

Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social

Serie
Economía Social

157



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
SEGUNDA DEL GOBIERNO

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

2023

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

Emprendimiento y gestión del conocimiento en las cooperativas agroalimentarias: el papel moderador de la capacidad de absorción.

Felipe Hernández-Perlines y Antonio Ariza-Montes, 15

La economía social y cooperativa como modelo de gestión sostenible y del bien común. *Joan Ramon Sanchis Palacio, Vanessa Campos Climent y Ana Teresa Ejarque Catalá*, 37

La empresa de inserción como empresa social: características y retos fundamentales en España. *María José Cuenca Ruiz, Carmen Guzmán y Francisco J. Santos*, 57

El papel del mecenazgo - una aproximación a las organizaciones sin ánimo de lucro. *Marisa R. Ferreira, Amélia Carvalho, Carla Moreira y Carina Silva*, 79

El plan de acción de la economía social y su integración en las políticas europeas. *Aitziber Mugarra-Elorriaga, Marta Enciso-Santocildes, Laura Gómez-Urquijo y Gabriel Vela-Micoulaud*, 95

Impacto de las propuestas de fiscalidad ambiental del libro blanco en la economía social. *Teresa Puchol Tur, 111*

El modelo de vivienda colaborativa. Caso estudio de la Comunidad Valenciana. *Antonia Sajardo Moreno, 131*

Economía social y régimen europeo de ayudas de Estado. *María Pilar Alguacil Marí, 157*

La economía social. ¿Hacia dónde vamos?. *Andrea Rey-Martí y Alicia Mas-Tur, 179*

Cooperativas y sociedades laborales como fórmulas de fomento de empleo a través de la seguridad social: análisis de la capitalización de las prestaciones por desempleo y por cese de actividad. *Francisco Javier Arrieta Idiakez, 197*

Apuntes sobre la economía social en el sector pesquero: breve referencia a la fórmula cooperativa. *Francisco José Torres Pérez, 227*

II. JURISPRUDENCIA

Reseña Jurisprudencia social. *Manuel Alegre Nueno, 243*

Reseña Jurisprudencia mercantil. *Daniel Hernández Cáceres, 251*

Reseña Jurisprudencia tributaria. *Teresa Puchol Tur, 257*

Journal of the Ministry of Labour and Social Economy

CONTENTS

EDITORIAL, *María Pilar Alguacil Marí*, 9

I. STUDIES

Entrepreneurship and knowledge management in agri-food cooperatives: the moderating role of absorptive capacity. *Felipe Hernández-Perlines y Antonio Ariza-Montes*, 15

Social economy and cooperative as a sustainable management model and the common good. *Joan Ramon Sanchis Palacio, Vanessa Campos Climent y Ana Teresa Ejarque Catalá*, 37

Work integration enterprises as social enterprises: characteristics and main challenges in Spain. *María José Cuenca Ruiz, Carmen Guzmán y Francisco J. Santos*, 57

The role of patronage - an approach to nonprofit organizations. *Marisa R. Ferreira, Amélia Carvalho, Carla Moreira y Carina Silva*, 79

The social economy action plan and its integration into european policies. *Aitziber Mugarra-Elorriaga, Marta Enciso-Santocildes, Laura Gómez-Urquijo y Gabriel Vela-Micoulaud*, 95

Impact of the white paper's environmental taxation proposals on the social economy. *Teresa Puchol Tur, 111*

The cohousing model. Case study of the Valencian Community. *Antonia Sajardo Moreno, 131*

Social economy and european State aid regime. *María Pilar Alguacil Marí, 157*

Navigating the Path of Social Economy. *Andrea Rey-Martí y Alicia Mas-Tur, 179*

Cooperatives and labour societies as formulas to promote employment through social security: analysis of the capitalization of benefits for unemployment and termination of activity. *Francisco Javier Arrieta Idiakez, 197*

Notes on the social economy in the fishing sector: brief reference to the cooperative formula. *Francisco José Torres Pérez, 227*

II. CASE LAW

Social Jurisprudence. *Manuel Alegre Nuevo, 243*

Commercial Jurisprudence. *Daniel Hernández Cáceres, 251*

Tax Jurisprudence. *Teresa Puchol Tur, 257*

Editorial

Queremos dar la bienvenida al lector a este nuevo número de Economía social de la Revista del Ministerio de Trabajo y Economía social, que nos trae múltiples y muy interesantes propuestas de aproximación a este sector empresarial. En los últimos años se ha evidenciado muy particularmente la capacidad de la Economía social para la consecución de objetivos públicos de bienestar colectivo, y crecimiento sostenible, y en particular, para contribuir a la consecución de los objetivos de Desarrollo sostenible, y muy particularmente, tras la situación planteada por el Covid-19.

Esta toma de conciencia se pone de manifiesto, por la Asamblea General de Naciones Unidas, en su resolución de 18 de abril de 2023, que reconoce el papel de la economía social en la aplicación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible a escala mundial. La Comisión europea, también en esta línea, se comprometió a promover la economía social a escala internacional en el Plan de Acción para la Economía Social[2], y el Parlamento europeo ha pedido a la Comisión y al Servicio Europeo de Acción Exterior que plasmen este compromiso en acciones¹. En el ámbito nacional, esta idea se ha plasmado en la Estrategia Española de Economía Social 2023-2027².

No es, por tanto, casualidad, que estos temas hayan atraído la atención de los investigadores en Economía social, y ello ha impregnado la composición de los trabajos que se presentan en este número. Por ello, encontramos varios artículos relacionados con las políticas públicas que recaen sobre la Economía social. Así, desde la Universidad de Deusto, el equipo compuesto por Aitziber Mugarra-Elorriaga, Marta Enciso-Santocildes, Laura Gómez-Urquijo, y Gabriel Vela-Micoulaud, nos introducen en el análisis del Plan de acción de la Economía social y en su integración en las políticas europeas, indicándonos que, aunque surge en el contexto excepcional de la crisis del COVID-19, es el fruto de toda una trayectoria de demanda de atención del sector, y se produce porque existe una conexión entre el proyecto europeo, sus valores y objetivos para la economía y la sociedad, y las características propias de la Economía social. En el trabajo se nos introduce a los primeros pasos dados a lo largo del año 2022 para materializar este plan, y en particular, la transición verde y digital de la economía social, y el pacto de habilidades.

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

¹ Comunicación de la Comisión, de 9 de diciembre de 2021, titulada «Construir una economía que funcione para las personas: un plan de acción para la economía social» (COM (2021)0778), Resolución del Parlamento Europeo, de 6 de julio de 2022, sobre el plan de acción de la Unión para la economía social (2021/2179(INI)) (2023/C 47/12).

² Resolución de 17 de mayo de 2023, de la Secretaría de Estado de Empleo y Economía Social, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 11 de abril de 2023.

Ponen de relieve también el carácter significativo de la Economía social como instrumento de las políticas de la Unión europea Andrea Rey Martí y Alicia Mas Tur, con su trabajo *La economía social. ¿hacia dónde vamos?*, en el que realizan un estudio bibliométrico con el que pretenden averiguar las últimas tendencias en las publicaciones relacionadas con este concepto. Dentro de los resultados obtenidos cabe destacar, precisamente, en la necesidad de marcar las fronteras del concepto en la regulación en los distintos países, evaluar el alcance de la información que describe el alcance, la estructura, la financiación y el impacto de la Economía Social; así como avanzar hacia la conceptualización de la Economía Social para garantizar la credibilidad y la validación de los informes relacionados con este ámbito de las empresas.

En el ámbito de la política fiscal y financiera de la Unión europea, encontramos en primer lugar la aportación de Pilar Alguacil, de la Universidad de Valencia, que analiza el Derecho europeo de la competencia, y en particular la incompatibilidad con el mismo de las “Ayudas de Estado” en la medida en que dicho régimen está afectando a las subvenciones otorgadas en España a las empresas de la Economía social. En el trabajo se analizan las distintas posibilidades de compatibilidad de estas subvenciones con el Derecho europeo, y se pone el énfasis en la posible calificación de algunas de estas empresas como desarrolladoras de servicios de interés económico general, lo que acarrearía un tratamiento más flexible y un marco normativo diferente. La autora pone de manifiesto cómo la existencia de esta calificación supone la asunción de valores sociales y colectivos en el ámbito de la Unión europea.

También en este terreno, contamos con la aportación de Teresa Puchol Tur, joven investigadora asimismo de la Universidad de Valencia, que nos adentra en la cuestión de cómo ha abordado el Libro Blanco para la reforma tributaria de 2022 el régimen fiscal de la Economía social, en torno a la fiscalidad medioambiental, así como qué impacto podrían tener las reformas propuestas por dicho informe en la misma. Respecto del primer plano, constata la autora que el Libro Blanco no ha contemplado en absoluto la situación tributaria ni la problemática planteada por la misma en relación con la Economía social. Sin embargo, en materia medioambiental, aun no haciendo referencia a la misma, las propuestas planteadas sí pueden tener una incidencia importante en la situación tributaria de algunas de estas empresas.

En el terreno de las políticas de empleo, nos encontramos con el excelente análisis que realiza Francisco Javier Arrieta Idiákez, de la Universidad de Deusto, bajo el título *Cooperativas y sociedades laborales como fórmulas de fomento de empleo a través de la seguridad social: análisis de la capitalización de las prestaciones por desempleo y por cese de actividad*, acerca de las modalidades o programas de fomento de empleo a través de la Seguridad Social, que actualmente se centran en las cooperativas y en las sociedades laborales, como fórmulas de autoempleo colectivo. Tras realizar dicho análisis, el autor nos plantea la interesante reflexión de que el descenso que año tras año se observa en la opción de las personas beneficiarias de la prestación por desempleo por capitalizar dicha prestación, con el objetivo de integrarse como persona socia de una cooperativa (tanto como personas socias trabajadoras o de trabajo) o de una sociedad laboral, o de constituir una cooperativa o una sociedad laboral resulta preocupante, y realiza una serie de propuestas muy interesantes.

Otra de las temáticas que están atrayendo más interés, en el ámbito académico y extra-académico, es la relación de la Economía social con los Objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030. Es conocido que dentro de la Estrategia Española de Desarrollo Sostenible una de las políticas palanca está constituida, precisamente, por la Economía social. Pues bien, este tema es abordado por el equipo de la Universidad de Valencia compuesto por Joan Ramon Sanchis Palacio, Vanessa Campos Climent, y Ana Teresa Ejarque Catalá, en el trabajo *La economía social y*

cooperativa como modelo de gestión sostenible y del bien común, en el que ponen de relieve que las organizaciones de la Economía Social y Cooperativa siguen un modelo de gestión de proximidad basado en la participación directa de sus personas trabajadoras y de sus clientes en la toma de decisiones, lo que las convierte en empresas socialmente responsables con unos principios y valores muy similares a los de los modelos de la Sostenibilidad Corporativa y de la Economía del Bien Común. En el trabajo se realiza un análisis teórico comparativo entre dichos modelos con el fin de determinar sus similitudes y diferencias, fijando así el camino hacia la sostenibilidad, siguiendo una metodología basada en el análisis cualitativo de contenidos consistente en una revisión de la literatura de investigación a través de la cual se evalúa y sintetiza el marco teórico existente a partir de los trabajos publicados por investigadores, académicos y profesionales sobre la relación entre los términos Economía Social y Cooperativa, Sostenibilidad Corporativa y Economía del Bien Común. Los resultados del trabajo nos muestran grandes similitudes en los principios y valores que rigen el funcionamiento del modelo de gestión de la Economía Social y Cooperativa en comparación con los modelos de la Sostenibilidad Corporativa y de la Economía del Bien Común. También se observa un gap importante en la literatura respecto al estudio de la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad Corporativa, lo que demuestra la necesidad de abundar en este tipo de estudios.

Otro bloque de aportaciones a este número de la Revista está constituido por las relativas a las distintas empresas de la Economía social, realizando un análisis de cuestiones relativas a una categoría determinada. Destacaremos el excelente trabajo de Felipe Hernández-Perlines, de la Universidad de Castilla-La Mancha, quien junto con Antonio Ariza, de la Universidad Loyola de Andalucía y miembro del Social Matters Research Group, y con su habitual calidad científica, nos introducen al tema del papel moderador de la capacidad de absorción en el emprendimiento y la gestión del conocimiento en las cooperativas agroalimentarias. Para ello analizan la cuestión en relación con las cooperativas agroalimentarias de Castilla La Mancha. La capacidad de absorción, nos explican, implica la adquisición de conocimientos en el exterior y su posterior asimilación, transformación y explotación por la cooperativa. Los investigadores llegan a varias conclusiones, todas ellas muy interesantes: 1) la orientación emprendedora influye positivamente en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias siendo capaz de explicar el 23,4% de la varianza de su desempeño, 2) la capacidad de absorción influye positivamente en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias, al ser capaz de explicar el 31,3% de su varianza 3) la capacidad de absorción modera positivamente la influencia de la orientación emprendedora en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias, explicando el 34,1% de la varianza de su desempeño. Con este trabajo queda demostrado que el emprendimiento afecta positivamente en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias y que la capacidad de absorción refuerza dicho efecto.

Sin salir del ámbito de las cooperativas, pero en un terreno muy distinto, tenemos el trabajo de Antonia Sajardo, de la Universidad de Valencia, que nos aporta una experiencia muy interesante, y que forma parte de los trabajos de investigación previos que colaboraron a la elaboración de la ley 3/2023, de viviendas colaborativas de la Comunidad Valenciana. Tras realizar una introducción a las causas que generan la irrupción de este modelo de cooperativa en España, y abordar el marco conceptual de la misma, explica los distintos modelos existentes en el mundo. Lo más novedoso del trabajo consiste en el trabajo de campo, basado en la metodología de grupo focal, en el que se estudian los procesos y retos de generación y desarrollo de las viviendas colaborativas existentes en la Comunidad Valenciana, así como desafíos a los que se enfrentan.

Otra de las categorías de la Economía social que es objeto de análisis en el presente número es la Empresa de inserción, uno de los ejemplos más representativos de la Economía social de solidaridad. En efecto, el equipo formado por María José Cuenca Ruiz, Carmen Guzmán, y Francisco J. Santos, de la Universidad de Sevilla, realiza un análisis del concepto de empresa social, y ubica a la empresa de inserción, con su marco normativo, dentro del concepto. Posteriormente, perfila la empresa de inserción española, y realiza un estudio de casos, tras el que se concluye que las principales fortalezas que ostentan las empresas de inserción españolas son la formación multifuncional de los trabajadores de estructura (no de inserción), la reserva de contratación pública de ciertas actividades a estas empresas, la diversidad sectorial y la adaptabilidad a las circunstancias. Por su parte, entre los retos más importantes se encuentran, tener más visibilidad (sensación de marginación en el mercado), depender menos de la financiación de la Administración y ser más competitivas. Por último, en cuanto a la crisis del COVID-19, las empresas de inserción españolas se han organizado de una forma distinta, adaptándose a las circunstancias y buscando nuevos nichos de mercado menos castigados para continuar su labor social. Todos estos hallazgos ponen de manifiesto el potencial de esta realidad empresarial y pueden contribuir a diseñar medidas que mejoren su desempeño y objetivo social.

Desde el politécnico de Porto, el equipo formado por Marisa R. Ferreira, Amélia Carvalho, Carla Moreira y Carina Silva elaboran un análisis del papel del mecenazgo en las organizaciones sin ánimo de lucro. Tratan de verificar la incidencia de las prácticas de mecenazgo en estas organizaciones y comprender, a partir de su percepción, qué motiva a un mecenas a hacer una donación, qué impulsa la petición de donaciones, las razones de la fidelidad del mecenas y las razones más importantes que subyacen a la práctica de la recaudación de fondos. Para averiguarlo, realizan una aproximación cuantitativa a través de un cuestionario, y los resultados confirman que el porcentaje de mecenazgo como fuente de financiación no es elevado y que las organizaciones dependen en gran medida de las aportaciones del Estado. Las organizaciones receptoras de donativos consideran que la principal intención de un mecenas es ayudar a la organización porque se siente identificado con la misión de la misma.

El último trabajo dentro de este bloque nos lo aporta Francisco José Torres Pérez, de la Universidad de Vigo, que nos introduce a la realidad de la Economía social en el sector marítimo y pesquero. En este ámbito, tanto las Cofradías como las Cooperativas son entidades con presencia y que son consideradas “per se” como integrantes de la Economía social, por lo que el autor realiza, de una manera muy somera, un análisis de los aspectos básicos de su régimen jurídico. Sin embargo, constata que la presencia de Cooperativas en el sector marítimo y pesquero es menor de lo esperado.

Por lo tanto, este número nos presenta una selección importante de temas relacionados con la Economía social, y que abordan algunos de los aspectos más candentes y de mayor actualidad. Esperamos, como siempre, que resulte útil al lector.

I. Estudios

Emprendimiento y gestión del conocimiento en las cooperativas agroalimentarias: el papel moderador de la capacidad de absorción

Entrepreneurship and knowledge management in agri-food cooperatives: the moderating role of absorptive capacity

FELIPE HERNÁNDEZ-PERLINES*

ANTONIO ARIZA-MONTES**

<https://doi.org/10.55617/revmites.52>

Resumen: Este trabajo tiene como objetivo estudiar el efecto del emprendimiento y de la capacidad de absorción en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias. El emprendimiento se analiza a través de la orientación emprendedora, definida a través de la innovación, la proactividad y la asunción de riesgos. La capacidad de absorción implica la adquisición de conocimientos en el exterior y su posterior asimilación, transformación y explotación por la cooperativa. El análisis se realiza en dos pasos: el primero, se estudia el efecto directo y en un segundo paso, se comprueba si la capacidad de absorción refuerza (modera) el efecto del emprendimiento en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias. Para realizar dicho análisis se utilizó un método de ecuaciones estructurales de segunda generación (PLS-SEM) utilizando el software 4.0.8.2 aplicado a 92 cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha. Este trabajo presenta tres aportaciones: 1) la orientación emprendedora influye positivamente en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias siendo capaz de explicar el 23,4% de la varianza de su desempeño, 2) la capacidad de absorción influye positivamente el desempeño de las cooperativas agroalimentarias, al ser capaz de explicar el 31,3% de su varianza 3) la capacidad de absorción modera positivamente la influencia de la orientación emprendedora en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias, explicando el 34,1% de la varianza de su desempeño. Con este trabajo queda demostrado que el emprendimiento afecta positivamente en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias y que la capacidad de absorción refuerza dicho efecto.

Palabras clave: Orientación emprendedora; Capacidad de absorción; Desempeño; Cooperativas Agroalimentarias; PLS; Efecto moderador.

* Departamento de Administración de Empresas. Universidad de Castilla-La Mancha. Felipe.HPerlines@uclm.es

** Social Matters Research Group. Universidad Loyola Andalucía. ariza@uloyola.es

Abstract:

This paper aims to study the effect of entrepreneurship and absorptive capacity on the performance of agri-food cooperatives. Entrepreneurship is analyzed through entrepreneurial orientation, defined through innovation, proactivity and risk-taking. Absorptive capacity implies the acquisition of knowledge from outside and its subsequent assimilation, transformation and exploitation by the cooperative. The analysis is carried out in two steps: first, the direct effect is studied and, in a second step, it is tested whether absorptive capacity reinforces (moderates) the effect of entrepreneurship on the performance of agri-food cooperatives. A second generation structural equation method (PLS-SEM) was used to carry out this analysis using the 4.0.8.2 software applied to 92 agri-food cooperatives in Castilla-La Mancha. This work presents three contributions: 1) entrepreneurial orientation positively influences the performance of agri-food cooperatives, explaining 23.4% of the variance of their performance, 2) absorptive capacity positively influences the performance of agri-food cooperatives, explaining 31.3% of their variance, and 3) absorptive capacity positively moderates the influence of entrepreneurial orientation on the performance of agri-food cooperatives, explaining 34.1% of the variance of their performance. This work demonstrates that entrepreneurship has a positive effect on the performance of agri-food cooperatives and that absorptive capacity reinforces this effect.

Keywords: Entrepreneurial orientation; Absorptive capacity; Performance; Agrifood Cooperatives; PLS; Moderating effect.

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas, en general, y las cooperativas agroalimentarias, en particular, operan en un entorno caracterizado por altos niveles de incertidumbre, en el que los cambios son cada vez más rápidos y profundos. En este contexto, es necesario que las cooperativas agroalimentarias busquen fuentes en la que fundamentar su capacidad para competir en un mercado cada vez más amplio y exigente. En este trabajo se ha optado por dos de esas fuentes, la orientación emprendedora como elemento que define el emprendimiento a través de la innovación, la proactividad y la asunción de riesgos y la capacidad de absorción, que sustenta en el conjunto de conocimientos que la empresa puede adquirir en el exterior e incorporarlo al interior de la empresa a partir de su asimilación, transformación y explotación.

Este trabajo analiza los factores que afectan al desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha, siendo éstas un factor relevante de vertebración y de fijación de población en las zonas rurales (Hernández-Perlines *et al.*, 2020). Países como

Polonia, Rusia, Japón, Estados Unidos, Italia, Alemania o Grecia y España, entre otros, están sufriendo un proceso continuo de despoblación (Johnson *et al.*, 2015; Surchev, 2010; Haub y Toshiko, 2014; Rajovic y Bulatovic, 2013; Carchano-Alcaraz y Carrasco-Monteagudo, 2020). Hablar de despoblación es hacer referencia a la pérdida de población de un territorio entre dos períodos de tiempo. Se trata de un fenómeno que afecta en mayor medida a las zonas rurales, sobre todo a los municipios de menos de 2.000 habitantes, pero también a zonas urbanas, en concreto a municipios de más de 10.000 habitantes (Carchano-Alcaraz y Carrasco-Monteagudo, 2020).

Si nos circunscribimos a España, regiones como Aragón, Cantabria, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Rioja, Extremadura, Galicia, Castilla y León y Asturias, en los últimos 10 años, el 75% de los municipios con menos de 5.000 habitantes han perdido población (3 de cada 4 municipios) (Carchano-Alcaraz y Carrasco-Monteagudo, 2020). En Castilla-La Mancha, el 80% de sus municipios son catalogados como rurales.

El papel de las diferentes entidades de Economía Social ha sido resaltado por un gran

número de autores (Marcuello, 2008; Mozas y Bernal, 2006; Melián y Campos, 2010; Juste *et al.*, 2011; Chaves y Morais, 2012; Buendía, 2003; Mhembwe y Dube, 2017; Castro *et al.*, 2013; Carchano-Alcaraz y Carrasco-Montea-gudo, 2020). Todos ellos destacan el triple papel, económico, social y mediomambiental, que desempeñan este tipo de entidades, favoreciendo el desarrollo en el ámbito rural (Williamson *et al.*, 2003; Gómez y Román, 2005; Mozas y Bernal, 2006; Juste *et al.*, 2011). Este tipo de entidades generan un gran entramado asociativo que refuerza las relaciones sociales y económicas de los miembros de la comunidad, contribuyendo al desarrollo económico a nivel comunitario (Carrasco y Buendía, 2020; Bretos *et al.*, 2018; Engbers y Rubin, 2016), fijando población a través de la creación de trabajo estable y de calidad (Carchano-Alcaraz y Carrasco-Montea-gudo, 2020). De todas las entidades, en Castilla-La Mancha las cooperativas juegan un papel clave (Cooperativas agroalimentarias, 2022)

De los diferentes factores que pueden influir en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias, en este trabajo analizamos la orientación emprendedora y las capacidades de absorción. Respecto de la orientación emprendedora podemos afirmar que es reconocida como una de las conceptualizaciones más relevantes de la literatura académica sobre emprendimiento (Wales *et al.*, 2011; Hernández-Perlins *et al.*, 2021), siendo uno de los temas centrales de investigación en dirección de empresas (Miller, 1983; Covin y Slevin, 1991; Rauch *et al.*, 2009; Wales *et al.*, 2011; Covin y Miller, 2014). En parte, esta relevancia se debe a la vinculación de la orientación emprendedora con el crecimiento económico y la generación de empleo (Wong *et al.*, 2005). Los primeros análisis sobre orientación emprendedora se deben a Miller (1983), para quien “la orientación emprendedora puede entenderse como aquel comportamiento de la empresa caracterizado por la innovación, la proactividad y la asunción de riesgos” Miller (1983, p. 771). Por lo tanto, originariamente, la orientación emprendedora debe ser entendida como un proceso de toma

de decisiones que afecta a la voluntad de la empresa para innovar, para ser más proactiva y agresiva que sus competidores y de asumir riesgos (Miller y Friesen, 1983). Ahora bien, este concepto ha sufrido múltiples reformulaciones desde su concepción original, dando lugar a una definición dinámica de la orientación emprendedora, que depende del grado en que se favorece el cambio y la innovación, la toma de riesgos y se compite agresivamente (Wiklund y Shepherd, 2005; George y Marino, 2011). Por lo tanto, en la actualidad podemos definir la orientación emprendedora como la capacidad de la empresa para llevar a cabo actividades relacionadas con la innovación, asumir riesgos y ser pioneros en nuevas acciones (Engelen *et al.*, 2015). Aunque diversos estudios confirman que la orientación emprendedora influye positivamente en el desempeño de las empresas (p. e. Kreiser, *et al.*, 2002; Stetz, *et al.*, 2000; Wiklund y Shepherd, 2005; Rauch *et al.*, 2009; Lechner y Gudmundsson, 2012; Hernández-Perlins, 2014; Engelen, *et al.*, 2015).

El segundo factor son las capacidades de absorción. Éstas se vinculan con la identificación, asimilación y explotación de nuevos conocimientos (Cohen y Levinthal, 1990). El éxito de la empresa depende de la habilidad que ésta posea para reconocer, asimilar y aplicar nuevos conocimientos (Jansen *et al.*, 2005). La capacidad de absorción, como capacidad dinámica (Van del Bosch *et al.*, 1999; Floyd y Lane, 2000), ha sufrido diversas reformulaciones, como la que en el año 2002 efectuaron Zahra y George (2002:186). Para estos autores la capacidad de absorción es “un conjunto de rutinas organizacionales y procesos por los que las empresas adquieren, asimilan, transforman y explotan de forma sistemática el conocimiento” (Zahra y George, 2002:186).

La oportunidad de este trabajo estriba en la escasez de estudios que analicen los factores que afectan al desempeño en las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha, y mucho menos aquellos que se centren en la orientación emprendedora y en las capacidades de absorción. Primero analizaremos cómo influye la orientación emprendedora en el

desempeño de las cooperativas agroalimentarias. En una segunda etapa, analizaremos la influencia de las capacidades de absorción en dicho desempeño, para, en una tercera etapa comprobar si dichas capacidades moderan la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño en las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha.

Para analizar los resultados y contrastar las hipótesis planteamos un modelo de ecuaciones estructurales a través del PLS-SEM, utilizando el programa informático SmartPLS v.4.0.8.3 (Ringle *et al.*, 2022). Los datos han sido obtenidos a partir de un cuestionario enviado vía mail a 447 cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha. Después de todo el proceso, que se prologó desde enero a junio de 2021, se obtuvo información válida de 92 cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha.

Este trabajo se estructura de manera que tras esta introducción se realiza una revisión de la literatura más importante sobre orientación emprendedora y capacidades de absorción y se plantean las hipótesis que se desean contrastar, diseñando el modelo de investigación planteado. En el tercer apartado se hace referencia a la población objeto de estudio, cómo se han medido las variables consideradas y el método de análisis de datos. En el cuarto apartado, se contrastan las hipótesis planteadas con el programa de ecuaciones estructurales SmartPLS v. 4.0.8.3 (Ringle *et al.*, 2022) y se analizan los resultados obtenidos. Terminamos el trabajo, ofreciendo las conclusiones más relevantes que se han obtenido de la investigación desarrollada, las limitaciones encontradas y se proponen futuras líneas de investigación.

2. MARCO TEÓRICO

El marco teórico que sustenta esta investigación es el de las capacidades dinámicas (Prahalad y Hamel, 1990; Teece *et al.*, 1997; Makadok, 2001), ya que tanto la orientación

emprendedora como las capacidades de absorción permiten a la empresa adaptarse a las cambiantes condiciones del entorno. Tanto la orientación emprendedora como la de capacidad de absorción las analizamos a nivel de empresa, por ser fruto del aprendizaje colectivo que se originan en procesos organizacionales.

2.1. Orientación emprendedora

La orientación emprendedora se ha convertido en los últimos años en uno de los temas más relevantes en la literatura de empresas, hasta tal punto que se ha originado un gran cúmulo de conocimientos (Covin y Slevin, 1991; Kropp *et al.*, 2006; Rauch *et al.*, 2009; Covin y Miller, 2014; Hernández-Perlines, 2014; Engelen *et al.*, 2015). La orientación emprendedora ha sufrido múltiples reformulaciones desde su concepción original, convirtiéndose en un concepto dinámico. Así, el primer autor en hablar de orientación emprendedora fue Miller, para quien la orientación emprendedora puede entenderse como aquel comportamiento de la empresa caracterizado por la innovación, la proactividad y la asunción de riesgos (Miller, 1983: 771). Más tarde algunos autores completaron la anterior definición indicando que la orientación emprendedora depende del grado en que se favorece el cambio y la innovación, la toma de riesgos y compiten agresivamente (Wiklund y Shepherd, 2005; George y Marino, 2011). En este sentido, Engelen *et al.* (2015) definen la orientación emprendedora como la capacidad de la empresa para llevar a cabo actividades relacionadas con la innovación, asumir riesgos y ser pioneros en nuevas acciones. En otras palabras, la orientación emprendedora ha sido concebida como la postura estratégica para realizar nuevas las ofertas de mercado, tomar riesgos para probar nuevos productos/servicios y mercados, y ser más proactivo que sus rivales hacia nuevas oportunidades (Covin y Slevin, 1991; Lumpkin y Dess, 1996; Miller, 1983; Wiklund y Shepherd, 2005).

Se ha producido un intenso debate en torno a la dimensionalidad de la orientación em-

prendedora y la interdependencia entre sus dimensiones (Covin *et al.*, 2006; Knight, 1997; Kreiser, Marino, y Weaver, 2002; Lumpkin y Dess, 1996). En este trabajo consideramos que la orientación emprendedora está integrada por tres dimensiones: innovación, proactividad y asunción de riesgos. La innovación se caracteriza por una tendencia a apoyar nuevas ideas, la experimentación y el uso de procesos creativos (Miller y Friesen, 1983; Kropp *et al.*, 2006; Chandra *et al.*, 2009). La proactividad se refiere a la búsqueda de la ventaja de los pioneros, anticipándose a los deseos y a las necesidades futuras del mercado y capitalizando las oportunidades de negocio emergentes (Covin y Slevin, 1989; Lumpkin y Dess, 1996) e introduciendo nuevos productos y servicios antes que los competidores (Rauch *et al.*, 2009). Por último, la asunción de riesgos implica la implementación de acciones audaces que precisan niveles significativos de recursos, sin ninguna certeza acerca de la obtención de beneficios posibles (Lumpkin y Dess, 1996; Kraus *et al.*, 2012).

Interpretamos el concepto de orientación emprendedora como un compuesto multidimensional de segundo orden modo b (para más información véase Rauch *et al.*, 2009; Hansen *et al.*, 2011; Covin y Wales, 2012; Hernández-Perlines *et al.*, 2015; 2021) formado por la innovación, la proactividad y la asunción de riesgos. Es decir, la orientación emprendedora capta el comportamiento empresarial, siendo importante por su relación con el desempeño de la empresa. Los argumentos teóricos que sostienen la anterior afirmación es que las empresas se benefician de la innovación, proactividad y asunción de riesgos (para una discusión de esto véase Lumpkin y Dess, 1996).

Estudios previos confirman la existencia de una relación positiva entre la orientación emprendedora y el desempeño de las empresas (Miller, 1983; Covin y Slevin, 1989; Zahra, 1991; Zahra y Covin, 1995; Lumpkin y Dess, 1996; Barringer y Bluedon, 1999; Wiklund, 1999; Wiklund y Shepherd, 2005; Davis *et al.*,

2010; Frank *et al.*, 2010; Hernández-Perlines, 2014. La anterior relación se ha demostrado independientemente de las características de la empresa y del contexto nacional (Rauch *et al.*, 2009; Saeed *et al.*, 2014), por lo que la orientación emprendedora es un predictor valioso del éxito empresarial (Kraus *et al.*, 2012). Todo lo anterior nos permite formular la primera de las hipótesis de este trabajo:

H1: La orientación emprendedora influye positivamente en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha.

2.2. Capacidad de absorción

La orientación emprendedora está relacionada con muchos otros factores de la empresa, pero en este trabajo nos hemos decantado por la capacidad de absorción por su relación con la orientación emprendedora, destacada por autores como Miller y Friesen (1983); Engelen *et al.* (2015) y Sancho-Zamora *et al.*, (2022) quienes afirman que la capacidad de absorción favorece en el comportamiento innovador de la empresa, que la empresa sea más proactiva y agresiva que sus competidores y que asuma más riesgos moderados. Además, la capacidad de absorción posee una gran relevancia para que las empresas, con el fin de sobrevivir a ciertas presiones, puedan reconocer, asimilar y aplicar nuevos conocimientos (Jansen *et al.*, 2005; Sancho-Zamora *et al.*, 2021). La capacidad de absorción surge como un tema de investigación fundamental en la estrategia empresarial (Jansen *et al.*, 2005). La noción de capacidad de absorción fue desarrollada originalmente por Cohen y Levinthal (1990). Para estos autores, la capacidad de absorción es la capacidad de la empresa para identificar, asimilar y explotar nuevos conocimientos. Se trata de un activo intangible fundamental para el éxito y depende principalmente de nivel de conocimiento previo, que facilitará la identificación y el procesamiento de nuevo conocimiento. La capacidad de absorción ha sufrido diversas reformulaciones. Así, Zahra y George (2002) revitalizaron el

interés en el concepto mediante la revisión de diversos trabajos de investigación y ofreciendo una reconceptualización, fruto de la integración de hallazgos previos. Así, definieron la capacidad de absorción como “un conjunto de rutinas organizacionales y procesos por los que las empresas, de forma sistemática, adquieren, asimilan, transforman y explotan el conocimiento” (Zahra y George, 2002:186). Estos autores afirman que en la capacidad de absorción existen dos subconjuntos de capacidades: la capacidad potencial de absorción, que comprende la adquisición de conocimiento y asimilación, y la capacidad realizada de absorción, que se centra en la transformación del conocimiento y la explotación. Ambos subgrupos tienen diferentes efectos sobre la empresa, donde la capacidad potencial de absorción juega un papel importante en la acumulación y la renovación de la base de conocimientos de la empresa.

A partir de esta reconceptualización Zahra y George (2002) ha surgido una abundante literatura sobre la capacidad de absorción (Volberda *et al.*, 2010). Así, encontramos estudios que abordan la naturaleza multidimensional de la capacidad de absorción (Jansen *et al.*, 2005; Lane *et al.* 2006; Todorova y Durisin, 2007). Otros que analizan los antecedentes de la capacidad de absorción (Andersen y Foss, 2005; Argote, 2000; Dijksterhuis, *et al.*, 1999; Kogut y Zander, 1992; Lane & Lubatkin, 1998; Lane *et al.*, 2001; Lenox y King, 2004; Lyles y Salk, 1996; Van den Bosch *et al.*, 1999). También, encontramos trabajos que se centran en la capacidad de absorción y su influencia en los resultados (Lane *et al.*, 2001; Lewin *et al.*, 1999; Stock *et al.*, 2001; Tsai, 2001; Wales *et al.*, 2013).

Centrándonos en esta última línea de investigación, la relación particular entre la capacidad de absorción y el desempeño empresarial ha sido estudiada en dos enfoques diferentes. La primera aproximación, explora el papel de la capacidad de absorción como determinante de la conducta emprendedora. Zahra *et al.* (2009), por ejemplo, sostienen

que la capacidad de absorción es uno de los principales determinantes de la capacidad corporativa en las empresas, ya que puede mejorar significativamente la capacidad de reconocer y explorar nuevas oportunidades mediante la construcción de nuevas habilidades y la reducción de las rigideces cognitivas de los altos directivos. Del mismo modo, Salvato *et al.* (2009) sostienen que la capacidad de absorción realza la orientación emprendedora a nivel de empresa. Además, Desmond (2007) sostiene que, en empresas diversificadas, la capacidad de absorción permite el descubrimiento de nuevas aplicaciones de recursos. En general, la capacidad de absorción posee un papel relevante como factor determinante de la capacidad empresarial (Grimpe y Sofka, 2009).

H2: La capacidad de absorción influye positivamente en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha.

En este trabajo, queremos ir más allá y analizar si la capacidad de absorción posee otro papel cuando se analizan el carácter emprendedor de las cooperativas agroalimentarias. Así, por ejemplo, podemos destacar el trabajo de Hernández-Perlines y Xu (2018) que analizan el papel mediador de la capacidad de absorción. En ese caso, dicho papel mediador ha sido analizado en las empresas familiares. Pero también es posible analizar el papel moderador de la capacidad de absorción. En este trabajo analizamos el efecto moderador en la relación de la orientación emprendedora y el desempeño de la empresa, siendo el primer trabajo que se realiza en las cooperativas agroalimentarias. En concreto, Hayton y Zahra (2005) sostienen el papel moderador de la capacidad de absorción en el crecimiento de la empresa a través de alianzas o de adquisiciones de empresas y el resultado medido a partir de los ingresos y/o el desarrollo de nuevos productos/procesos. Además, Zahra y Hayton (2008) sostienen que la capacidad de absorción modera positivamente las relaciones entre las actividades internacionales y el desempeño empresarial. Esta línea ha sido desarrollada, entre otros por Engelen

et al. (2015), que circunscriben su investigación para empresas alemanas. Para estos autores, la capacidad de absorción fortalece la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño de las empresas. En sintonía con lo anterior, planteamos un modelo que pretende analizar el efecto moderador de la capacidad de absorción en la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño, pero para las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha. Por lo tanto, enunciamos la siguiente hipótesis:

H3: La capacidad de absorción modera la influencia de la orientación emprendedora en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha.

Con todo, el modelo de investigación propuestos es el que aparece en la figura 1.

2.3. Desempeño

En este trabajo analizamos el efecto de la orientación emprendedora sobre el desempeño de las cooperativas agroalimentarias. Algunos autores, como Kraus *et al.* (2012) señalan que la orientación emprendedora es un buen indicador de la correcta gestión empresarial y que influye positivamente en su desempeño (por ejemplo, Filser *et al.*, 2014; Hernández-Perlines, 2018; Poon *et al.*, 2006; Saeed *et al.*, 2014; Shirokova *et al.*, 2016; Wales *et al.*, 2013). El desempeño nos permite evaluar la calidad de la gestión de la dirección de la empresa (en nuestro caso, en las cooperativas hablaríamos del Consejo Rector y, si lo hubiera, del equipo de dirección) (Guerras y Navas, 2022). El desempeño es un concepto fácil de entender pero difícil de precisar a la hora de medirlo por ser un concepto multidimensional ya que puede ser definido de diferentes formas (Amason y Ward, 2021). La revisión de la literatura encontramos trabajos en los que el desempeño como variable dependiente, otro como variable independiente y otros como variable de control. Son múltiples las formas para medir el desempeño (Richard *et al.*, 2009). En este sentido,

hay autores que proponen medir el desempeño utilizando diversos indicadores financieros o contables, así como la valoración de mercado o valor económico (Chrisman, Chua, & Sharma, 2003; Molina-Parra *et al.*, 2017). Otros autores se decantan hacia la utilización del crecimiento de la empresa o la rentabilidad y (Van Praag & Versloot, 2007; Manzano-García & Ayala-Calvo, 2020). Bititci *et al.* (2018) y Smith y Bititci (2017) diferencias entre desempeño, que se identifica con la efectividad de una acción, medida del desempeño, qué medir y desempeño empresarial, cómo aprovechar las actividades para mejorar la situación de la empresa.

Sin embargo, en los últimos años, la tendencia ha sido sustituir esta forma de medición por medidas subjetivas o basadas en la percepción del grado de satisfacción con el cumplimiento de dichos indicadores financieros (Lian & Yen, 2017). El empleo de medidas de percepción o de satisfacción como determinantes del desempeño empresarial es cada vez más común en los trabajos de investigación (Manzano-García & Ayala-Calvo, 2020). Dicha elección responde a la dificultad de obtener datos financieros objetivos de las pequeñas y medianas empresas (Poon *et al.*, 2006). En este sentido, algunos autores proponen una medida global de desempeño de la empresa que evalúe la percepción de dicho desempeño en relación con sus competidores (Olson, Slater y Hult, 2005).

El desempeño posee una relevancia notable desde el punto de vista estratégico. Así Venkatraman y Ramanujam (1986) afirman que dicha importancia puede ser analizada desde una triple perspectiva: 1) teórica, tanto en cuanto que las estrategias se diseñan e implantan con la finalidad de mejorar el desempeño de la empresa; 2) empírico, pues el desempeño permite concretar la efectividad de la actividad empresarial; 3) gerencial, para comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos empresariales.

La relación de la orientación emprendedora, la capacidad de absorción y el desempeño ha sido tratada anteriormente por

diversos autores, como ya hemos señalado anteriormente. Aunque en el campo de las cooperativas agroalimentarias, este sería el primer trabajo que analiza conjuntamente la orientación emprendedora, la capacidad de absorción y el desempeño de las cooperativas agroalimentarias.

El desempeño de las cooperativas agroalimentarias ha sido medido siguiendo la propuesta efectuada en trabajos previos en este campo, como el trabajo de Hernández-Perlines *et al.* (2020) en el que los autores analizan el efecto de la responsabilidad social empresarial en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias o en el de Hernández-Perlines (2015) en el que se estudia el efecto mediador de la responsabilidad social empresarial en la relación de la orientación emprendedora y el desempeño de las cooperativas agroalimentarias.

3. METODOLOGÍA

Una vez efectuada la revisión de la literatura y planteadas las hipótesis correspondientes, pasamos a exponer la metodología de la investigación.

3.1. Datos

En este trabajo nos hemos centrado en las cooperativas agroalimentarias, siendo este aspecto un punto fuerte de la investigación, ya que al ser un único tipo de cooperativas que los datos sean homogéneos (Mishra y Suar, 2010; Martínez-Campillo *et al.*, 2013) y hace posible controlar ciertos factores de contingencia (Lyon *et al.*, 2000; Rauch *et al.*, 2009). La investigación se ha focalizado en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha. Para la obtención de datos se ha contado con la colaboración de Cooperativas Agroalimentarias, que como asociación aglutina a más de 437 cooperativas son de primer grado y 19 de segundo grado (Cooperativas Agroalimentarias de Castilla-La Mancha, 2020).

Los datos han sido obtenidos a partir de una encuesta enviada a los presidentes de los Consejos Rectores de cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha. Tras la revisión de la literatura sobre orientación emprendedora, capacidad de absorción y desempeño empresarial se elaboró un borrador preliminar del cuestionario. Para asegurar la validez de contenido del mismo, se desarrolló un proceso de discusión y reflexión con algunos expertos en las materias tratadas en dicho cuestionario, según la propuesta de Conca *et al.* (2004). A continuación, para garantizar que los ítems considerados en el cuestionario fueran plenamente comprensibles, se llevó a cabo un pre-test a presidentes de Consejos Rectores y gerentes de cooperativas agroalimentarias. Las encuestas se hicieron mediante entrevista personal a cada uno de los encuestados. Una vez superada esta fase, se procedió al envío del cuestionario por mail. La encuesta se realizó entre enero y junio de 2021. Al ser contestado el cuestionario por el presidente del Consejo Rector o el gerente de la cooperativa agroalimentaria se aplicaron las directrices y recomendaciones de Huber y Power (1985) para evitar el sesgo en las respuestas de un único informante. En los diferentes ítems de percepción se ha utilizado una Likert 1-5 (1 = totalmente en desacuerdo; 5= totalmente de acuerdo).

Dado que no obtuvimos información de todas las empresas que conformaban la población de objeto de estudio, comprobamos la representatividad de la muestra y el sesgo de no respuesta a partir de variables con valores conocidos para la población total, como el sector y el número de empleados (Armstrong y Overton, 1977). Los análisis indicaron que no había diferencias significativas entre las empresas que contestaron y las que no lo hicieron, puesto que se considera que las empresas que responden más tarde son más parecidas a las que no responden (Armstrong y Overton, 1977), se realizó una comparación entre los primeros cuestionarios recibidos y los últimos. En ninguna de las variables se observó que

hubiera diferencias significativas entre estos dos grupos de empresas. Terminado el estudio de campo el estudio de campo, obtuvimos 92 cuestionarios válidos y completos.

Las empresas objeto de estudio en este trabajo son las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha. Los datos del trabajo de campo son los que aparecen en la tabla 1.

Para la contrastación de las hipótesis y el análisis del efecto directo y del efecto moderador de la capacidad de absorción se ha utilizado la técnica estadística multivariante de ecuaciones estructurales Partial Least Square (PLS). Este método es el más adecuado para abordar las cuestiones de investigación planteadas, por varias razones:

- 1) Se trata de un método de análisis apropiado cuando la investigación se encuentra en las primeras etapas de desarrollo de nuevas construcciones teóricas (Gefen, Rigdon, y Straub, 2011; Ringle, Wende, y Will, 2010).
- 2) Es un método de análisis que se caracteriza por su carácter predictivo, lo que permite abordar las preguntas de investigación que se planteen (Hair *et al.*, 2014; Sarstedt, *et al.*, 2014),
- 3) A través de este método de análisis es posible observar las diferentes relaciones causales que se presenten entre las variables analizadas (Jöreskog and Wold, 1982; Astrachan, *et al.*, 2014),
- 4) Es un método adecuado análisis de datos cuando la muestra no es muy grande (Reinartz, Haenlein, y Henseler, 2009; Henseler *et al.*, 2015) y,
- 5) Es un método que permite analizar de manera adecuada las relaciones complejas de algunos modelos (Hair, Sarstedt, y Ringle, 2019).

El software utilizado para el análisis de datos a través de SEM-PLS fue SmartPLS v. 4.0.8.3 (Ringle *et al.*, 2022).

3.2. Medida de las variables

- *Medida del desempeño*

Para medir el desempeño hemos utilizado una medida global de desempeño de la empresa que evalúa la percepción de dicho desempeño en relación con sus competidores (Olson, Slater y Hult, 2005). El empleo de medidas de percepción o de satisfacción como determinantes del desempeño empresarial es cada vez más común en los trabajos de investigación (Manzano-García & Ayala-Calvo, 2020). El desempeño se operativizó como un compuesto de primer orden tipo a. Los 4 ítems que se han utilizado en esta investigación han sido: crecimiento de las ventas, crecimiento de los beneficios, crecimiento de la cuota de mercado y crecimiento de la rentabilidad del capital. Todos ellos han sido extraídos de una combinación de las escalas propuestas por Chirico *et al.* (2011), Kellermanns *et al.* (2012), Kraus *et al.* (2012), Naldi *et al.* (2007) y Wiklund y Shepherd (2003). Esta escala ha sido validada por Hernández-Perlins *et al.* (2021).

- *Medida de las capacidades de absorción*

Para medir la capacidad de absorción se ha considerado la escala propuesta por Cohen y Levinthal (1990) y Lane *et al.*, (2006) y que ha sido validada por Flatten *et al.* (2011). Con este compuesto de segundo orden se evalúa el grado en que una empresa se dedica a la adquisición de conocimientos (3 ítems), a la asimilación (4 ítems), a la transformación (4 ítems) y a la explotación (3 ítems).

- *Medida de la orientación emprendedora*

Para medir la orientación emprendedora hemos utilizado 9 ítems que integran la innovación, la proactividad y la asunción de riesgos, según la escala propuesta por Miller (1983) modificada por Covin y Slevin (1989) y Covin y Miller (2014).

- *Variables de control*

Como variables de control se ha utilizado el tamaño (número de empleados) y antigüedad (número de años desde su constitución).

4. RESULTADOS

Para asegurar que las escalas propuestas de las diferentes medidas son válidas y fiables se han seguido las dos etapas propuestas por (Barclay *et al.*, 1995):

- 1) evaluación del modelo de medida y,
- 2) evaluación del modelo estructural

4.1. Evaluación del modelo de medida

En primer lugar, se ha realizado el análisis de los resultados y la contrastación de hipótesis a través de un método de ecuaciones estructurales de segunda generación (PLS-SEM), v. 4.0.8.2 (Ringle *et al.*, 2022). Antes de continuar, es necesario asegurar que las variables utilizadas son fiables y presentan niveles de validez convergente y discriminante adecuados. Para lograrlo, Barclay *et al.* (1995), Roldán y Sánchez-Franco (2012) y Hair *et al.* (2017) proponen evaluar el modelo de medida a través de los siguientes indicadores:

1. Fiabilidad compuesta – Fornell y Larcker (1981) recomiendan valores superiores a 0,7 para la fiabilidad compuesta. Estos valores pueden describirse como “buenos”, según Hair *et al.* (2018) porque están entre 0,7 y 0,9. Además, no presentan problemas de redundancia, ya que en ningún caso superan el valor de 0,95 (Drolet y Morrison, 2001, Diamantopoulos *et al.*, 2012). Las diferentes variables presentan valores de fiabilidad compuesta adecuados (ver tabla 2).
2. Alfa de Cronbach – Fornell y Larcker (1981) recomiendan valores alfa de Cronbach superiores a 0,7. Como puede verse en el cuadro 2, el Alfa de Cronbach supera estos umbrales.
3. Rho A – permite calcular un valor de fiabilidad que está entre los dos valores extremos anteriores (fiabilidad com-

puesta y alfa de Cronbach). El rho A, propuesto por Dijkstra y Henseler en 2015, que debería ser superior a 0,7 (Dijkstra y Henseler, 2015) y, debería estar entre los valores de fiabilidad de los compuestos y el Alfa de Cronbach (Hair *et al.*, 2018). En nuestro caso se cumple (ver tabla 2).

4. AVE (varianza promedio extraída) –El AVE nos permite evaluar la validez convergente de los diferentes compuestos. Fornell y Larcker (1981) recomiendan un valor más alto de 0,5 para el AVE. En nuestro caso, se cumple (ver tabla 2).
5. También podemos analizar la validez discriminante, comparando que las correlaciones entre cada par de construcciones no excedieron el valor de la raíz cuadrada del AVE de cada construcción y el índice HTMT. Para que se cumpla la validez discriminante, los valores de la relación HTMT deben ser inferiores a 0,85 (Henseler *et al.*, 2015). Como puede observarse en la tabla 2, existe una validez discriminante, pues se cumplen los dos aspectos anteriores.

La orientación emprendedora se hizo operativa como un compuesto de tipo b de segundo orden obtenido en dos etapas a través de las puntuaciones de variables latentes (Wright *et al.*, 2012). Este procedimiento se realizó siguiendo las recomendaciones de Diamantopoulos y Winklhofer (2001) y así evitar que aparezcan problemas de colinealidad entre sus indicadores (Diamantopoulos y Winklhofer, 2001). Los problemas de colinealidad pueden aparecer cuando el factor de inflación de la varianza (FIV) alcanza o supera el valor de 5 (Kleinbaum *et al.*, 1988). En nuestro caso, no se observaron problemas de colinealidad (ver tabla 3).

4.2. Evaluación del modelo estructural

Asegurada la validez convergente y discriminante del modelo de medición, y la inexistencia de problemas de colinealidad de la orien-

tación emprendedora, pasamos a probar las hipótesis planteadas en el modelo. Para ello, debemos comprobar los valores del coeficiente de trayectoria y el nivel de significatividad. Para probar dichos valores, se ha aplicado el procedimiento de bootstrapping de 5.000 submuestras del programa smartPLS v. 4.0.8.3 (Ringle *et al.*, 2022).

El análisis del modelo estructural confirma que la orientación emprendedora tiene un impacto positivo en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha. El coeficiente path es de 0,360 (superior 0.2 que Chin (1998) como límite mínimo). Además, este efecto es significativo (el valor de t es de 16.672, basado en t (4999) de una cola y un $p < 0.001$), siendo la orientación emprendedora capaz de explicar el 23,4% de la varianza del desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha (ver tabla 4). Por lo tanto, la primera hipótesis queda confirmada.

Por otro lado, la capacidad de absorción influye positivamente y de manera significativa en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha (el coeficiente path es de 0.430). Además, la capacidad de absorción es capaz de explicar el 31,3% de la varianza del desempeño de las cooperativas agroalimentarias (ver tabla 4). Por lo tanto, la segunda hipótesis queda confirmada.

Finalmente, el efecto moderador de la capacidad de absorción es positivo y significativo, ya que el coeficiente path es de 0,252 y el valor de la t es de 4.727. Además, el efecto moderador de la capacidad de absorción provoca que la influencia de la orientación emprendedora en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha aumente hasta ser capaz de explicar el 34,1% de la varianza de este último (ver tabla 4). Por lo tanto, la tercera hipótesis queda confirmada. Finalmente, en relación con la graduación del efecto moderador de la capacidad de absorción, comprobamos que este es moderado, puesto que el valor de f^2 es 0.23 (Chin, 2010).

En la figura 2 se puede ver el gráfico del modelo analizado con los valores de los coeficientes path y de R^2 .

Ninguna de las variables de control sector (antigüedad y tamaño) poseen una influencia que pueda ser considerada relevante (los coeficientes path son inferiores a 0.2) ni significativa (el valor de la t es inferior al recomendado ($p < 0.001$)).

Para completar el análisis del modelo estructural, calculamos la bondad del ajuste del modelo a partir del SRMR (raíz cuadrada media residual normalizada) propuesto por Hu y Bentler (1998) y Henseler *et al.* (2015). En nuestro caso, el valor del SRMR fue 0,054 (inferior a 0,08 recomendado por Henseler *et al.*, (2015) como adecuado).

5. CONCLUSIÓN

El objetivo de este artículo ha sido medir la orientación emprendedora en cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha y probar el efecto moderador de la capacidad de absorción. Para lograr dicho objetivo, hemos utilizado la conceptualización de la orientación emprendedora propuesta por Miller (1983), que ha dado lugar a la universalización de dicho compuesto. Además, se ha utilizado la teoría de capacidades dinámicas (Prahalad and Hamel, 1990; Teece *et al.*, 1997; Makadok, 2001) para plantear los modelos de investigación (modelo directo y modelo moderador). La primera pregunta de investigación planteada era si la orientación emprendedora influía positivamente en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha. La respuesta a esta pregunta es afirmativa, pues la orientación emprendedora es capaz de explicar el 23,4% de la variabilidad del desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha. Este resultado es coincidente con el obtenido en otras investigaciones llevadas a cabo en países en vías de desarrollo (Tang *et al.*, 2007, Su *et al.*, 2011; Ahimbisibwe and Abaho, 2013; Shirokova *et al.*, 2016). Además, los ítems utilizados para medir la orientación

empresadora son fiables y poseen validez discriminante, formando un compuesto de segundo orden de tipo b (Henseler *et al.*, 2016). Por lo tanto, la principal aportación de este trabajo es la universalización del modelo para analizar la influencia de la orientación empresadora en el desempeño de las empresas, que puede ser aplicado cualquier país, independientemente de su nivel de desarrollo. Este hallazgo tiene implicaciones prácticas para directivos de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha, ya que con este modelo pueden concretar que dimensiones de la orientación empresadora sobre las que pueden actuar para mejorar sus resultados.

La segunda pregunta de investigación trata de analizar el efecto moderador de la capacidad de absorción, reproduciendo estudios previos que analizan dicho efecto moderador (ver Engelen *et al.*, 2015). Los resultados confirman que la capacidad de absorción modera positivamente la influencia de la orientación empresadora en el desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha, aumentando la capacidad de explicación en la variabilidad del desempeño de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha por la influencia de la orientación empresadora hasta el 34,1%, logrando aumentar más de 10 puntos porcentuales la variabilidad. Si nos fijamos en la intensidad de dicho efecto de moderación, podemos afirmar que el efecto moderador de la capacidad de absorción es moderado (Chin, 2010). Este hallazgo permite a los directivos de las cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha concretar cómo deben utilizar la capacidad de absorción para mejorar el efecto de la orientación empresadora en los resultados, diseñando los mecanismos pertinentes de adquisición, asimilación, transformación y explotación de nuevos conocimientos.

La primera limitación es la utilización de un único informante en escalas de tipo Likert. Para superar esta limitación, el estudio sigue las recomendaciones Rong y Wilkinson (2011); Woodside (2013) y Woodside *et al.* (2015), seleccionando de manera adecuada la persona de la empresa a la que se dirige el cuestionario (eje-

cutivo de mayor rango, según las recomendaciones de Dal Zotto y Van Kranenburg (2008). Se ha utilizado un proceso informático para el envío de los cuestionarios (correo electrónico, según las recomendaciones de Torchiano *et al.*, (2013). En dicho envío por correo electrónico se solicita la participación, se explican los objetivos de la investigación y adjunta una dirección de correo electrónico de contacto por su surgía alguna duda. Además, los participantes recibieron mensajes de correo electrónico para recordarles que completaran el cuestionario.

Como futuras líneas de investigación se propone realizar estudios longitudinales para analizar el efecto del tiempo. También se propone realizar estudios comparados con otros países utilizando las mismas escalas de medida, para comprobar si existen diferencias según el contexto en el que se analiza. Finalmente, se propone analizar el efecto moderador de la absorción considerando las dimensiones potencial y realizada (Zahra y George, 2002).

REFERENCIAS

- AHIMBISIBWE, G. M., & ABAHO, E. "Export entrepreneurial orientation and export performance of SMEs in Uganda". *Global Advanced Research Journal of Management and Business Studies*, N. 2 (2013), p. 56-62.
- AMASON, A. C. y WARD, A. *Strategic management. From theory to practice*. Routledge, Nueva York, 2ª Edición. (2021).
- ANDERSEN, T. J., & FOSS, N. J. "Strategic opportunity and economic performance in multinational enterprises: The role and effects of information and communication technology". *Journal of International Management*, N. 11 (2005), p. 293-310.
- ARGOTE, L., & INGRAM, P. "Knowledge transfer: A basis for competitive advantage in firms". *Organizational behavior and human decision processes*, N. 82, (2000), p. 150-169.
- ARMSTRONG, J. S., & OVERTON, T. S. "Estimating nonresponse bias in mail surveys". *Journal of Marketing Research*, N. 14 (1977), p. 396-402.
- ASTRACHAN, C. B., PATEL, V. K., & WANZENRIED, G. "A comparative study of CB-SEM and PLS-SEM for theory development in family firm research". *Journal of Family Business Strategy*, N. 5 (2014), p. 116-128.

- BARCLAY, D., HIGGINS, C., & THOMPSON, R. "The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: Personal computer adoption and use as an illustration". *Technology Studies*, N. 2 (1995), p. 285-309.
- BARRINGER, B. R., & BLUEDORN, A. C. "The relationship between corporate entrepreneurship and strategic management". *Strategic Management Journal*, N. 20(1999), p. 421-444.
- BITITCI, U., BOURNE, M., FARRIS CROSS, J., NUDURUPATI, S., & SANG, K. "Towards a theoretical foundation for performance measurement and management". *International Journal of Management Reviews*, N. 20 (2018), p. 653-660.
- BRETOS, I., DÍAZ-FONCEA, M., MARCUELLO, C., & MARCUELLO, C. "Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica [Cooperatives, social capital and entrepreneurship: A theoretical perspective]". *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, N128 (2018), p. 76-98.
- BUENDÍA-MARTÍNEZ, I. *Cooperativismo y desarrollo local*. Barcelona. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 2003.
- CARCHANO-ALCARAZ, M. y CARRASCO-MONTEAGUDO, I. "El papel de la Economía Social en el desarrollo local y la fijación de la población de Castilla-La Mancha". En Hernández-Perlines, F. y Carrasco-Montegudo, M^a I. (2020). Libro Blanco de la Economía Social de Castilla-La Mancha, 2020
- CARMINES, E. G., & ZELLER, R. A. Reliability and validity assessment, 17. Beverly Hills: Sage Publications, 1979
- CARRASCO MONTEAGUDO, I., & BUENDÍA-MARTÍNEZ, I. "Political activism as driver of cooperative sector". *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, N. 31(2020), p. 601-613.
- CASTRO, R., SANTERO, R., MARTÍNEZ, M. I., & GULLÓ, N. "Impacto socioeconómico de las empresas de Economía Social en España. Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (2013), p. 35-58.
- CEPEDA, G., HENSELER, J., RINGLE, C., & ROLDÁN, J. L. "Prediction-oriented modeling in business research by means of partial least squares path modelling". *Journal of Business Research*, N. 69 (2016), p. 4545-4551.
- CHANDRA, Y., STYLES, C., & WILKINSON, I. "The recognition of first time international entrepreneurial opportunities: Evidence from firms in knowledge-based industries". *International Marketing Review*, N. 26 (2009), p. 30-61.
- CHAVES, R., & MONZÓN, J. L. (2012). "Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development". *Service Business*, N. 6 (2012), p. 5-26.
- CHIN W. W. How to write up and report PLS analyses. Berlin: Springer, 2010.
- CHIN, W. W. "The partial least squares approach to structural equation modelling". *Modern Methods for Business Research*, N. 295 (1998), p. 295-336.
- CHIRICO, F., SIRMON, D. G., SCIASCIA, S., & MAZZOLA, P. "Resource orchestration in family firms: Investigating how entrepreneurial orientation, generational involvement, and participative strategy affect performance". *Strategic Entrepreneurship Journal*, N.5 (2011), p. 307-326.
- CHRISMAN, J. J., CHUA, J. H., & SHARMA, P. "Current trends and future directions in family business management studies: Toward a theory of the family firm". *Coleman White Paper Series*, N. 4 (2003), p. 1-63.
- COHEN, J. "Quantitative methods in psychology: A power primer". *Psychological Bulletin*, N. 112, p. 155.
- COHEN, W. M., & LEVINTHAL, D. A. "Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation". *Administrative Science Quarterly*, N. 35(1990), p. 128-152.
- CONCA, F. J., LLOPIS, J., & TARÍ, J. J. "Development of a measure to assess quality management in certified firms". *European Journal of Operational Research*, N. 156 (2004), p. 683-697.
- COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS. *Las Cooperativas, papel clave en el medio rural*. <https://www.agroalimentariasclm.coop/prensa/reportajes/185-las-cooperativas-papel-clave-en-el-medio-rural>. (2022) Recuperado el 17 de septiembre de 2022.
- COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE CASTILLA-LA MANCHA. *Cooperativas*. <https://www.agroalimentariasclm.coop/cooperativas>. (2020). Recuperado el 22/11/2020.
- COVIN, J. G., & MILLER, D. "International Entrepreneurial Orientation: Conceptual Considerations, Research Themes, Measurement Issues, and Future Research Directions". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 38 (2014), p. 11-44.
- COVIN, J. G., & SLEVIN, D. P. "A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 16 (1991), p. 7-25.
- COVIN, J. G., & SLEVIN, D. P. "New venture strategic posture, structure, and performance: An industry life cycle analysis". *Journal of Business Venturing*, N. 5 (1990), p. 123-135.

- COVIN, J. G., & SLEVIN, D. P. "Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments". *Strategic Management Journal*, N. 10 (1989), p. 75–87.
- COVIN, J. G., & WALES, W. J. "The Measurement of Entrepreneurial Orientation". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 36 (2012), p. 677–702.
- COVIN, J. G., GREEN, K. M., & SLEVIN, D. P. "Strategic process effects on the entrepreneurial orientation-sales growth rate relationship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 30 (2006), p. 57–81.
- DAL ZOTTO, C., & VAN KRANENBURG, H. (Eds.). *Management and innovation in the media industry*. Northampton (USA): Edward Elgar Publishing, 2008.
- DAVIS, J. L., GREG BELL, R., TYGE PAYNE, G., & KREISER, P. M. "Entrepreneurial orientation and firm performance: The moderating role of managerial power". *American Journal of Business*, N. 25 (2010), p. 41-54.
- DE CLERCQ, D., DIMOV, D., & THONGPAPANL, N. T. "The moderating impact of internal social exchange processes on the entrepreneurial orientation–performance relationship". *Journal of Business Venturing*, N. 25 (2010), p. 87-103.
- DESMOND, W. N. "A modern resource based approach to unrelated diversification". *Journal of Management Studies*, N. 44 (2007), p. 1481-1502.
- DESS, G. G., LUMPKIN, G. T., & COVIN, J. G. "Entrepreneurial strategy making and firm performance: Tests of contingency and configurational models". *Strategic Management Journal*, N. 18 (1997), p. 677–695.
- DIAMANTOPOULOS, A., & WINKLHOFER, H. M. "Index construction with formative indicators: an alternative to scale development". *Journal of Marketing Research*, N. 38 (2001), p. 269–277.
- DIAMANTOPOULOS, A., RIEFLER, P., & ROTH, K. P. "Advancing formative measurement models". *Journal of Business Research*, N. 61(2008), p. 1203–1218.
- DIJKSTERHUIS, M. S., VAN DEN BOSCH, F. A., & VOLBERDA, H. W. "Where do new organizational forms come from? Management logics as a source of coevolution". *Organization Science*, N. 10 (1999), p. 569-582.
- ENGBERS, T. A., & RUBIN, B. *Policy recommendations for fostering economic development through social capital*. In annual conference of the Urban Affairs Association, San Diego, CA, 2016.
- ENGELN, A., GUPTA, V., STRENGER, L., & BRETTEL, M. "Entrepreneurial Orientation, Firm Performance, and the Moderating Role of Transformational Leadership Behaviors". *Journal of Management*, N. 41 (2015), p. 1069–1097.
- FAUL, F., ERDFELDER, E., BUCHNER, A., & LANG, A. G. "Statistical power analyses using G* Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses". *Behavior Research Methods*, N. 41 (2009), p. 1149-1160.
- FILSER, M., EGGERS, F., KRAUS, S., & MÁLOVIC, E. "The effect of financial resource availability on entrepreneurial orientation, customer orientation and firm performance in an international context: An empirical analysis from Austria and Hungary". *Journal of East European Management Studies*, N. 19 (2014), p. 7–30.
- FLATTEN, T. C., ENGELN, A., ZAHRA, S. A., & BRETTEL, M. "A measure of absorptive capacity: Scale development and validation". *European Management Journal*, N. 29 (2011), p. 98–116.
- FLOYD, S. W., & LANE, P. J. "Strategizing throughout the organization: Managing role conflict in strategic renewal". *Academy of Management Review*, N. 25 (2000), p. 154-177.
- FORNELL, C., & LARCKER, D. F. "Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error". *Journal of Marketing Research*, N. 18 (1981), p. 39–50.
- FRANK, H., KESSLER, A., & FINK, M. "Entrepreneurial orientation and business performance—a replication study". *Schmalenbach Business Review*, N. 62 (2010), p. 175-198.
- GARCÍA-VILLAYERDE, P. M., RUIZ-ORTEGA, M. J., & CANALES, J. I. "Entrepreneurial orientation and the threat of imitation: The influence of upstream and downstream capabilities". *European Management Journal*, N. 31 (2013), p. 263-277.
- GEFEN, D., STRAUB, D. W., & RIGDON, E. E. "An Update and Extension to SEM Guidelines for Administrative and Social Science Research". *Management Information Systems Quarterly*, N. 35 (2011), p. iii-xiv.
- GEORGE, B. A., & MARINO, L. "The epistemology of entrepreneurial orientation: Conceptual formation, modeling, and operationalization". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 35 (2011), p. 989-1024.
- GÓMEZ GARCÍA, J. M., & ROMÁN ORTEGA, M. A. "La economía social en Castilla y León: un sector clave para generar empleo y luchar contra la exclusión laboral". *Revista Universitaria de Ciencias del Trabajo*, N. 5 (2004), p. 111-142.
- GRIMPE, C., & SOFKA, W. "Search patterns and absorptive capacity: Low-and high-technology sectors in European countries". *Research Policy*, N. 38 (2009), p. 495-506.
- GUERRAS, L. A. y NAVAS, J. E. *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. Civitas, Madrid, 6ª edición, 2022

- HAIR, J. F., HULT, G. T. M., RINGLE, C. M., & SARSTEDT, M. "A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)". Thousand Oaks: Sage, 2014.
- HAIR, J. F., JR, SARSTEDT, M., RINGLE, C. M., & GUDEGAN, S. P. *Advanced issues in partial least squares structural equation modeling*. London: SAGE Publications, 2017.
- HAIR, J. F., RISHER, J. J., SARSTEDT, M., & RINGLE, C. M. "When to use and how to report the results of PLS-SEM". *European Business Review*, N. 31 (2019), p. 2-24.
- HAIR, J. F., SARSTEDT, M., & RINGLE, C. M. "Rethinking some of the rethinking of partial least squares". *European Journal of Marketing*, N. 53 (2019), p. 566-584.
- HANSEN, J. D., DEITZ, G. D., TOKMAN, M., MARINO, L. D., & WEAVER, K. M. "Cross-national invariance of the entrepreneurial orientation scale". *Journal of Business Venturing*, N. 26 (2011), p. 61-78.
- HAUB, C., & KANEDA, T. *World Population Data Sheet*. Population Reference Bureau. Washington DC, USA, 2014.
- HAYTON, J. C., & ZAHRA, S. A. "Venture team human capital and absorptive capacity in high technology new ventures". *International Journal of Technology Management*, N. 31 (2005), p. 256-274.
- HENSELER, J., HUBONA, G., & RAY, P. A. "Using PLS path modeling in new technology research: updated guidelines". *Industrial Management & Data Systems*, N. 116 (2016), p. 2-20.
- HENSELER, J., RINGLE, C. M., & SARSTEDT, M. "A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling". *Journal of the Academy of Marketing Science*, N. 43 (2015), p. 115-135.
- HERNÁNDEZ-PERLINES, F. "Entrepreneurial orientation in hotel industry: Multi-group analysis of quality certification". *Journal of Business Research*, N. 69 (2016), p. 4714-4724.
- HERNÁNDEZ-PERLINES, F. "El efecto mediador de la RSE en la relación de la orientación emprendedora y el desempeño de las cooperativas agroalimentarias". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 85 (2015), p. 217-244.
- HERNÁNDEZ-PERLINES, F. (2017). "Moderating effect of absorptive capacity on the entrepreneurial orientation of international performance of family businesses". *Journal of Family Business Management*, N. 8 (2017), p. 58-74.
- HERNÁNDEZ-PERLINES, F., ARIZA-MONTES, A., & ARAYA-CASTILLO, L. "Sustainable growth in the agro-food cooperatives of Castilla-La Mancha (Spain)". *Sustainability*, N. 12 (2020), p. 5045.
- HERNÁNDEZ-PERLINES, F., ARIZA-MONTES, A., & ARAYA-CASTILLO, L. "Sustainable growth in the agro-food cooperatives of Castilla-La Mancha (Spain)". *Sustainability*, N. 12(2020), p. 5045.
- HERNÁNDEZ-PERLINES, F., COVIN, J. G., & RIBEIRO-SORIANO, D. E. "Entrepreneurial orientation, concern for socioemotional wealth preservation, and family firm performance". *Journal of Business Research*, N. 126 (2021), p. 197-208.
- HUBER, G. P., & POWER, D. J. "Retrospective reports of strategic-level managers: Guidelines for increasing their accuracy". *Strategic Management Journal*, N. 6 (1985), 171-180.
- IRELAND, R. D., HITT, M. A., & SIRMON, D. G. "A model of strategic entrepreneurship: The construct and its dimensions". *Journal of Management*, N. 29 (2003), p. 963-989.
- JANSEN, J. J. P., VAN DEN BOSCH, F. A. J., & VOLBERDA, H. W. "Managing potential and realized absorptive capacity: How do organizational antecedents matter?" *Academy of Management Journal*, N. 48 (2005), p. 999-1015.
- JOHNSON, K. M., FIELD, L. M., & POSTON JR, D. L. "More deaths than births: Subnational natural decrease in Europe and the United States". *Population and Development Review*, N. 41 (2015), p. 651-680.
- JÖRESKOG, K. G., & WOLD, H. O. "Systems under indirect observation: Causality, structure, prediction", N.139 (1982), North Holland.
- JUSTE, J. J., GÓMEZ, J. M., & FERNÁNDEZ, J. E. *Economía social y desarrollo local/ rural. Un análisis de sus sinergias*. Estudios de Economía Aplicada, N. 29 (2011), p. 189-221.
- KANE, A. "Unlocking knowledge transfer potential: knowledge demonstrability and superordinate social identity". *Organization Science*, N. 21 (2010), p. 643-660.
- KELLERMANN, F. W., EDDLESTON, K. A., SARATHY, R., & MURPHY, F. "Innovativeness in family firms: A family influence perspective". *Small Business Economics*, N. 38 (2012), p. 85-101.
- KLEINBAUM, D. G., KUPPER, L. L., MULLER, K. E., & NIZAM, A. "One-way analysis of variance. Applied regression analysis and other multivariable methods (pp. 341-386). Boston: PWS-Kent Publishing Co, 1988.
- KNIGHT, G. "Entrepreneurship and marketing strategy: The SME under globalization". *Journal of International Marketing*, N. 8 (2000), p. 12-32.
- KOGUT, B., & ZANDER, U. "Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology". *Organization Science*, N. 3 (1992), p. 383-397.

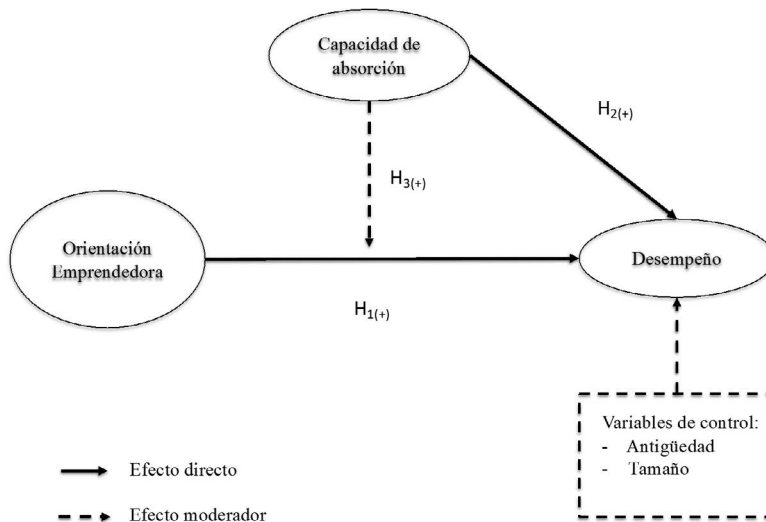
- KRAUS, S., RIGTERING, J. C., HUGHES, M., & HOSMAN, V. "Entrepreneurial orientation and the business performance of SMEs: a quantitative study from the Netherlands". *Review of Managerial Science*, N. 6 (2012), p. 161-182.
- KRAUS, S., RIGTERING, J. C., HUGHES, M., & HOSMAN, V. "Entrepreneurial orientation and the business performance of SMEs: A quantitative study from the Netherlands". *Review of Managerial Science*, N. 6(2012), p. 161-182.
- KREISER, P. M., MARINO, L. D., & WEAVER, K. M. "Assessing the psychometric properties of the entrepreneurial orientation scale: A multi-country analysis". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 26 (2002), p. 71-94.
- KROPP, F., LINDSAY, N. J., & SHOHAM, A. "Entrepreneurial, market, and learning orientations and international entrepreneurial business venture performance in South African firms". *International Marketing Review*, N. 23 (2006), p. 504-523.
- LANE, P. J., & LUBATKIN, M. "Relative absorptive capacity and interorganizational learning". *Strategic Management Journal*, N. 19 (1998), p. 461-477.
- LANE, P. J., KOKA, B. R., & PATHAK, S. "The reification of absorptive capacity: A critical review and rejuvenation of the construct". *Academy of Management Review*, N. 31(2006), p. 833-863.
- LANE, P. J., SALK, J. E., & LYLES, M. A. "Absorptive capacity, learning, and performance in international joint ventures". *Strategic Management Journal*, N. 22 (2001), p. 1139-1161.
- LECHNER, C., & GUDMUNDSSON, S. V. "Entrepreneurial orientation, firm strategy and small firm performance". *International Small Business Journal*, N. 32 (2014), p. 36-60.
- LEE, C., LEE, K., & PENNINGS, J. M. "Internal capabilities, external networks, and performance: a study on technology-based ventures". *Strategic Management Journal*, N. 22 (2001), p. 615-640.
- LENOX, M., & KING, A. "Prospects for developing absorptive capacity through internal information provision". *Strategic Management Journal*, N. 25 (2004), p. 331-345.
- LEWIN, A.Y., LONG, CH. P. and CARROLL, T.N. "The Coevolution of New Organizational Forms". *Organization Science*, N. 10 (1999), p. 535-550.
- LIAN, J. W., & YEN, D. C. "Understanding the relationships between online entrepreneurs' personal innovativeness, risk taking, and satisfaction: Comparison of pure-play and click-and-mortar". *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, N. 27 (2017), p. 135-151.
- LUMPKIN, G. T., & DESS, G. G. "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance". *Academy of Management Review*, N. 21(1996), p. 135-172.
- LUMPKIN, G. T., & DESS, G. G. "Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle". *Journal of Business Venturing*, 1N. 6 (2001), p. 429-451.
- LYLES, M. A., & SALK, J. E. "Knowledge acquisition from foreign parents in international joint ventures: An empirical examination in the Hungarian context". *Journal of International Business Studies*, N. 27 (1996), p. 877-903.
- LYON, D. W., LUMPKIN, G. T., & DESS, G. G. "Enhancing entrepreneurial orientation research: Operationalizing and measuring a key strategic decision making process". *Journal of Management*, N. 26 (2000), p. 1055-1085.
- LYON, D. W., LUMPKIN, G. T., & DESS, G. G. "Enhancing entrepreneurial orientation research: Operationalizing and measuring a key strategic decision making process". *Journal of Management*, N. 26(2000), p. 1055-1085.
- MAKADOK, R. "Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation". *Strategic Management Journal*, N. 22 (2001), p. 387-401.
- MANZANO-GARCÍA, G., & AYALA-CALVO, J. C. "Entrepreneurial orientation: Its relationship with the entrepreneur's subjective success in SMEs". *Sustainability*, 1N. 2(2020), p. 4547.
- MARCUELLO SERVÓS, C. M. "Empresas de inserción: puentes de inclusión en el mercado laboral". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 59 (2007), p. 5-6.
- MARTÍNEZ-CAMPILLO, A., CABEZA-GARCÍA, L., & MARBELLA-SÁNCHEZ, F. "Responsabilidad social corporativa y resultado financiero: evidencia sobre la doble dirección de la causalidad en el sector de las Cajas de Ahorros". *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, N. 16 (2013), p. 54-68.
- MELIÁN, A., & CAMPOS, V. "Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis [Entrepreneurship and social economy as mechanisms for sociolaboral insertion in crisis time]". *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, N. 100(2010), p. 43-67.
- MHEMBWE, S., & DUBE, E. "The role of cooperatives in sustaining the livelihoods of rural communities: The case of rural cooperatives in Shurugwi District, Zimbabwe. Jambá". *Journal of Disaster Risk Studies*, N. 9 (2017), p. 1-9.
- MILLER, D. "The correlates of entrepreneurship in three types of firms". *Management Science*, N. 29 (1983), p. 770-791.
- MILLER, D., & FRIESEN, P. "Strategy making and environment: The third link". *Strategic Management Journal*, N. 4 (1983), p. 221-235.

- MISHRA, S., & SUAR, D. "Does corporate social responsibility influence firm performance of Indian companies?". *Journal of Business Ethics*, N. 95 (2010), p. 571-601.
- MOLINA-PARRA, P. A., BOTERO-BOTERO, S., & MONTOYA-RESTREPO, A. "Estudios de rendimiento en las empresas de familia. Una nueva perspectiva". *Estudios Gerenciales*, N. 33 (2017), p. 76-86.
- MOZAS, A., & BERNAL, E. "Economía social y desarrollo rural". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 55 (2006), p. 125-140
- NALDI, L., NORDQVIST, M., SJÖBERG, K., & WIKLUND, J. "Entrepreneurial orientation, risk taking, and performance in family firms". *Family Business Review*, N. 20 (2007), p. 33-47.
- NAMEN, J. L., & SLEVIN, D. P. "Entrepreneurship and the concept of fit: A model and empirical tests". *Strategic Management Journal*, N. 14 (1993), p. 137-153
- OLSON, E. M., SLATER, S. F., & HULT, G. T. M. "The performance implications of fit among business strategy, marketing organization structure, and strategic behavior". *Journal of Marketing*, N. 69 (2005), p. 49-65.
- OLSON, E. M., SLATER, S. F., & HULT, G. T. M. (2005). The performance implications of fit among business strategy, marketing organization structure, and strategic behavior. *Journal of marketing*, 69(3), 49-65.
- POON, J. "Effects of Self-concept Traits and Entrepreneurial Orientation on Firm Performance". *International Small Business Journal*, (2006), p. 61-82.
- PRAHALAD, C., & HAMEL, G. "The core competence of the corporation". *Harvard Business Review*, May/June (1990), p. 79 – 91
- RAJOVIĆ, G., & BULATOVIĆ, J. "Characteristics of housing in rural villages: the case northeastern Montenegro". *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, N. 6 (2013), p. 24-35.
- RAUCH, A., WIKLUND, J., LUMPKIN, G. T., & FRESE, M. "Entrepreneurial orientation and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 33 (2009), p. 761-787.
- REINARTZ, W., HAENLEIN, M., & HENSELER, J. "An empirical comparison of the efficacy of covariance-based and variance-based SEM". *International Journal of research in Marketing*, N. 26 (2009), p. 332-344.
- RICHARD, P. J., DEVINNEY, T. M., YIP, G. S., & JOHN-SON, G. Measuring organizational performance: Towards methodological best practice. *Journal of management*, N.35 (2009), p. 718-804.
- RINGLE, C. M., WENDE, S., & WILL, A. Finite Mixture Partial Least Squares Analysis: Methodology and Numerical Examples. *Handbook of Partial Least Squares*, Berlin: Springer, Heidelberg, p. 195-218, 2010.
- RINGLE, C. M., WENDE, S. y BECKER, J.-M. "SmartPLS 4." Boenningstedt: SmartPLS GmbH, <http://www.smartpls.com>, 2022.
- ROLDÁN, J. L., & SÁNCHEZ-FRANCO, M. J. Variance-based structural equation modeling: Guidelines for using partial least squares in information systems research. In M. MORA, O. GELMAN, A. STEENKAMP & M. RAISINGHANI (Eds.), *Research methodologies, innovations and philosophies in software systems engineering and information systems* (pp. 193-221). Hershey: IGI Global, 2012.
- RONG, B., & WILKINSON, I. F. "What do managers' survey responses mean and what affects them? The case of market orientation and firm performance". *Australasian Marketing Journal*, N. 19 (2011), p. 137-147.
- SAEED, S., YOUSAFZAI, S. Y., & ENGELEN, A. "On cultural and macroeconomic contingencies of the entrepreneurial orientation-performance relationship." *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 38 (2014), p. 255-290.
- SAEED, S., YOUSAFZAI, S. Y., & ENGELEN, A. "On cultural and macroeconomic contingencies of the entrepreneurial orientation-performance relationship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 38 (2014), p. 255-290.
- SALVATO, C., SCIASCIA, S., & ALBERTI, F. G. "The microfoundations of corporate entrepreneurship as an organizational capability". *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, N. 10 (2009), p. 279-289.
- SÁNCHEZ, R., & MAHONEY, J. T. "Modularity, flexibility, and knowledge management in product and organization design". *Strategic Management Journal*, N. 17 (1996), p. 63-76.
- SANCHO-ZAMORA, R., HERNÁNDEZ-PERLINES, F., PEÑA-GARCÍA, I., & GUTIÉRREZ-BRONCANO, S. "The Impact of Absorptive Capacity on Innovation: The Mediating Role of Organizational Learning". *International Journal of Environmental Research and Public Health*, N. 19 (2022), p. 842.
- SANCHO-ZAMORA, R., PEÑA-GARCÍA, I., GUTIÉRREZ-BRONCANO, S., & HERNÁNDEZ-PERLINES, F. "Moderating effect of proactivity on firm absorptive capacity and performance: empirical evidence from Spanish firms". *Mathematics*, N. 9 (2021), p. 2099.
- SARSTEDT, M., RINGLE, C. M., SMITH, D., REAMS, R., & HAIR JR, J. F. "Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): A useful tool for family business researchers". *Journal of Family Business Strategy*, N. 5 (2014), p. 105-115.

- SHIROKOVA, G., BOGATYREVA, K., BELIAEVA, T., & PUFFER, S. "Entrepreneurial orientation and firm performance in different environmental settings: Contingency and configurational approaches". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, N. 23 (2016), p. 703-727.
- SHIROKOVA, G., BOGATYREVA, K., BELIAEVA, T., & PUFFER, S. "Entrepreneurial orientation and firm performance in different environmental settings: Contingency and configurational approaches". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, N. 23 (2016), p. 703-727.
- SIRIVANH, T., SUKKABOT, S., & SATEERAROJ, M. "The Effect of Entrepreneurial Orientation and Competitive Advantage on SMEs' Growth: A Structural Equation Modeling Study". *International Journal of Business and Social Science*, N. 5 (2014), p. 189-194.
- SMITH, M., & BITITCI, U. "Interplay between performance measurement and management, employee engagement and performance". *International Journal of Operations and Production Management*, N. 37 (2017), p. 1207-1228.
- STAM, W., & Elfring, T. "Entrepreneurial orientation and new venture performance: The moderating role of intra-and extraindustry social capital". *Academy of Management Journal*, N. 51 (2008), p. 97-111.
- STETZ, P. E., HOWELL, R., STEWART, A., BLAIR, J. D., & FOTTLER, M. D. "Multidimensionality of entrepreneurial firm-level processes: do the dimensions covary?" *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (2000), p. 653-667.
- STOCK, G. N., GREIS, N. P., & FISCHER, W. A. "Absorptive capacity and new product development". *The Journal of High Technology Management Research*, N. 12 (2001), p. 77-91.
- SU, Z., XIE, E., & LI, Y. "Entrepreneurial orientation and firm performance in new ventures and established firms". *Journal of Small Business Management*, N. 49 (2011), p. 558-577.
- SURCHEV, P. (2010). "Rural areas—problems and opportunities for development". *Trakia Journal of Sciences*, N. 8(2010), p. 234-239.
- TANG, J., TANG, Z., ZHANG, Y., & LI, Q. "The impact of entrepreneurial orientation and ownership type on firm performance in the emerging region of China". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, N. 12 (2007), p. 383-397.
- TEECE, D. J., PISANO, G., & SHUEN, A. "Dynamic capabilities and strategic management". *Strategic Management Journal*, N. 18 (1997), p. 509-533.
- TODOROVA, G., & DURISIN, B. "Absorptive capacity: Valuing a reconceptualization". *Academy of Management Review*, N. 32 (2007), p. 774-786.
- TORCHIANO, M., TOMASSETTI, F., RICCA, F., TISO, A., & REGGIO, G. "Relevance, benefits, and problems of software modelling and model driven techniques—A survey in the Italian industry". *Journal of Systems and Software*, N. 86 (2013), p. 2110-2126.
- TSAI, W. "Knowledge transfer in intraorganizational networks: Effects of network position and absorptive capacity on business unit innovation and performance". *Academy of Management Journal*, N. 44 (2001), p. 996-1004.
- VAN DEN BOSCH, F. A. J., VOLBERDA, H. W., & DE BOER, M. "Coevolution of firm absorptive capacity and knowledge environment: Organizational forms and combinative capabilities". *Organization Science*, N. 10 (1999), p. 551-568.
- VAN PRAAG, C. M., & VERSLOOT, P. H. "What is the value of entrepreneurship? A review of recent research". *Small Business Economics*, N. 29 (2007), p. 351-382.
- VENKATRAMAN, N., & RAMANUJAM, V. "Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches". *The Academy of Management Review*, N. 11 (1986), p. 801-814.
- VOLBERDA, H. W., FOSS, N. J., & LYLES, M. A. "Perspective-absorbing the concept of absorptive capacity: how to realize its potential in the organization field". *Organization Science*, N. 21 (2010), p. 931-951.
- WALES, W. J., GUPTA, V. K., & MOUSA, F. T. "Empirical research on entrepreneurial orientation: An assessment and suggestions for future research". *International Small Business Journal*, N. 31 (2013), p. 357-383.
- WALES, W. J., PARIDA, V., & PATEL, P. C. "Too much of a good thing? Absorptive capacity, firm performance, and the moderating role of entrepreneurial orientation". *Strategic Management Journal*, N. 34 (2013), p. 622-633.
- WALES, W., MONSEN, E., & MCKELVIE, A. "The organizational pervasiveness of entrepreneurial orientation". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 35 (2011), p. 895-923.
- WIKLUND, J. "The sustainability of the entrepreneurial orientation—performance relationship. Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, N. 24 (1999), p. 37-48.
- WIKLUND, J., & SHEPHERD, D. "Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach". *Journal of Business Venturing*, N. 20 (2005), p. 71-91.
- WILLIAMSON, T., IMBROSCIO, D., & ALPEROVITZ, G. *Making a place for a community: local democracy in a global era*. New York: Routledge, 2003

- WONG, P. K., HO, Y. P., & AUTIO, E. "Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data". *Small Business Economics*, N. 24 (2005), p. 335-350.
- WOODSIDE, A. G. "Moving beyond multiple regression analysis to algorithms: Calling for adoption of a paradigm shift from symmetric to asymmetric thinking in data analysis and crafting theory". *Journal of Business Research*, N. 66 (2013), p. 463-472.
- WOODSIDE, A. G., PRENTICE, C., & LARSEN, A. "Revisiting problem gamblers' harsh gaze on casino services: Applying complexity theory to identify exceptional customers". *Psychology & Marketing*, N. 32 (2015), p. 65-77.
- WRIGHT, R. T., CAMPBELL, D. E., THATCHER, J. B., & ROBERTS, N. "Operationalizing multidimensional constructs in structural equation modeling: Recommendations for IS research". *Communications of the Association for Information Systems*, N. 30 (2012), p. 367-412.
- ZAHRA, S. A. "Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study". *Journal of Business Venturing*, N. 6 (1991), p. 259-285.
- ZAHRA, S. A., & COVIN, J. G. "Contextual influences on the corporate entrepreneurship performance relationship: A longitudinal analysis". *Journal of Business Venturing*, N. 10 (1995), p. 43-58.
- ZAHRA, S. A., & GEORGE, G. "Absorptive capacity: A review, reconceptualization and extension". *Academy of Management Review*, N. 27 (2002), p. 185-203.
- ZAHRA, S. A., & HAYTON, J. C. "The effect of international venturing on firm performance: The moderating influence of absorptive capacity". *Journal of Business Venturing*, N. 23 (2008), p. 195-220.
- ZAHRA, S. A., FILATOTCHEV, I., & WRIGHT, M. "How do threshold firms sustain corporate entrepreneurship? The role of boards and absorptive capacity". *Journal of Business Venturing*, N. 24 (2009), p. 248-260.

ANEXO

FIGURA 1. MODELO DE INVESTIGACIÓN PROPUESTO**TABLA 1. FICHA TÉCNICA DEL TRABAJO DE CAMPO**

Tamaño de la muestra	447
Ámbito de aplicación	Castilla-La Mancha
Respuestas obtenidas	92
Procedimiento muestral	Aleatorio simple
Nivel de confianza	95%, $p=50\%$; $\alpha= 0.05$
Tasa de respuesta	20,58%
Error muestral	9,12%
Trabajo de campo	Enero a junio de 2021

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 2. AUTORES Y COMUNICACIONES EN NÚMEROS EN LAS 3 ÚLTIMAS JORNADAS REALIZADAS

Compuesto/Medidas	AVE	Fiabilidad compuesta	OE	ACAP	D
1. Orientación emprendedora	0,628	0,770	0,792*		
2. Capacidad de absorción	0,664	0,834	0,637	0,814*	
3. Desempeño	0,617	0,845	0,571	0,539	0,785*
Ratio Heterotrait-monotrait (HTMT)					
1. Orientación emprendedora			0,534		
2. Capacidad de absorción			0,327	0,496	
3. Desempeño			0,465	0,563	0,584
Alpha de Cronbach			0,752	0,740	0,754
Rho A			0,876	0,814	0,783
Media			4,13	4,08	4,31
Desviación típica			1,08	0,96	0,94

Nota: Las correlaciones son de la salida CFA de segundo orden.

(*) Los valores son la raíz cuadrada del AVE.

AVE - Varianza promedio extraída.

EO - Orientación emprendedora.

ACAP - Capacidad de absorción.

D -Desempeño.

TABLA 3. COLINEALIDAD DE LA ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA

Factor	Cargas (λ)	FIV
Innovación	0,367	1,826
Proactividad	0,365	2,308
Asunción de riesgos	0,398	2,402

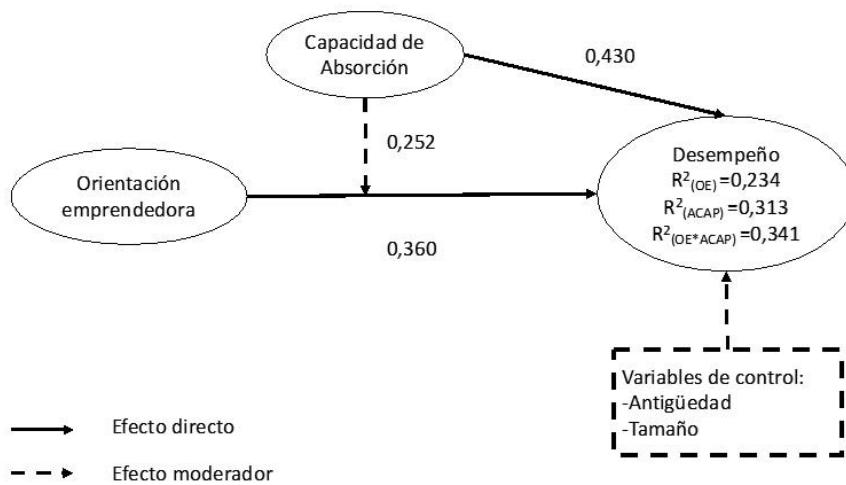
TABLA 4. MODELO ESTRUCTURAL

	R ²	β	t-valor
Modelo 1: OE => D	0,234	0,360	4,421
Modelo 2: ACAP => D	0,313	0,430	4,632
Modelo 3: OE*ACAP => D	0,341	0,318	3,957
		0,437	5,011
		0,252	4,727

Nota: EO - Orientación emprendedora.

ACAP - Capacidad de absorción.

D -Desempeño.

FIGURA 2. RESULTADOS DEL MODELO ESTRUCTURAL.**TABLA 5.** VARIABLES DE CONTROL

Variable	β	t-valor
Antigüedad	-0,124	1,213
Tamaño	0,132	1,026

La economía social y cooperativa como modelo de gestión sostenible y del bien común

Social and Cooperative Economics as a Sustainable Management Model for the Common Good

JOAN RAMON SANCHIS PALACIO*

VANESSA CAMPOS CLIMENT**

ANA TERESA EJARQUE CATALÁ***

<https://doi.org/10.55617/revmites.53>

Resumen:

Las organizaciones de la Economía Social y Cooperativa siguen un modelo de gestión de proximidad basado en la participación directa de sus personas trabajadoras y de sus clientes en la toma de decisiones. Esto las convierte en empresas socialmente responsables con unos principios y valores muy similares a los de los modelos de la Sostenibilidad Corporativa y de la Economía del Bien Común. Tradicionalmente han sido organizaciones enfocadas hacia la Responsabilidad Social por sus propios fines. En la actualidad, se enfrentan al reto de adaptar su modelo de gestión al de la Sostenibilidad Corporativa con el propósito de incorporar sus fines sociales en el corazón de su estrategia empresarial, garantizando así su eficacia y mejorando su eficiencia. El presente trabajo tiene por objeto realizar un análisis teórico comparativo entre dichos modelos con el fin de determinar sus similitudes y diferencias, fijando así el camino hacia la sostenibilidad. Se ha seguido una metodología basada en el análisis cualitativo de contenidos consistente en una revisión de la literatura de investigación a través de la cual se evalúa y sintetiza el marco teórico existente a partir de los trabajos publicados por investigadores, académicos y profesionales sobre la relación entre los términos Economía Social y Cooperativa, Sostenibilidad Corporativa y Economía del Bien Común. Los resultados del trabajo nos muestran grandes similitudes en los principios y valores que rigen el funcionamiento del modelo de gestión de la Economía Social y Cooperativa en comparación con los modelos de la Sostenibilidad Corporativa y de la Economía del Bien Común. También se observa un gap importante en la literatura respecto al estudio de la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad Corporativa, lo que demuestra la necesidad de abundar en este tipo de estudios.

Palabras clave: Economía Social; Cooperativas; Sostenibilidad Corporativa; Economía del Bien Común; Gestión de proximidad; Análisis bibliométrico.

* Catedrático de Organización de Empresas de la Universitat de València joan.r.sanchis@uv.es

** Profesora Titular de Organización de Empresas de la Universitat de València vanessa.campos@uv.es

*** Profesora Ayudante Doctora de Organización de Empresas de la Universitat de València ana.t.ejarque@uv.es

Abstract:

Social and Cooperative Economy organizations follow a proximity management model based on the direct participation of their workers and their clients in decision-making. So, they can be understood as socially responsible companies working under principles and values very similar to those of the Corporate Sustainability and Economy for the Common Good models. Traditionally these businesses have been organizations focused on Social Responsibility for their own purposes. Currently, they face the challenge of adapting their management model to that of Corporate Sustainability in order to incorporate their social purposes into their core business strategy, thus guaranteeing their effectiveness and improving their efficiency. This study aims to conduct a comparative theoretical analysis between these models to determine their similarities and differences, thus setting the path toward sustainability. To do so, the authors performed a methodology based on the qualitative content analysis, consisting of a review of the research literature through which the existing theoretical framework is evaluated and synthesized from the works published by researchers, academics, and professionals on the relationship between the terms Social and Cooperative Economy, Corporate Sustainability and Economy for the Common Good. The results show great similarities in the principles and values that govern the operation of the management model of the Social and Cooperative Economy in comparison with Sustainability Corporate and the Economy for the Common Good models. There is also an important gap in the literature regarding the study of the relationship between the Social and Cooperative Economy and Corporate Sustainability, which demonstrates the need to abound in this type of study.

Keywords: Social Economy; Cooperatives; Corporate Sustainability; Economy for the common good; Proximity Management; Bibliometric analysis.

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas de la Economía Social, tanto las de mercado (cooperativas y sociedades laborales) como las de no mercado o entidades no lucrativas (asociaciones, fundaciones, mutuas, entre otras)¹, tienen un modelo de gestión que se asemeja al modelo de la gestión sostenible y al modelo de la Economía del Bien Común (EBC). Como se señala en diferentes trabajos, la Responsabilidad Social (RS) está presente en su ADN (Querejeta y Gómez, 2022), pues son socialmente responsables desde su creación y el cooperativismo se considera como pionero en el desarrollo y la puesta en práctica de la

RS (CEPES, 2007). Tanto es así que pueden representar un modelo a seguir o ejemplo de cómo hay que gestionar las organizaciones con el fin de convertirse en organizaciones socialmente responsables o incluso en organizaciones sostenibles. De hecho, hay autores que señalan que las entidades de Economía Social son un modelo sostenible (Smith *et al.*, 2013; Chaves y Monzón, 2018; Rincón y López, 2021).

La Sostenibilidad Corporativa está pasando a formar parte de la estrategia de muchas empresas, que ven en ella una manera de conseguir una determinada ventaja competitiva y mejorar así su posición de mercado (Dyllick y Hockerts, 2002; Gupta, 2014; Johnson y Schaltegger, 2016; Schaltegger *et al.*, 2018; Mesequer-Sánchez *et al.*, 2021). Ahora bien, esta requiere de un esfuerzo que no solo consiste en realizar acciones de responsabilidad social. De hecho, la RS se sitúa en un segundo plano con respecto a la Sostenibilidad Corporativa, y a menudo es entendida como una simple

¹ La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, en su artículo 5, incluye como entidades de la Economía Social a 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.

estrategia de marketing que solo persigue la mejora de la imagen de la empresa (Porter y Kramer, 2011). Mientras que la RS consiste en acciones de compromiso social y ambiental con un carácter aislado, parcial y cortoplacista, la Sostenibilidad Corporativa forma parte del corazón de la estrategia empresarial y presenta un enfoque global, integrado y a largo plazo a través del cual la empresa consigue crear triple valor (económico, social y ambiental). Así, las empresas pueden contribuir a la consecución de los ODS de Naciones Unidas mediante un modelo de gestión sostenible que no solo incluye acciones de RS, sino que además las desarrolla de manera interconectada entre ellas y con la estrategia global de la empresa (Meseguer-Sánchez *et al.*, 2021).

Por lo señalado anteriormente, se puede decir que el enfoque de la RS ya no es un enfoque suficiente para los tiempos actuales y, por tanto, las empresas de la Economía Social y Cooperativa han de realizar un esfuerzo adicional por incorporar a su modelo de gestión de proximidad, la gestión de la sostenibilidad (Van Marrewijk, 2003; Montiel, 2008). Existe mucha literatura sobre Economía Social y Cooperativa y Responsabilidad Social (Vargas y Vaca, 2005; Arcas y Briones, 2009; Mozas y Puentes, 2010; Pérez-Sanz *et al.* 2019; Talavera y Sanchis, 2021), pero las publicaciones sobre Economía Social y Sostenibilidad son mucho más escasas (Rincón y López, 2021); por lo que a priori se puede señalar que existe un gap en esta materia.

Por lo indicado anteriormente, el objetivo del presente trabajo es el de realizar un estudio teórico sobre la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad Corporativa, identificando las similitudes y diferencias entre ambos modelos de gestión. También se relacionará con el modelo de la Economía del Bien Común, modelo que es definido por algunos autores como un modelo de sostenibilidad corporativa (Dyllick y Muff, 2016). Para demostrar la existencia de un gap destacable en la literatura, se realizará una revisión bibliográfica durante el período 2010-

2022 a partir del uso de las dos principales bases de datos, *Web of Science* y *Scopus*. Se trata, por tanto, de aplicar una metodología descriptiva de revisión bibliográfica y determinación del marco teórico del objeto de estudio.

Para ello, el trabajo se ha estructurado en cuatro apartados. Después de este primer apartado de introducción, en el segundo apartado se describe el modelo de gestión de proximidad de las empresas de la Economía Social y Cooperativa y se compara con el modelo de Sostenibilidad Corporativa y con el modelo de la Economía del Bien Común. En un tercer apartado se realiza un análisis bibliográfico sobre las publicaciones que han analizado esta relación entre Economía Social y Cooperativa y Sostenibilidad Corporativa y Economía del Bien Común. En un cuarto y último apartado se presentan las conclusiones del trabajo.

2. EL MODELO DE GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA Y SU COMPARACIÓN CON LOS MODELOS DE SOSTENIBILIDAD Y DE LA EBC

El modelo de gestión de las empresas de la Economía Social y Cooperativa es definido como un modelo de proximidad desde dos perspectivas diferentes: interna y externa. Este tipo de modelo de gestión se caracteriza por situar a las personas, su trabajo y sus necesidades, por encima del capital de la empresa; lo que lo diferencia de las empresas de capitales (sociedades limitadas y sociedades anónimas) en su manera de realizar su actividad económica y de enfocar su modelo de negocio (Sanchis y Campos, 2007; Sanchis, Campos y Mohedano, 2013 y 2015).

La proximidad interna se manifiesta en la relación directa que las personas trabajadoras mantienen en la gestión de la empresa, al participar directa y activamente en dicha gestión. Esto se sustenta en el denominado principio de gestión democrática (o principio de una persona un voto), según el cual las per-

sonas trabajadoras intervienen en el proceso de la toma de decisiones. El caso más claro de proximidad interna es el de las cooperativas de trabajo asociado y de las sociedades laborales, organizaciones en las que la mayoría de sus personas trabajadoras son a la vez socias o propietarias de la empresa (mínimo del 75% en el caso de las cooperativas de trabajo asociado y del 51% en el caso de las sociedades laborales) (Campos y Sanchis, 2015).

La proximidad externa se manifiesta en la relación directa que los clientes mantienen en la gestión de la empresa, al participar también directa y activamente en dicha gestión. De esta manera, los clientes participan en los órganos de decisión de las empresas, con voz y voto. El caso más claro de proximidad externa es el de las cooperativas de consumidores y usuarios, en las que los clientes ejercen también el rol de personas socias o propietarias (Campos y Sanchis, 2014).

Existen empresas donde esta doble proximidad se da a la vez, como es el caso de las cooperativas mixtas, que son a la vez de trabajo asociado y de consumidores y usuarios. En ellas, existe un equilibrio entre personas trabajadoras y clientes en los procesos de la toma de decisiones (Chaves y Sajardo, 2004; Melián y Campos, 2010). Este equilibrio se garantiza cuando la representación de ambos colectivos en las asambleas de socios (órgano máximo de gestión de una cooperativa) es a partes iguales (al 50%).

El modelo de gestión de proximidad descrito está basado en una serie de principios y valores que caracterizan a estas organizaciones (Aguirre, 2001). Veamos cuáles son dichos principios y valores y en qué se parecen y diferencian respecto a los principios y valores de la Sostenibilidad Corporativa y de la Economía del Bien Común.

La *Social Economy Europe* publicó en 2015 el Libro Blanco de la Economía Social, donde se recogen los principios generales de las organizaciones de la Economía Social que operan en el marco de la Unión Europea.

Estos principios determinan la cultura y los valores de las organizaciones de la Economía Social, ofreciendo otra forma diferente de entender la economía y la empresa. Estos principios son los siguientes: 1) primacía de la persona y del objeto social sobre el capital, 2) adhesión voluntaria y abierta, 3) control democrático por sus miembros, 4) conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general, 5) defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad, 6) autonomía de gestión e independencia respecto a los poderes públicos y 7) destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los mismos y del interés general.

Estos principios generales se concretan o especifican en determinados valores organizativos que les otorgan un valor añadido y las diferencian del resto de organizaciones, como son: la creación de puestos de trabajo de mayor estabilidad, calidad y flexibilidad interna para el mantenimiento de los mismos; la participación democrática en la toma de decisiones y el trabajo cooperativo y en grupo; la igualdad de género y el fomento de la diversidad en el trabajo; la transparencia y la comunicación directa; la equidad y justicia salarial; la solidaridad, vinculación y compromiso con el entorno; el fomento del desarrollo local y la no deslocalización; y la inclusión sociolaboral de personas con mayor riesgo (diversidad funcional, pertenecientes a minorías étnicas y/o en riesgo de exclusión social) (Karnani, 2011).

El trabajo de Rincón y López (2021) recoge los 17 valores corporativos más repetidos de las organizaciones de la Economía Social a partir de un estudio empírico realizado sobre una muestra ofrecida por CEPES y sobre información recogida en la web corporativa de 262 organizaciones sobre un total de 848. Los 10 valores más relevantes son: 1) Apoyo percibido (la valoración que hace un empleado sobre cómo la organización valora sus contribuciones y se preocupa por su bienestar), 2) Respeto (consideración y deferencia), 3) Res-

ponsabilidad (la capacidad existente para reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente de forma individual o en grupo), 4) Calidad, 5) Solidaridad, 6) Confianza, 7) Honestidad, 8) Trabajo en equipo, 9) Transparencia y 10) Comunicación.

Por otra parte, las empresas cooperativas, que representan la mayor parte de las organizaciones de la Economía Social, basan su funcionamiento en los principios generales del cooperativismo, los cuales rigen el comportamiento de este tipo de organizaciones. Estos son: 1) Adhesión voluntaria y abierta, 2) Gestión democrática, 3) Participación económica, 4) Autonomía e independencia, 5) Educación, formación e información, 6) Cooperación entre las cooperativas y 7) Interés por la comunidad. Destacan, por su similitud con los modelos de sostenibilidad, los principios de educación, formación e información, cooperación entre empresas cooperativas e interés por la comunidad (Muñoz y Enciso, 2020).

Como señalan Querejeta y Gómez (2022), los principios propios de la RS recogidos en la pirámide de Carroll (Carroll y Buchholtz, 2006; Baden, 2016; Carroll, 2016) son identificados en las empresas cooperativas: equilibrio económico, social y medioambiental, cumplimiento de la legislación a nivel nacional e internacional, ética empresarial, satisfacción de las necesidades de sus grupos de interés de forma equilibrada y transparencia de la información. Por tanto, “su configuración empresarial, sus valores, principios y cultura hacen que dichas sociedades adquieran por sí mismas comportamientos propios de la RSC” (Querejeta y Gómez, 2022;p. 64).

La *Triple Bottom Line* o TBL de Elkington (1998), basada en las tres dimensiones de la sostenibilidad, contempla como valores los siguientes: 1) En relación con la comunidad local se proponen la integración multicultural, la diversidad racial y la compatibilidad familia/trabajo/ocio; 2) En relación con los trabajadores se proponen la formación continua, la mayor responsabilidad/cargo, la

carrera profesional, la buena retribución, la salud y seguridad laboral y las condiciones laborales y derechos humanos; 3) En relación con las relaciones con grupos de interés externos se proponen las relaciones éticas con los clientes, proveedores y la sociedad en general y la libre competencia; 4) En relación con la gestión del cambio se proponen el reciclaje profesional, la modernización de procesos, la obtención de financiación y la comunicación, cooperación y diálogo; y 5) En relación con el medioambiente se proponen la sostenibilidad ecológica, la preservación y restauración del medioambiente, la protección y cuidado de la biodiversidad, el uso de energía renovable y no contaminante, la disminución del consumo de recursos, de residuos y desechos y de emisiones contaminantes y la implantación de sistemas de gestión medioambiental (García López, 2015). Las empresas de la Economía Social y Cooperativa son organizaciones que buscan el triple impacto, creando no solo valor económico (propio de cualquier empresa) si no también valor social y ambiental. Se puede decir, por tanto, que este tipo de organizaciones utilizan el modelo de la *Triple Bottom Line* de Elkington y, por tanto, siguen unos principios y valores muy similares. Ahora bien, la creación de valor social y ambiental se sitúan en un nivel superior al del valor económico, por ser organizaciones con fines sociales, lo que en determinadas circunstancias las puede llevar a un desequilibrio organizativo.

El Pacto Mundial de Naciones Unidas establece 10 Principios universales relacionados con la sostenibilidad (Ayuso y Mutis, 2010), que son: 1) y 2) Apoyo y respeto a la protección de los derechos humanos fundamentales; 3) Libertad de afiliación y reconocimiento del derecho de negociación colectiva; 4) Supresión de toda forma de trabajo forzoso y obligatorio; 5) Erradicación del trabajo infantil; 6) Eliminación de la discriminación en el trabajo; 7) Mantener un enfoque preventivo que favorezca el medioambiente; 8) Fomentar iniciativas con mayor responsabilidad ambiental; 9) Apoyar el desarrollo y la difusión de tecnologías que respeten el medioambiente; y 10) Luchar

contra la corrupción en todas sus formas. De estos 10 principios se deduce la relevancia de los derechos humanos y del respeto medioambiental, dos valores que también forman parte del funcionamiento de las organizaciones de la Economía Social y Cooperativa, donde la persona y el trabajo están por encima del capital.

Rincón y López (2021) señalan que el modelo de empresa de Economía Social está asentado en principios y valores organizativos que están alineados con el concepto de sostenibilidad (Sunley y Pinch, 2012), los cuales orientan a las empresas de Economía Social hacia la consecución de los objetivos de la Agenda 2030, especialmente cuando se trata de alcanzar el pleno empleo o asegurar el trabajo decente para todas las personas con el fin de generar un crecimiento sostenido, inclusivo y sostenible (Steiner, 2018). Existe cierto soporte teórico para argumentar que las entidades de Economía Social están más orientadas a gestionar sus recursos de forma sostenible (Ehrgott *et al.*, 2011), ya que proporcionan soluciones innovadoras a los desafíos económicos, sociales y medioambientales, además de introducir en la economía capitalista valores como la solidaridad, la equidad y la gobernanza democrática (Dacheux y Goujon, 2011).

La Sostenibilidad Corporativa es un modelo de gestión que tiene por objeto asegurar la continuidad a largo plazo de una empresa a la vez que ayuda al progreso actual y futuro de la sociedad mediante el equilibrio entre las tres dimensiones del desarrollo sostenible, la económica, la social y la ambiental (Meseguer-Sánchez *et al.*, 2021). Se trata de un enfoque multi-*stakeholders*, de largo plazo, de creación de valor compartido, integrado y global, es decir, de un enfoque estratégico donde la sostenibilidad pasa a formar parte de la estrategia global de la empresa (Dyllick y Hockerts, 2002; Johnson y Schaltegger, 2016). La sostenibilidad es un proceso, no un estado, a través del cual las empresas mejoran su capacidad para crear valor compartido (Pinelli y Maiolini, 2017). Entendida así, las empresas pueden evolucionar y avanzar en el

camino hacia la sostenibilidad, pasando por diferentes niveles (de la sostenibilidad 1.0 a la sostenibilidad 3.0) (Dyllick y Muff, 2016). Este proceso, no solo contribuye a crear valor para la sociedad y el Planeta, sino que también ayuda a las empresas a crear valor económico y financiero mediante la obtención de ventajas competitivas, tanto en costes como en diferenciación, mediante el incremento de la innovación (Engert *et al.*, 2016).

Sin embargo, las empresas de la Economía Social y Cooperativa, en su mayoría, no han entrado en este proceso o dinámica de la sostenibilidad. Mediante su modelo de gestión de proximidad, contribuyen al desarrollo de los ODS y al desarrollo económico y social de los territorios, pero no han entendido todavía la necesidad de enfocar la sostenibilidad como un fin en sí mismo, incorporándola a su estrategia global. Y es aquí donde surge la principal diferencia entre ambos modelos de gestión. Mientras la Economía Social y Cooperativa se centra en alcanzar sus fines sociales por los cuales se constituye, la Sostenibilidad Corporativa busca la creación de valor compartido, que según Porter y Kramer (2011) consiste en crear un marco de relación positiva y directa entre los tres tipos de valores (económico, social y ambiental), de manera que la creación de valor social y ambiental favorece a la vez la creación de valor económico.

De todo lo descrito anteriormente se deduce que existe una gran similitud entre los principios y valores de la Sostenibilidad y los de las organizaciones de la Economía Social y Cooperativa, aunque también existen diferencias a destacar. La Tabla 1 recoge las similitudes y diferencias entre los principios del modelo de las empresas de la Economía Social y Cooperativa y los de la Sostenibilidad Corporativa, resumiendo lo descrito anteriormente.

El modelo de la Economía del Bien Común (EBC) tiene como principios generales el bien común (frente al ánimo de lucro) y la cooperación (frente a la competencia) (Felber, 2012; Sanchis y Campos, 2019). Se trata de un mo-

delo de gestión basado en la medición del valor social y medioambiental de una empresa en relación con sus diferentes grupos de interés a través del uso de una matriz estratégica en la que se combinan cuatro valores básicos y cinco grupos de interés diferentes (Felber, Campos y Sanchis, 2019; Campos, Sanchis y Ejarque, 2019; Sanchis, Campos y Ejarque, 2020). Los valores básicos son: 1) Dignidad humana, 2) Solidaridad y justicia social, 3) Sostenibilidad ecológica y 4) Transparencia y co-decisión. Los grupos de interés sobre los cuales se miden dichos valores son: 1) Proveedores, 2) Propietarios y financiadores, 3) Personas trabajadoras, 4) Clientes y otras empresas y 5) Entorno social. La valoración y medición de todos estos aspectos se realiza a través de un instrumento denominado Balance del Bien Común, el cual queda plasmado a través de la Matriz del Bien Común.

La mayor parte de los principios de este modelo quedan recogidos también en el modelo de gestión de la Economía Social y Cooperativa, si bien las formas jurídicas pueden ser diferentes, ya que las empresas del bien común pueden adoptar cualquier forma jurídica, incluidas las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada (Campos, 2016). Así, el interés por la comunidad (principio cooperativista) o por el interés general de la Economía Social es equivalente al principio del bien común del modelo de la EBC. Ambos principios recogen el compromiso de las empresas que desarrollan estos modelos con el entorno social en el que realizan su actividad económica, contribuyendo a su desarrollo económico y social a través de sus aportaciones financieras. Por otra parte, la supremacía de la persona y el trabajo sobre el capital que queda recogida en las organizaciones de la Economía Social y Cooperativa es equivalente al valor de la dignidad humana que se recoge en la Matriz del Bien Común, de manera que con ellos se consigue un trabajo digno (condiciones laborales dignas).

Un tercer principio que también es común a ambos modelos es de la cooperación, pues re-

presenta la base de partida de la EBC al contrastar la cooperación con la competencia y a la vez es uno de los principios más destacados de la Economía Social y de las cooperativas (principio de cooperación entre cooperativas). Del mismo modo, la participación queda recogida en ambos modelos, al quedar recogida en el principio de gestión democrática de las empresas de la Economía Social (principio una persona un voto en las cooperativas) y al ser uno de los valores que quedan recogidos en la Matriz del Bien Común (codecisión o coparticipación). La solidaridad es también un principio común a ambos modelos, pues queda recogido tanto entre los principios de la Economía Social como en la Matriz del Bien Común del modelo de la EBC, aunque esta última lo recoge junto con el valor de la justicia social.

La sostenibilidad ecológica es también un valor que aparece recogido en la Matriz del Bien Común y que a su vez define un comportamiento propio de las organizaciones de la Economía Social y Cooperativa. Por último, la transparencia y comunicación directa son también valores comunes a ambos tipos de modelos organizativos.

Aunque los dos modelos nacen en contextos sociales y políticos diferentes, los dos surgen como una manera de dar respuesta a las consecuencias de las crisis económicas y a paliar los efectos negativos de éstas sobre la mayoría de la población, especialmente sobre las clases populares. Así, el modelo de la Economía Social y Cooperativa nace en plena primera revolución industrial del Siglo XIX para dar respuesta a las injusticias producidas por el modelo de producción fabril (salarios insuficientes y condiciones laborales indignas), constituyéndose como cooperativas de consumidores y usuarios para facilitar el acceso a los bienes y servicios básicos y como cooperativas obreras para proporcionar empleos dignos.

Por su parte, el modelo de la EBC nace en plena crisis financiera y económica iniciada en el 2008 como una manera de dar respues-

ta a las nuevas necesidades de la sociedad (medioambientales y sociales) a través de iniciativas como la economía colaborativa. De esta manera, en el año 2010 se incorporan al modelo empresas mercantiles del centro de Europa (Alemania y Austria en gran medida) ofreciendo una experiencia piloto en la aplicación del Balance del Bien Común, como instrumento para medir la creación de valor social y ambiental (Sanchis, Campos y Ejarque, 2020).

Ambos modelos, por tanto, parten de una concepción responsable y ética y se desarrollan desde abajo hacia arriba a través de un modelo de desarrollo local. A pesar de ello, mientras el modelo de la EBC propone un modelo económico alternativo (como una especie de tercera vía al socialismo y al capitalismo), el modelo de la Economía Social y Cooperativa propone una manera diferente de hacer empresa dentro del capitalismo. Es verdad que una parte de la Economía Social surge de los socialistas utópicos y del sindicalismo, pero no propone un modelo teórico alternativo, sino un enfoque claramente práctico; a diferencia del modelo de la EBC que sí que propone dicho modelo teórico alternativo. Esta sería una diferencia significativa para tener en cuenta.

Por otra parte, y como ya se ha señalado, la Economía Social y Cooperativa se centra en unas formas jurídicas determinadas que no pertenecen ni a las empresas de capitales (sociedades limitadas y sociedades anónimas) ni a las empresas públicas. Estas formas jurídicas pueden tener ánimo de lucro (cooperativas, sociedades laborales) o no (asociaciones, fundaciones), pero en todas ellas los derechos políticos y económicos nunca están basados en el capital si no en la persona y el trabajo. En cambio, las organizaciones del bien común pueden adoptar cualquier tipo de forma jurídica, incluidas las empresas de capitales. Esto se traduce en el hecho de que en las empresas de la Economía Social y Cooperativa prevalece el fin social (y, por tanto, la creación de valor

social y ambiental) sobre el fin económico (y, por tanto, el valor económico y financiero); mientras que en las empresas del bien común puede prevalecer el fin económico sobre el fin social, aunque siempre se ha de crear triple valor.

De todo lo anterior descrito se deduce que existen grandes similitudes entre el modelo de las empresas de la Economía Social y Cooperativa y el de las empresas del Bien Común, aunque también aparecen ciertas diferencias dignas de mención. La Tabla 2 recoge las similitudes y diferencias entre los principios del modelo de las empresas de la Economía Social y Cooperativa y los de la Economía del Bien Común, resumiendo lo descrito anteriormente.

3. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA SOBRE ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVAS Y SOSTENIBILIDAD CORPORATIVA Y ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

Para la revisión de la literatura se ha realizado un análisis bibliométrico consistente en la búsqueda de la literatura sobre el tema analizado a través del uso de la *Web of Science (WoS)*, por ser ésta una de las mayores bases de datos de literatura disponible en sitios web de calidad y confianza (Meho y Yang, 2007). La información obtenida de la *WoS* se ha contrastado con los resultados obtenidos en la base de datos SCOPUS, tal como se ha realizado en trabajos anteriores (Sarja, Onkila, & Mäkelä, 2021).

3.1. Metodología

La revisión de la literatura de investigación consiste en un método sistemático, explícito y reproducible que sirve para identificar, evaluar y sintetizar el cuerpo existente de trabajo completo y registrado producido por investigadores, académicos y profesionales (Fink, 2005). En la revisión de la literatura, se mezclan aspectos cuantitativos y cualitativos

para evaluar cuestiones descriptivas y específicas del contenido. Para ello, se ha seguido el modelo de proceso de Mayring (2004) del análisis cualitativo de contenidos, que considera cuatro bloques: 1) la colección de material estructurado, 2) la revisión descriptiva, 3) la selección de la categoría, y 4) la evaluación del material. Los bloques 3 y 4 representan el proceso de Análisis Cualitativo de Contenido (QCA) (Mayring, 2014). Consideramos que esta metodología es apropiada para nuestro estudio, dado que ya ha sido utilizada en trabajos anteriores de revisión de la literatura sobre la sostenibilidad (Engert *et al.*, 2016; Engert y Baumgartner, 2016).

La revisión sistemática bibliográfica se ha realizado en cinco pasos metodológicos, según Tranfield, Denyer y Smart (2003): 1) identificación de palabras clave y creación de cadenas de búsqueda basadas en dichas palabras; 2) elección de estudios a través de bases de datos de investigación relevantes (en este caso, WoS y Scopus); 3) análisis de los artículos identificados en función de los criterios de inclusión y refinación; 4) extracción de datos en una base de datos de gestión de referencias (en este caso, Excel); y 5) síntesis de datos y elaboración de conclusiones (Johnson & Schaltegger, 2016).

Las palabras clave de nuestro estudio son: Economía Social y Cooperativas, Sostenibilidad Corporativa y Economía del Bien Común. A partir de éstas se han construido las siguientes cadenas de búsqueda: 1) “Social Economy” OR “Cooperatives” AND “Sustainability”; 2) “Social Economy” OR “Cooperatives” AND “Social Responsibility”; y 3) “Social Economy” OR “Cooperatives” AND “Economy for the Common Good”.

Para reducir la gran cantidad de literatura obtenida de las cadenas de búsqueda, se han establecido varios criterios de inclusión/exclusión y de refinamiento, siguiendo el proceso propuesto por Moustaghfir (2008). El período objeto de análisis incluye los años 2010 hasta 2022; se ha seleccionado como año de inicio

el 2010 por ser el año en el que surge el modelo de la Economía del Bien Común (Felber, 2012). Por su parte, el refinamiento se ha basado en tres aspectos diferentes: 1) como dominio de investigación se ha seleccionado el “Social Science”, 2) como tipos de documentos se ha seleccionado “articles” y 3) como áreas de investigación se ha seleccionado el área de “Business Economics” (Johnson y Schaltegger, 2016; Enger *et al.*, 2016).

3.2. Resultados

La búsqueda inicial de publicaciones sobre el tema en las bases de datos *Web of Science* y *Scopus* han dado como resultados 761 artículos de investigación que analizan la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad y Responsabilidad Social y 184 artículos científicos que analizan la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Economía del Bien Común. A partir de la base de datos obtenida con todas estas publicaciones, se ha realizado un refinado estudiando los títulos de los trabajos, sus palabras clave y sus resúmenes. Se han considerado aquellos trabajos que incluían los términos de “Economía Social” o “Cooperativas” y “Sostenibilidad” o “Responsabilidad Social” por una parte, y por otra los términos de “Economía Social” o “Cooperativas” y “Economía del Bien Común”.

Después de concluir los cinco primeros pasos del proceso descrito en la sección 3.1., identificamos un total de 83 artículos de investigación sobre Economía Social y Cooperativa y Sostenibilidad y RSC publicados entre 2010 y 2022 y un total de 7 artículos de investigación sobre Economía Social y Cooperativa y Economía del Bien Común durante el mismo período. Estas cifras ya nos indican claramente que el número de publicaciones sobre esta temática es realmente escaso.

La evolución de las publicaciones a lo largo del período analizado queda recogida en el Gráfico 1. Los años más productivos con respecto al estudio de la relación entre la Econo-

mía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad y RSC son 2019, 2021 y 2022 con 13 publicaciones cada uno. Se observa, por tanto, que durante los cuatro últimos años se ha producido un incremento considerable de las publicaciones, lo que nos permite afirmar que el interés por este tipo de análisis comienza realmente a partir del año 2019. En dicho período se publican el 54% del total de las publicaciones registradas. Entre 2010 y 2015 las publicaciones son muy escasas, pues alcanzan solo el 22% del total de las publicaciones. Por tanto, el estudio de la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad como campo de investigación ha ganado relevancia, consolidando su posición en los últimos cuatro años. En el caso del estudio de la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Economía del Bien Común no se observa ninguna tendencia, pues las publicaciones se reparten entre 5 años diferentes, siendo 2017 y 2018 los años con mayor número de publicaciones (2 cada 1), y los otros tres años (2016, 2020 y 2021) con 1 publicación. En este caso, por tanto, no se observa una consolidación de su posición en lo que se refiere al campo de estudio de la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Economía del Bien Común. Se puede afirmar, en contra, que este campo de estudio no consigue consolidarse como tal durante el período estudiado.

Las revistas en las que más publicaciones se han producido aparecen recogidas en el Gráfico 2. La revista con mayor número de publicaciones con gran diferencia en lo que se refiere al estudio de la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad y RSC es *Journal of Cleaner Production* con un total de 9 publicaciones (11,5% del total), cuyo principal campo de indexación es *Environmental Science*; más recientemente esta revista también ha sido clasificada en otros campos relacionados con la gestión y los negocios (*Business y Management*). Le siguen la revista *Journal of Co-operative Organization and Management* con 5 publicaciones y la revista *Journal of Social Entrepreneurship* con 3 publicaciones; revistas indexadas en los

campos del cooperativismo (la primera) y del emprendimiento social (la segunda). El resto de las revistas (47) que no aparecen en el gráfico tienen una sola publicación y muestran una gran dispersión de campos de indexación, aunque destacan principalmente los campos de *Business* (22), *Management* (17), *Strategy and Management* (12) y *Business and International Management* (11), entre otros. Se demuestra, por tanto, una gran dispersión en las revistas que incorporan este tipo de publicaciones, si bien tres de ellas (las ya citadas) representan el 22% del total de las publicaciones. En lo que se refiere al estudio de la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Economía del Bien Común, el 71% del total de las publicaciones se concentran en una única revista, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, con 5 publicaciones; revista especializada en el campo de la Economía Social y Cooperativa. Las otras dos revistas son *Management Revue* y *Economic and Labour Relations Review* con una publicación cada una. Estas revistas se sitúan principalmente en el campo de indexación *Economics and Econometric*.

Posteriormente, para evaluar y comparar la importancia de los diferentes temas abordados en los tres subconjuntos de la literatura, aplicamos el Análisis de Contenido Cualitativo (QCA) (Mayring, 2014). Mediante el Gráfico 3, del estudio sobre la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad y Responsabilidad Social identificamos 4 temas principales: La Responsabilidad Social Corporativa, el Desarrollo Sostenible, las Cadenas de Valor Sostenible y la Sostenibilidad Corporativa. El resto de los temas representan un peso inferior al 10% (entre 7 y 1 publicación). El primero de los temas, la Responsabilidad Social Corporativa, representa un 24% del total de las publicaciones y es, por tanto, el tema en el que más se ha trabajado con diferencia. Los otros tres temas más destacados muestran un peso muy similar, entre un 15 y un 12%. Se puede destacar, por tanto, que el tema de la Sostenibilidad Corporativa, con un 12% de peso (10 publicaciones), es el cuarto tema

con mayor número de publicaciones, pero muy por debajo del tema de la Responsabilidad Social. Esto muestra que aún queda un gran recorrido por hacer en esta materia. Por lo que se refiere al estudio de la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Economía del Bien Común, aparecen tres únicos temas: el Desarrollo Sostenible con 4 publicaciones, las prácticas de Recursos Humanos con 2 publicaciones y la Responsabilidad Social con 1 publicación. En este caso, no hay ningún trabajo publicado que aborde el tema desde la perspectiva de la Sostenibilidad Corporativa.

Otra cuestión relevante que estudiar dentro del Análisis de Contenido Cualitativo (QCA) (Mayring, 2014) es el de la metodología empleada en las publicaciones sobre el tema. Por lo general, los investigadores eligen la metodología en función de los temas a abordar y del estado del arte disponible sobre estos temas (Mayring, 2004). El Gráfico 4 muestra el peso de las diferentes metodologías en los dos subconjuntos del cuerpo de literatura durante el período 2010-2022. Se observa que el tipo de metodología predominante es el análisis empírico cualitativo, tanto en la temática sobre la relación con la Sostenibilidad y Responsabilidad Social como en la temática sobre la relación con la Economía del Bien Común. Esto demuestra que este tipo de literatura está basada principalmente en este tipo de metodología, en particular en el análisis de casos prácticos. En lo referente a la relación con la Sostenibilidad y Responsabilidad Social, las publicaciones que utilizan esta metodología son abrumadoramente mayoritarias (63% del total de publicaciones).

Esto puede venir explicado por tratarse de un tema de investigación emergente que ha evolucionado de profesionales a académicos y, solo en los últimos años, ha ganado la atención de los académicos (Das, 2019; De Souza *et al.*, 2019; Fiore *et al.*, 2020; González *et al.*, 2021). Además, demuestra que hay una mayor preocupación por las implicaciones prácticas que por la fundamentación conceptual del tema (Cavicchi y Vagnoni, 2022; Graikioti *et al.*,

2022; Yu *et al.*, 2022). De hecho, los trabajos conceptuales son muy escasos, pues representan el 13% del total de las publicaciones en lo que se refiere a la relación con la Sostenibilidad y la Responsabilidad Social y el 29% en lo que se refiere a la relación con la Economía del Bien Común. Por otra parte, el predominio del uso de la metodología empírica cualitativa sobre la cuantitativa muestra una mayor preocupación por la resolución de casos prácticos que por los estudios descriptivos o de tendencias (Kassim *et al.*, 2022).

Por último, dado que la Economía Social y Cooperativa incluye el estudio de diferentes tipos de organizaciones (Entidades No Lucrativas y diferentes clases de cooperativas, entre otras), se ha analizado también el peso de las publicaciones en cada uno de estos tipos diferentes de empresas, así como también por sectores económicos, pues estas organizaciones están presentes en todos los sectores económicos, donde muestran comportamientos diferentes.

El Gráfico 5 muestra el peso de las publicaciones según tipos de empresas de la Economía Social para el período comprendido entre 2010 y 2022. En el estudio sobre la relación entre la Economía Social y Cooperativa y la Sostenibilidad y Responsabilidad Social, la mayoría de las publicaciones se centran en las empresas cooperativas (77%) y solo en 4 publicaciones se trata el tema en las Entidades No Lucrativas (Zhuang *et al.*, 2011; Harangozó y Zilahy, 2015; Mswaka y Aluko, 2015; De Lange *et al.*, 2016). En el resto de las publicaciones (15), el tema es tratado con carácter general para el conjunto de las organizaciones de la Economía Social, sin diferenciar según tipos de organizaciones. En el estudio de la relación con la Economía del Bien Común, todas las publicaciones tratan el tema para el conjunto de la Economía Social, sin diferenciar según tipos de organizaciones.

El Gráfico 6 muestra el peso de las publicaciones según sectores económicos en los que está presente de la Economía Social para el

período comprendido entre 2010 y 2022. La mayoría de las publicaciones analizan el tema con carácter general, sin diferenciar según sectores económicos (48% en el caso de la Sostenibilidad y Responsabilidad Social y 86% para el caso de la Economía del Bien Común). Por sectores, en el caso de los estudios sobre la relación con la Sostenibilidad y la Responsabilidad Social destacan con diferencia las publicaciones enfocadas al sector agrario con un peso del 28% sobre el total (Ada *et al.*, 2022; Nazzaroi *et al.*, 2022; Callagher *et al.*, 2022) y en menor medida las del sector financiero con el 8% (Mushonga *et al.*, 2019; Vanderhoven *et al.*, 2020; Yitayaw, 2021) y la distribución con el 6% (Alonso, 2015; Battaglia *et al.*, 2015; Kump y Fikar, 2021; Massimo y Nora, 2022). El resto de los sectores que son analizados son el turismo en 3 publicaciones (Zhuang *et al.*, 2011; Tsiraras *et al.*, 2016), la energía en otras 3 (Mishra, 2011; Hoveskog *et al.*, 2018), la tecnología en 1 publicación (De Alencar y Almeida, 2013) y la industria en 1 publicación (De Prins *et al.*, 2020). En el caso de los estudios sobre la relación con la Economía del Bien Común, 6 de las 7 publicaciones no diferencian según sectores y solo 1 publicación se centra en el caso del sector financiero (Sanchis y Campos, 2018).

4. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

El estudio sobre la Sostenibilidad Corporativa se ha convertido en un campo destacado en las organizaciones, sobre todo durante los últimos 10 años, por la importancia que tiene, no solo como una nueva fuente de ventaja competitiva tanto para la diferenciación como para la reducción de costes, sino también como un fin en sí mismo, pasando a formar parte de la estrategia global de la empresa (Dyllick y Hockerts, 2002; Johnson y Schaltegger, 2016). Sin embargo, su aplicación al caso de las organizaciones de la Economía Social y Cooperativa sigue siendo aún muy escaso, a pesar de que se trata de empresas con un enfoque marcadamente social y en muchos casos también medioambiental. Con el análisis bibliométrico realizado, se demuestra, por tanto, la hipóte-

sis inicial según la cual se afirmaba que existe un gap o desfase importante en la publicación de este tipo de trabajos.

Aunque se trata de empresas que llevan en su ADN la Responsabilidad Social y que sus principios y valores son muy similares a los del modelo de la Sostenibilidad, esto no se ha traducido en una literatura abundante hasta la fecha. Así, según el análisis bibliométrico realizado en el presente trabajo, el número de publicaciones sobre sostenibilidad y responsabilidad social corporativa ha sido escasísimo durante el período considerado (entre 2010 y 2022), si bien es cierto que éstas se han incrementado durante los últimos cuatro años. El enfoque se ha centrado principalmente en la Responsabilidad Social, siendo mucho menor el número de publicaciones en materia de Sostenibilidad Corporativa. Además, la gran mayoría de los trabajos publicados utilizan una metodología empírica cualitativa, lo que nos da una idea de que se trata de trabajos aplicados que buscan dar respuesta a problemas específicos de este tipo de organizaciones (mediante análisis de casos), especialmente de empresas cooperativas del sector agrario, pero que no abordan el tema desde una perspectiva conceptual o de fundamentación teórica.

Si se analiza el estudio de la relación de las empresas de la Economía Social y Cooperativa con el modelo de la Economía del Bien Común, el número de publicaciones es aún menor, no habiendo ningún trabajo que analice el tema desde el enfoque de la Sostenibilidad Corporativa. El modelo de la Economía del Bien Común es un modelo de gestión basado en la sostenibilidad, que algunos autores destacados en este campo (Dyllick y Muff, 2016) clasifican como el enfoque más avanzado de la misma (Sostenibilidad 3.0). Además, las empresas de la Economía Social y Cooperativa poseen una serie de principios y valores muy próximos a los del modelo de la Economía del Bien Común, por lo que este modelo puede ser fácilmente aplicable a este tipo de organizaciones. Sin embargo, las publicaciones realizadas hasta la fecha se centran en aspectos concretos de la responsabi-

lidad social, como son las prácticas de recursos humanos, el desarrollo sostenible (su aplicación a los ODS) y las finanzas sostenibles.

De los trabajos analizados a partir del análisis bibliométrico realizado se deduce que la gran mayoría de ellos están enfocados a estudiar la aplicación práctica de la sostenibilidad y de la responsabilidad social por parte de las empresas de la Economía Social y Cooperativa, por lo que se trata de trabajos con un enfoque funcional, parcial y a corto plazo, y no estratégico. Sin embargo, los trabajos que analizan la sostenibilidad en estas empresas desde una perspectiva estratégica (Sostenibilidad Corporativa) son prácticamente inexistentes, lo cual demuestra la escasa consistencia de los mismos desde un punto de vista conceptual o de fundamentación teórica. Se hace necesario, por tanto, introducir un nuevo enfoque de la Sostenibilidad Corporativa, más allá de la Responsabilidad Social, lo que obliga a desarrollar un nuevo cuerpo teórico para este tipo de organizaciones. La mayoría de ellas contempla el enfoque de la sostenibilidad, pero lo hacen utilizando las herramientas clásicas, lo que impide hacerlo desde una perspectiva global e integrada. La Sostenibilidad ha de formar parte del corazón de la estrategia de cualquier empresa, incluidas las empresas de la Economía Social y Cooperativa, lo que las obliga a conocer y aplicar las técnicas y herramientas propias del triple impacto o la triple dimensión. Es por ello por lo que se hace necesario desarrollar un marco teórico propio de la Sostenibilidad Corporativa para estas organizaciones, lo que conllevaría a generar una literatura conceptual sobre el tema que actualmente no existe o es muy escasa. Las líneas futuras de investigación deberían ir enfocadas hacia este campo, abordando trabajos que contemplen la sostenibilidad corporativa y no tanto la RSE y que utilicen metodologías empíricas cuantitativas y no tanto cualitativas. También se hace necesario ampliar la investigación a otras clases de entidades de la Economía Social diferentes a las cooperativas y a otros sectores económicos diferentes al agrario y al financiero.

La aplicación de la Sostenibilidad Corporativa en las empresas de la Economía Social

y Cooperativa permitiría, no solo perder el liderazgo que este tipo de organizaciones han mantenido desde mucho tiempo en relación con la implantación de la Responsabilidad Social, siendo referentes y ejemplos a seguir para otro tipo de organizaciones; si no que también serviría para una mejora importante de su capacidad de *management*, asegurando así una eficiencia y eficacia suficientes para garantizar su supervivencia a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- ADA, E., SAGNAK, M., UZEL, R. A., BALCIOGLU, I. "Analysis of barriers to circularity for agricultural cooperatives in the digitalization era". *International Journal of Productivity and Performance Management*, V. 71 N. 3 (2022), p. 932-951.
- AGUIRRE, A. "Los principios cooperativos "atractores" de la gestión eficiente: su medición. Aplicación al caso de Mondragón Corporación Cooperativa". *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 39 (2001), p. 93-114.
- ARCAS, N., BRIONES, A. J. "Responsabilidad social empresarial de las organizaciones de la economía social. Valoración de la misma en las empresas de la Región de Murcia". *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 65 (2009), p. 143-161.
- AYUSO, S., MUTIS, J. "El Pacto Mundial de las Naciones Unidas- ¿una herramienta para asegurar la responsabilidad global de las empresas?". *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability*, V. 4 N. 2 (2010), p. 28-38.
- BADEN, D. "A reconstruction of Carroll's pyramid of corporate social responsibility for the 21st century". *International Journal of Corporate Social Responsibility*, V. 1 N. 1 (2016), p. 8-12.
- BATTAGLIA, M., BIANCHI, L., FREY, M., PASSETTI, E. "Sustainability reporting and corporate identity: Action research evidence in an Italian retailing cooperative". *Business Ethics: A European Review*, V. 24 N. 1 (2015), p. 52-72.
- CALLAGHER, L., KORBER, S., SIEDLOK, F., ELSAHN, Z. "Metaorganizing Collaborative Innovation for Action on Grand Challenges". *IEEE Transactions on Engineering Management* (2022).
- CAMPOS, V. "La economía social y solidaria en el siglo XXI: un concepto en evolución. Cooperativas, B Corporations y Economía del Bien Común". *Oikonomics. Revista de Economía, Empresa y Sociedad*, N. 6 (2016), p. 6-15.

- CAMPOS, V., SANCHIS, J. R. *El modelo Consum: una cooperativa responsable y sostenible*. Valencia: Vincle, 2014.
- CAMPOS, V., SANCHIS, J. R. *Caixa Popular: un modelo de banca cooperativa social y diferente*. Valencia: Vincle, 2015.
- CAMPOS, V., SANCHIS, J. R., EJARQUE, A. T. "El modelo de la Economía del Bien Común. Un estudio empírico sobre su aplicación a la empresa privada". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N. 132 (2020), p. 46-76.
- CARROLL, A. B., BUCHHOLTZ, A. *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management* (6th ed.). Mason: Thompson Learning, 2006.
- CARROLL, A. B. "Carroll's pyramid of CSR: taking another look". *International Journal of Corporate Social Responsibility*, V. 1 N.1 (2016), p. 1-8.
- CAVICCHI, C., VAGNONI, E. "The role of performance measurement in assessing the contribution of circular economy to the sustainability of a wine value chain". *British Food Journal*, V. 124 N. 5 (2021), p. 1551-1568.
- CHAVES, R., SAJARDO, A. "Economía política de los directivos de las empresas de economía social". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 48 (2004), p. 31-52.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL. Manual para el tutor del Programa RSE.COOP. Madrid: CEPES, 2007. Disponible en: <https://www.cepes.es/>
- CHAVES, R., MONZÓN, J. L. "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*, N. 93 (2018), p. 5-50.
- DACHEUX, E., GOUJON, D. "The solidarity economy: An alternative development strategy?". *International Social Science Journal*, V. 62 N. 203-204 (2011), p. 205-215.
- DAS, K. "Integrating lean, green, and resilience criteria in designing a sustainable food supply chain". *International Journal of Mathematical, Engineering and Management Sciences*, (2019), p. 462-473.
- DE LANGE, D. E., ARMANIOS, D., DELGADO-CEBALLOS, J., SANDHU, S. "From Foe to Friend: Complex Mutual Adaptation of Multinational Corporations and Nongovernmental Organizations". *Business and Society*, V. 55 N. 8 (2016), p. 1197-1228.
- DE PRINS, P., STUER, D., GIELENS, T. "Revitalizing social dialogue in the workplace: the impact of a cooperative industrial relations climate and sustainable HR practices on reducing employee harm". *International Journal of Human Resource Management*, V. 31 N. 3 (2020), p. 1684-1704.
- DE SOUZA, J. L., GUILHERME, G. C., GARCEL, A. "The corporate sustainability tax executions' prescription like the procedural cooperative model". *International Journal of Professional Business Review*, V. 4 N. 2. (2019), p. 110-113.
- DYLLICK, T., HOCKERTS, K. "Beyond the business case for corporate sustainability". *Business Strategy and the Environment*, Vol. 11 N. 2 (2002), p. 130-141.
- DYLLICK, T., MUFF, K. "Clarifying the Meaning of Sustainable Business: Introducing a Typology from Business-as-Usual to True Business Sustainability". *Organization & Environment*, Vol. 29 N. 2 (2016), p. 156-174.
- EHRGOTT, M., REIMANN, F., KAUFMANN, L., CARTER, C. R. "Social Sustainability in Selecting Emerging Economy Suppliers". *Journal of Business Ethics*, V. 98 N. 1 (2011), p. 99-119.
- ELKINGTON, J. *Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business*. Canada: British Columbia New Society Publishers, 1998.
- ENGERT, S., RAUTER, R., BAUMGARTNER, R. J. "Exploring the integration of corporate sustainability into strategic management: a literature review". *Journal of Cleaner Production*, N. 112 (2016), p. 2833-2850.
- ENGERT, S., BAUMGARTNER, R. J. "Corporate Sustainability strategy –bridging the gap between formulation and implementation". *Journal of Cleaner Production*, N. 113 (2016), p. 822-834.
- FELBER, C. *La Economía del Bien Común*. Barcelona: Deusto, 2012.
- FELBER, C., CAMPOS, V., SANCHIS, J. R. "The common good balance sheet, an adequate tool to capture non-financials?". *Sustainability*, V. 11 N. 14 (2019), p. 3791.
- FINK, A. *Conducting Research Literature Review: from paper to internet*. Sage Publications, 2005.
- FIGURE, M., GALATI, A., GOLEBIEWSKI, J., DREJERSKA, N., "Stakeholders' involvement in establishing sustainable business models: The case of Polish dairy cooperatives". *British Food Journal*, (2020).
- GARCÍA LÓPEZ, M. J. "La cuenta del triple resultado o triple bottom line". *Revista de Contabilidad y Dirección*, N. 20 (2015), p. 65-77.
- GONZÁLEZ RIVERA, T. V., MARTÍNEZ REGINO, R. "La eficacia de los derechos humanos a través del enfoque de la Economía Social y Solidaria". *Revista de Estudios Empresariales*, N. 1 (2021), p. 6-27.
- GRAIKIOTI, S., SDRALI, D., KLIMI KAMINARI, O. "Factors Determining the Sustainability of Social Cooperative Enterprises in the Greek Context". *Journal of Social Entrepreneurship*, V. 13 N. 2 (2022), p. 183-204.

- GUPTA, S. "Sustainability as a competitive advantage: An outcome of strategic HRM". *Review of Human Resource Management*, N. 3 (2014), p. 129-139.
- HARANGOZÓ, G., ZILAHY, G. "Cooperation between business and non-governmental organizations to promote sustainable development". *Journal of Cleaner Production*, N. 89 (2015), p. 18-31.
- HOVESKOG, M., HALILA, F., MATTSO, M., UPWARD, A., KARLSSON, N. "Education for Sustainable Development: Business modelling for flourishing". *Journal of Cleaner Production*, N. 172 (2018), p. 4383-4396.
- JOHNSON, M. P., SCHALTEGGER, S. "Two decades of sustainability & management tools for SMEs: how far have we come?". *Journal of Small Business Management*, V. 54 N. 2 (2016), p. 481-505.
- KARNANI, A. "Social Entrepreneurship: Beyond the Hype". *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, V. 6 N. 2 (2011), p. 99-116.
- KASSIM, E. S., ZAMZURI, N. H., JALIL, S. A., MOHAMED SALLEH, S., MOHAMED, A., ABDUL RAHIM, R. "A Social Innovation Model for Sustainable Development: A Case Study of a Malaysian Entrepreneur Cooperative (KOKULAC)". *Administrative Sciences*, V. 12 N. 3 (2022), p. 103.
- KUMP, B., FIKAR, C. "Challenges of maintaining and diffusing grassroots innovations in alternative food networks: A systems thinking approach". *Journal of Cleaner Production*, N. 317 (2021), p. 128407.
- MASSIMO, B., NORA, A. "Barriers to organizational learning and sustainability: The case of a consumer cooperative". *Journal of Co-operative Organization and Management*, V. 10 N. 2 (2022), p. 100182.
- MAYRING, P. *Qualitative Content Analysis: basics and techniques*. Beltz, 2004.
- MAYRING, P. *Qualitative Content Analysis: Theoretical foundation, basic procedures and software solution*. Beltz, 2014.
- MEHO, L. I., YANG, K. "Impact of data sources on citation counts and rankings of LIS faculty: Web of Science versus Scopus and Google Scholar". *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, V. 58 N. 13 (2007), p. 2105-2125.
- MELIÁN, A., CAMPOS, V. "Emprendedurismo y Economía Social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis". *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, N. 100 (2010), p. 43-67.
- MISHRA, S. N. "Redco limited: Will sustainable energy be sustainable business?". *Asian Journal of Management Cases*, V. 8 N. 2 (2011), p. 127-142.
- MONTIEL, I. "Corporate social responsibility and corporate sustainability: Separate pasts, common futures". *Organization & Environment*, V. 21 N. 3 (2008), p. 245-269.
- MOUSTAGHFIR, K. *The dynamics of knowledge assets and their link with firm performance. Measuring Business Excellence*, 2008.
- MOZAS, A., PUENTES, R. "La Responsabilidad Social Corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, N. 103 (2010), p. 75-100.
- MSWAKA, W., ALUKO, O. "Corporate governance practices and outcomes in social enterprises in the UK A case study of South Yorkshire". *International Journal of Public Sector Management*, V. 28 N. 1 (2015), p. 57-71.
- MUÑOZ, M. P., ENCISO, V. "La contabilidad ambiental como herramienta para la incorporación de la sostenibilidad ambiental en las empresas de Economía Social". *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 103 (2020), p. 249-277.
- MUSHONGA, M., ARUN, T. G., MARWA, N. W. 2019 "The cooperative movement in South Africa: Can financial cooperatives become sustainable enterprises?". *Strategic Change*, V. 28 N. 4 (2019), p. 259-271.
- NAZZARO, C., STANCO, M., ULIANO, A., LERRO, M., MAROTTA, G. "Collective smart innovations and corporate governance models in Italian wine cooperatives: the opportunities of the farm-to-fork strategy". *International Food and Agribusiness Management Review*, V. 25 N. 5 (2022), p. 723-736.
- PÉREZ-SANZ, F. J., GARGALLO CASTEL, A. F., ESTEBAN-SALVADOR, M. L. "Prácticas de RSE en cooperativas. Experiencias y resultados mediante el estudio de casos". *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 97 (2019), p. 137-178.
- PINELLI, M., MAIOLINI, R. (2017). "Strategies for sustainable development: Organizational motivations, stakeholders' expectations and sustainability agendas". *Sustainable Development*, Vol. 25 N. 4 (2017), p. 288-298.
- PORTER, M. E., KRAMER, M. R. "The big idea: Creating shared value". *Harvard Business Review*, V. 89 N. 1 (2011), p. 2-20.
- QUEREJETA AGIRRE, I., GÓMEZ NIETO, B. "Relación entre valores cooperativos y la RSC. Caso Corporación Mondragon". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 106 (2022), p. 55-84.
- RINCÓN, F., LÓPEZ, A. "Valores de la Economía Social: Gestión de Recursos Humanos y Sostenibilidad". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 102 (2021), p. 33-59.

- SANCHIS, J. R., CAMPOS, V. "La Dirección Estratégica en la Economía Social: utilización de herramientas de análisis estratégico en las Cooperativas". *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 59, (2007), p. 237-258.
- SANCHIS, J.R., CAMPOS, V., MOHEDANO, A. "Management in social enterprises: the influence of the use of strategic tools in business performance". *International Entrepreneurship Management*, N. 9 (2013), p. 541-555.
- SANCHIS, J.R., CAMPOS, V., MOHEDANO, A. "Factores clave en la creación y desarrollo de cooperativas. Estudio empírico aplicado a la Comunidad Valenciana". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N. 119 (2015), p. 183-207.
- SANCHIS, J. R., CAMPOS, V. "Economía del Bien Común y finanzas éticas". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 93 (2018), p. 241-264.
- SANCHIS, J.R., CAMPOS, V. "El modelo de la economía del bien común: aproximación desde el enfoque organizativo y el análisis bibliométrico". *Estudios Gerenciales*, V. 35 N. 153 (2019), p. 440-450.
- SANCHIS, J.R., CAMPOS, V., EJARQUE, A. T. "La Economía del Bien Común como modelo transformador. Análisis comparativo por países en Europa". *Revista de Economía Mundial*, N. 54 (2020), p. 87-106.
- SARJA, M., ONKILA, T., MÄKELÄ, M. "A systematic literature review of the transition to the circular economy in business organizations: Obstacles, catalysts and ambivalences". *Journal of Cleaner Production*, N. 286 (2021), p. 125492.
- STEINER, A. "The Extraordinary Opportunity of the 2030 Agenda for Sustainable Development". *The European Journal of Development Research*, N. 30 (2018), p. 163-165.
- SUNLEY, P., PINCH, S. "Financing social enterprise: social bricolage or evolutionary entrepreneurialism?". *Social Enterprise Journal*, V. 8 N. 2 (2012), p. 108-122.
- TALAVERA, C., SANCHIS, J. R. "Ética y Responsabilidad Social en las alianzas estratégicas. El caso de las alianzas entre entidades lucrativas y no lucrativas". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N. 137 (2021), e73863.
- TRANFIELD, D., DENYER, D., SMART, P. "Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review". *British Journal of Management*, V. 14 N. 3 (2003), p. 207-222.
- TSIARAS, S., TRIANTAFILLIDOU, E., KATSANIKI, E. "Green marketing as a strategic tool for the sustainable development of less favoured areas of Greece: Women's agro-tourism cooperatives". *International Journal of Electronic Customer Relationship Management*, V. 10 N. 1 (2016), p. 54-64.
- VANDERHOVEN, E., STEINER, A., TEASDALE, S., CALO, F. "Can public venture capital support sustainability in the social economy? Evidence from a social innovation fund". *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, N. 13 (2020), p. e00166.
- VAN MARREWELJ, M. "Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: Between agency and communion". *Journal of Business Ethics*, V. 44 N. 2-3 (2003), p. 95-105.
- VARGAS, A., VACA, R. M. "Responsabilidad Social Corporativa y cooperativismo: vínculos y potencialidades". *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 53 (2005), p. 241-260.
- YITAYAW, M. K. "Determinants of Profitability and Financial Sustainability of Saving and Credit Cooperatives in Eastern Ethiopia". *International Journal of Rural Management*, V. 17 N. 2 (2021), p. 239-261.
- YU, M., CHEN, Y., YI, Z., WANG, Q., ZHANG, Z. "Benefits of market information and professional advice in a vertical agricultural supply chain: the role of government provision". *International Journal of Production Research*, V. 60 N. 11 (2022), p. 3461-3475.
- ZHUANG, H., LASSOIE, J. P.; WOLF, S. A. "Ecotourism development in China: Prospects for expanded roles for non-governmental organizations". *Journal of Ecotourism*, V. 10 N. 1 (2011), p. 46-63.

ANEXO

TABLA 1. DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE LOS MODELOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA Y DE LA SOSTENIBILIDAD CORPORATIVA

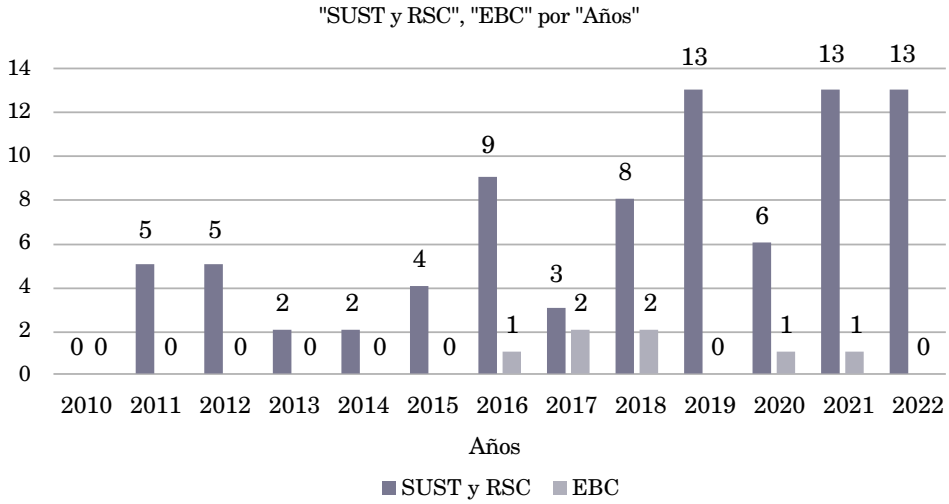
Principios comunes:	Economía Social	Sostenibilidad
Interés general y colectivo	Interés por la comunidad	Interés general
Trabajo digno	La persona y el trabajo por encima del capital	Condiciones laborales dignas
Cooperación	Cooperación entre empresas	Cooperación entre empresas
Participación	Gestión democrática	Trabajo en equipo
Solidaridad y equidad	Solidaridad	Valor social
Medioambiente	Protección medioambiente	Valor medioambiental
Transparencia	Transparencia	Transparencia
Principios diferentes:		
Finalidad	Valor social y ambiental	Valor compartido

Fuente: Elaboración propia.

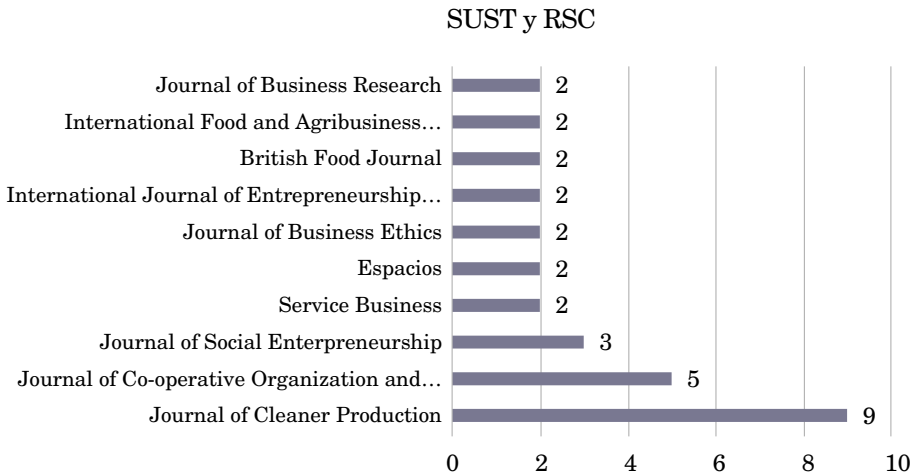
TABLA 2. DIFERENCIAS Y SIMILITUDES ENTRE LOS MODELOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA Y DE LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

Principios comunes:	Economía Social	EBC
Interés general y colectivo	Interés por la comunidad	Bien común
Trabajo digno	La persona y el trabajo por encima del capital	Dignidad humana
Cooperación	Cooperación entre empresas	Cooperación frente a competencia
Participación	Gestión democrática	Codecisión
Solidaridad y equidad	Solidaridad	Solidaridad y justicia social
Medioambiente	Protección medioambiente	Sostenibilidad ecológica
Transparencia	Transparencia	Transparencia
Principios diferentes:	Economía Social	EBC
Modelo económico	Práctico, enfocado a mejorar las condiciones del capitalismo	Teórico, como modelo alternativo al capitalismo
Formas organizativas	Empresas de la Economía Social	Empresas de cualquier forma jurídica
Fin que prevalece	Fin social	Fin económico

Fuente: Elaboración propia.

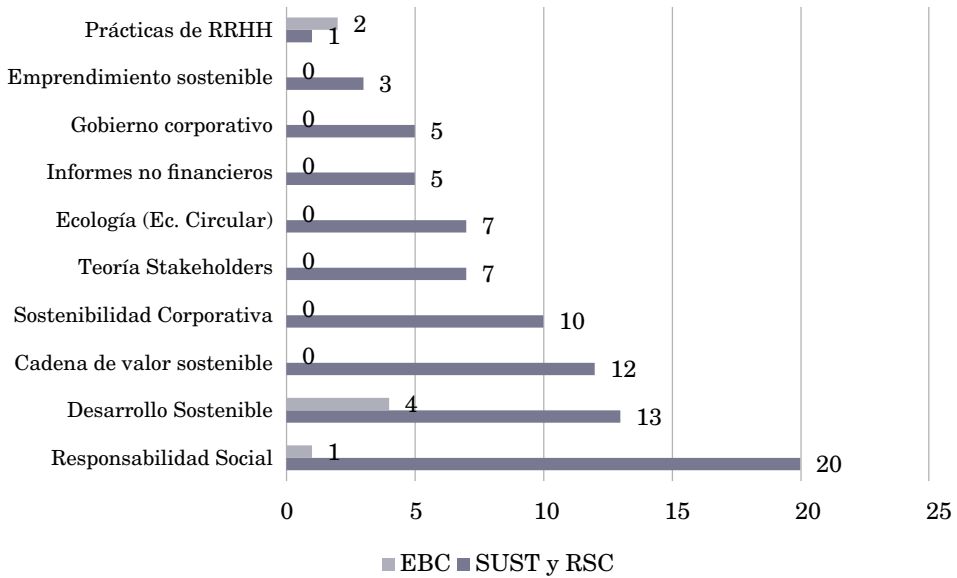
GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DE LAS PUBLICACIONES DURANTE EL PERÍODO 2010-2022

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 2. PRINCIPALES PUBLICACIONES DURANTE EL PERÍODO 2010-2022

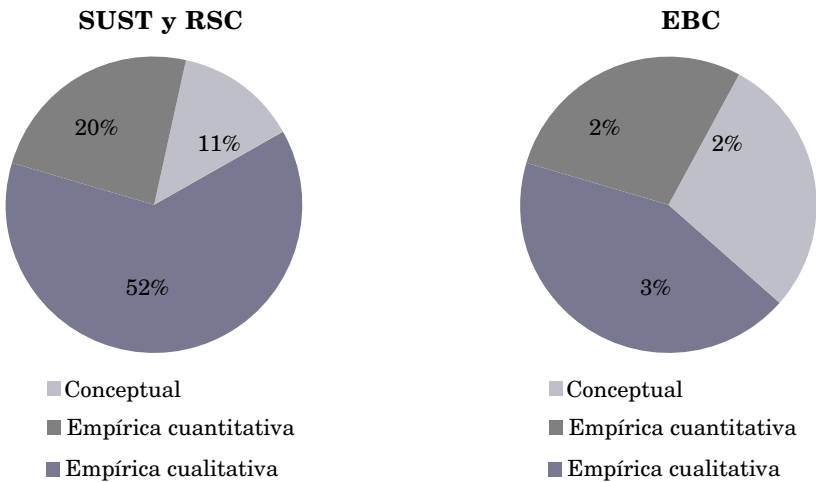
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 3. TEMAS DE ESTUDIO PUBLICADOS DURANTE EL PERÍODO 2010-2022



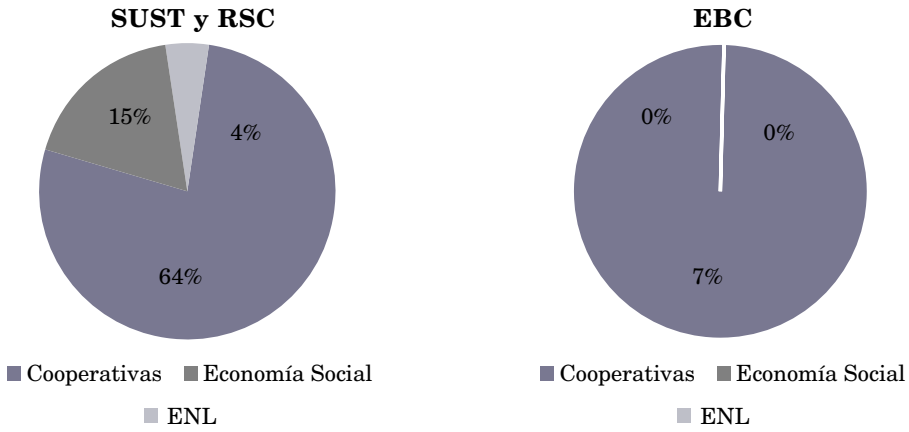
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 4. METODOLOGÍAS EMPLEADAS EN LAS PUBLICACIONES DURANTE EL PERÍODO 2010-2022



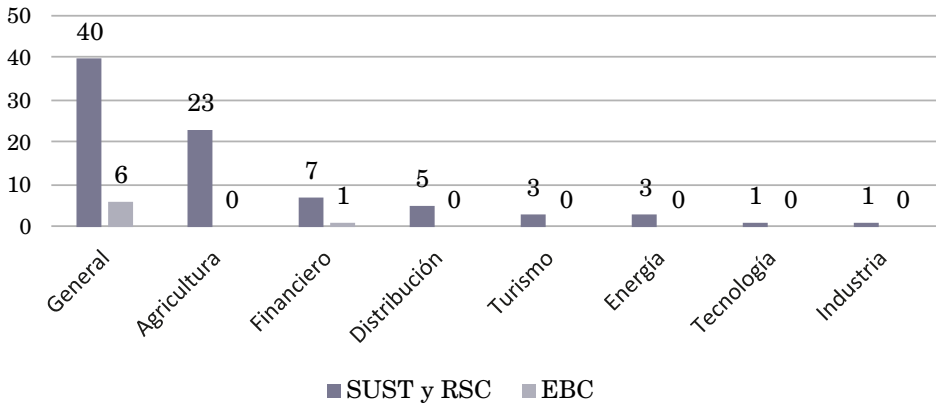
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 5. PUBLICACIONES SEGÚN TIPOS DE ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DURANTE EL PERÍODO 2010-2022



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 6. PUBLICACIONES SEGÚN SECTORES ECONÓMICOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL DURANTE EL PERÍODO 2010-2022



Fuente: Elaboración propia.

La empresa de inserción como empresa social: características y retos fundamentales en España*

Work integration enterprises as social enterprises: characteristics and main challenges in Spain

MARÍA JOSÉ CUENCA RUIZ**

CARMEN GUZMÁN**

FRANCISCO J. SANTOS**

<https://doi.org/10.55617/revmites.54>

Resumen:

En la actualidad, el interés de académicos y poderes públicos por la empresa social se ha visto incrementado notablemente. Sin embargo, existe un tipo de empresa social que aún es bastante desconocido: la empresa de inserción. Este estudio tiene precisamente por objeto analizar esta modalidad de empresas sociales en España y definir un perfil para las mismas. Más concretamente, esta investigación persigue los siguientes objetivos: a) conocer en qué medida la empresa de inserción española es un “tipo ideal” de empresa social, b) analizar cuáles son las fortalezas y retos fundamentales de estas empresas, y c) profundizar en el efecto que la crisis del COVID19 ha provocado en las mismas. Para ello, se han llevado a cabo tres análisis de caso sobre tres empresas de inserción de referencia en el ámbito nacional que representan a la diversidad de esta realidad española en cuanto a sus orígenes, propiedad y sectores de actividad. Utilizando entrevistas guiadas, el diagnóstico resultante permite identificar a estas empresas como un “tipo ideal” de empresa social en base a la literatura existente. Asimismo, se concluye que las principales fortalezas que ostentan las empresas de inserción españolas son la formación multifuncional de los trabajadores de estructura (no de inserción), la reserva de contratación pública de ciertas actividades a estas empresas, la diversidad sectorial y la adaptabilidad a las circunstancias. Por su parte, entre los retos más importantes se encuentran, tener más visibilidad (sensación de marginación en el mercado), depender menos de la financiación de la Administración y ser más competitivas. Por último, en cuanto a la crisis del COVID-19, las empresas de inserción españolas se han organizado de una forma distinta, adaptándose a las circunstancias y buscando nuevos nichos de mercado menos castigados para continuar su labor social. Todos estos hallazgos ponen de manifiesto el potencial de esta realidad empresarial y pueden contribuir a diseñar medidas que mejoren su desempeño y objetivo social.

Palabras clave: Empresa Social; Inclusión; Colectivos Desfavorecidos; Análisis DAFO, COVID-19.

* Este manuscrito es original y no ha sido publicado ni está siendo considerado para su publicación en ningún otro lugar.

** Universidad de Sevilla. Ramón y Cajal, 1. 41018, Sevilla. España. Contacto: cguzman2@us.es

Abstract:

Currently, the interest of academics and public authorities in social enterprise has increased considerably. However, there is one type of social enterprise that is still largely unknown: the insertion enterprise. The purpose of this study is precisely to analyze this type of social enterprise in Spain. More specifically, this research pursues the following objectives: a) to know to what extent the Spanish work integration enterprise is an “ideal type” of social enterprise, b) to analyze the fundamental strengths and challenges of these companies, and c) to study in depth the effect that the COVID19 crisis has had on them. To this end, three case studies were carried out on three leading work integration enterprises at the national level that represent the diversity of this Spanish reality in terms of origins, ownership and sectors of activity. Using guided interviews, the resulting diagnosis makes it possible to identify these companies as an “ideal type” of social enterprise based on the existing literature. It is also concluded that the main strengths of Spanish work integration enterprises are the multifunctional training of structural workers (not insertion workers), the reservation of public contracting of certain activities to these companies, sectoral diversity and adaptability to circumstances. For their part, the most important challenges include having more visibility (feeling marginalized in the market), being less dependent on government funding and being more competitive. Finally, with regard to the COVID-19 crisis, Spanish work integration enterprises have organized themselves differently, adapting to the circumstances and seeking new, less punished market niches to continue their social work. All these findings highlight the potential of this business reality and can contribute to design of measures to improve its performance and social objective.

Keywords: Social Economy; Inclusion; Disadvantaged Groups; SWOT Analysis; COVID-19.

CLAVES ECONLIT: J490, L300, L310

1. INTRODUCCIÓN

La empresa social es una realidad en constante desarrollo desde que empezaron a surgir en las últimas décadas del siglo XX. Más recientemente, las empresas sociales, las cuales persiguen un objetivo social a través del mecanismo del mercado, están empezando a ser apoyadas de forma institucional no solo por los propios gobiernos, sino por instituciones supranacionales como la Unión Europea (Borzaga *et al.*, 2020). De hecho, la Comisión Europea ha contado desde 2011 con un programa específico de apoyo a las empresas sociales, la Social Business Initiative, y acaba de aprobar en diciembre del 2021 el Plan de Acción para Economía Social, el cual recoge el apoyo al emprendimiento social como una de sus prioridades. Este incremento del interés por parte de los poderes públicos surge a causa de los evidentes beneficios no solo económicos, sino sociales y

medio ambientales, que generan (Defourny y Nyssens, 2012; Monzón y Chaves, 2018).

A pesar de que en la literatura específica sobre empresa social no existe una definición universalmente aceptada sobre la misma, sí existe unanimidad entre los autores de este campo de investigación sobre el hecho de considerar como empresas sociales a determinadas organizaciones. En este contexto, destacan precisamente las empresas de inserción (Work Integration Social Enterprise –WISE) (Spear y Bidet, 2005; García, 2020; Carvajal, 2021; Salinas Tomás, 2022). Este tipo de entidades tienen como objetivo integrar en la sociedad a colectivos en riesgo de exclusión a través del empleo. Su actividad consiste en enseñar a las personas de estos colectivos una profesión durante un período de tiempo determinado, en el cual se encuentran contratados por la propia empresa. De esta forma, desempeñan una labor productiva a la vez que la aprenden, liberando así al sector público de recursos desti-

nados a ayudar a estas personas (Díaz-Foncea y Marcuello, 2012).

En una situación como la actual, en la que las corrientes políticas e ideológicas dominantes fomentan la flexibilización de los mercados laborales, con la consiguiente precariedad e inestabilidad laboral (Kalleberg, 2018); y en el que la pobreza relativa tiende a incrementarse incluso dentro de países desarrollados como España (INE, 2021), estas empresas de inserción van a adquirir un protagonismo cada vez mayor (O'Hara y O'Shaughnessy, 2021; Paniagua, 2022). Ello se debe a que sus funciones son trascendentales en un entorno cada vez más cambiante, en el que los colectivos vulnerables están en crecimiento como consecuencia de las migraciones internacionales, los conflictos bélicos, o los problemas sociales derivados de la pandemia del COVID-19. Por consiguiente, dado el significativo rol que estas empresas cumplen en la actualidad, es importante conocer cuál es el estado de las mismas. Es decir, es importante realizar un diagnóstico para conocer cuáles son sus circunstancias y características al objeto de proponer medidas que, en caso de ser aplicadas, permitiesen un incremento de su rendimiento en términos sociales y económicos.

El contexto español presenta unas características socioeconómicas que hacen que las empresas de inserción tengan especial importancia (Paniagua, 2022). La tasa de desempleo y el índice de pobreza sitúa a esta zona en una situación más desfavorable con respecto al resto de países europeos de forma prácticamente constante (Eurostat, 2020; EAPN, 2020). Por lo tanto, las funciones de estas entidades en este territorio son de vital importancia para evitar que se amplíen las brechas sociales y económicas y se integre a los grupos en riesgo de exclusión (Salinas Tomás, 2022). El objetivo de la presente investigación es, por tanto, realizar un diagnóstico y definir un perfil de la empresa de inserción española. En concreto, este trabajo persigue los siguientes objetivos específicos: a) conocer en qué medida la em-

presa de inserción española en un “tipo ideal” de empresa social (cuya definición es ofrecida por la red de investigación internacional EMES), b) analizar cuáles son las fortalezas y retos fundamentales de estas empresas, y c) conocer los efectos que la crisis del COVID19 ha provocado en estas organizaciones y cómo éstas han reaccionado ante los mismos.

Cabe señalar en este contexto que la literatura reconoce tres formas de empresa social en las que sí existe consenso sobre su consideración como parte de esta realidad, sea cual sea el contexto geográfico en el que nos situemos. Dichas formas son: “Work Integration Social Enterprises” (WISE), “sheltered employment establishments”, y, “Community Interest Companies”; y sólo existen en ocho países europeos que son Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Suecia y España (Salamon y Sokolowski, 2018). En este último caso, el de España, existen bajo los nombres de Empresas de Inserción, Centros Especiales de Empleo y Cooperativas de Iniciativa Social (Solórzano *et al.*, 2018). A continuación, nos centraremos en las Empresas de Inserción en España, ya que conforman el objeto de Estudio de esta investigación. El presente estudio, por tanto, profundiza en el conocimiento de este tipo de empresa social nacional, el cual, a pesar de desempeñar un papel fundamental en la Economía Española, cuenta con una literatura científica bastante escasa en comparación con otro tipo de empresas sociales. De esta manera, se contribuye así a cubrir este gap en la literatura específica existente sobre empresas de inserción en España.

El presente trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se realiza una revisión de la literatura sobre la empresa de inserción como empresa social, y sobre la empresa de inserción en España. A continuación, explicamos la metodología seguida y los casos de estudio en los que nos centramos, para así ofrecer una contextualización sobre los mismos. Por último, se exponen los resultados obtenidos y las conclusiones extraídas de esta investigación.

2. LA EMPRESA DE INSERCIÓN COMO EMPRESA SOCIAL

El origen de las empresas de inserción se sitúa en los años ochenta en Europa. Dadas las circunstancias de aquellos tiempos en cuanto a la disminución de políticas sociales y los recortes del gasto público, empiezan a surgir iniciativas muy similares en varios países de Europa con el objetivo de luchar contra la exclusión social de los más desfavorecidos a través del empleo. Así, empezaron a surgir experiencias en ámbitos de salud mental y de diversidad funcional, de desempleo a largo plazo, adicciones, convictos criminales, y jóvenes en riesgo de exclusión, por ejemplo (Hazenbergh *et al.*, 2012; Jeffery, 2005; Lysaght *et al.*, 2012; Vilà *et al.*, 2007; Warner and Mandiberg, 2006), expandiéndose estas iniciativas a otros países y continentes (Spear y Bidet, 2005). Estas iniciativas son consideradas como una forma de desarrollo económico de la comunidad debido a que contribuyen a fortalecer los atributos de las personas y a superar las barreras de entrada al sistema (Mason *et al.*, 2005).

No obstante, estas iniciativas han evolucionado de forma distinta en cada país debido a las peculiaridades de cada uno de ellos (Marcuello, *et al.*, 2005). De hecho, hay países en los que no existe una fórmula jurídica expresa de empresa de inserción, como son Japón, Estados Unidos, o Canadá (Mandiberg, 2016); lo que no implica que no existan bajo otra figura jurídica. En esta línea, Davister *et al.* (2004) realizaron un estudio sobre las empresas de inserción en doce países europeos y establecieron cinco modelos sobre las mismas. El primero de ellos lo componen las entidades dedicadas a personas con diversidad funcional que cuentan con subsidios de forma permanente. El segundo lo componen las empresas que combinan la formación y el trabajo durante un período de tiempo determinado para insertar a personas en riesgo de exclusión. El tercero lo componen aquellas empresas que tienen un apoyo inicial por parte del estado para hacerse cargo de per-

sonas en inserción ofreciéndoles un empleo permanente. El cuarto grupo está compuesto por lo que conocemos como talleres ocupacionales, dedicados a personas con problemas psicosociales que difícilmente encontrarán un empleo normalizado. Y el último grupo estaría compuesto por empresas que incluyen diferentes patrones de los grupos anteriores (Quintao, 2007; Salinas Tomás, 2022).

Esta diversidad de tipos de empresa de inserción hace que afrontar el estudio de estas organizaciones de forma armonizada sea muy complejo. En esta línea, Lysaght *et al.* (2017), en su estudio sobre empresas de inserción en el sector de salud mental de Canadá y Reino Unido, intentaron proponer una herramienta para identificar las dimensiones fundacionales de las empresas de inserción. Sin embargo, concluyeron que existían aún muchos retos que superar a la hora de diseñar un cuestionario que recogiera la gran diversidad de empresas asociadas a este campo de estudio.

Por otra parte, la literatura académica sobre empresas de inserción se ha centrado principalmente en analizar la sostenibilidad de los negocios y las tensiones entre el fin social y comercial. A este respecto, la literatura no es concluyente y se pueden encontrar estudios con diferentes hallazgos. Así, existen artículos en los que se obtiene que las empresas de inserción tienen dificultades para su sostenimiento económico, como es el estudio de sobre las empresas de inserción rurales en Irlanda de O'Shaughnessy (2008). En su investigación, la autora atribuye estas limitaciones a la localización de estas entidades en las zonas rurales y a la naturaleza prescriptiva de los apoyos financieros que reciben. Por su parte, Battilana *et al.* (2015) en su estudio sobre las empresas de inserción en Francia, concluyen que el fin social perjudica el fin económico, y proponen que esta situación se puede superar creando un grupo de interés económico y otro social y "espacios de negociación" en el que ambos grupos se reúnan para priorizar en cada momento uno u otro objetivo de la organización híbrida. Por su parte, Teasdale (2012) analiza

las empresas de inserción de personas sin hogar de Inglaterra y obtiene que la forma en que superan estas empresas estas tensiones es trasladando el coste adicional a los consumidores, al gobierno, a los donantes, y a las organizaciones que apoyan sus proyectos.

A pesar de todo lo anterior, de lo que no existe duda es sobre si considerar a las empresas de inserción como empresas sociales. Ello radica en que desarrollan una misión social como actividad principal, pudiendo así ubicarse en cualquiera de las escuelas de pensamiento existentes en la literatura académica sobre empresa social: las escuelas de Generación de Ingresos y de Innovación Social (de la corriente americana), y la escuela de Economía Social (de la corriente europea). La escuela de Generación de Ingresos se refiere a ONGs que desarrollan una actividad comercial para obtener ingresos para su misión social. La escuela de Innovación Social se refiere al emprendedor social como la persona que resuelve un problema social a través de la creación de una empresa. Y la escuela de Economía Social se centra en entidades que resuelven un problema social pero cumplen además determinados principios de comportamiento como la democracia o la participación de los grupos de interés (Defourny y Nyssens, 2012). En este contexto, destaca el trabajo de Petrella y Richez-Battesti (2016), quienes encuentran dos modelos de empresas de inserción en Francia: uno referido a la escuela de la Economía Social, y otro más centrado en la de Innovación Social. Así, a pesar de que no haya duda de que la empresa de inserción, cualquiera que sea el modelo al que responda, es una empresa social (Salinas Tomás, 2022; Davister *et al.*, 2004); en función de sus características podrá ubicarse dentro de una u otra escuela de pensamiento.

3. LA EMPRESA DE INSERCIÓN EN ESPAÑA

Las empresas de inserción surgen en España, de nuevo, en la década de los ochenta,

cuando nacen iniciativas de carácter no lucrativo y vinculadas a la intervención social que se especializan en la inclusión laboral y social de personas y/o colectivos en situación o riesgo de exclusión (Marcuello *et al.*, 2008). Más concretamente, surgen iniciativas para alfabetizar y formar a jóvenes y personas excluidas del sistema para su inserción laboral (Marhuenda *et al.*, 2010). Posteriormente, empiezan también a crearse talleres ocupacionales y centros sociolaborales más centrados en la práctica profesional que en la teoría. No obstante, estas iniciativas eran insuficientes para lograr los objetivos de inserción y, por ello, a partir de los noventa, empiezan a surgir la mayoría de empresas de inserción (Marcuello *et al.*, 2008). De esta forma, las distintas Comunidades Autónomas comenzaron a crear sus propias normativas para legislar a las empresas de este sector hasta que en 2007 se creó la ley de ámbito nacional 44/2007 de Empresas de Inserción.

Así, según el art 4 de la Ley 44/2007, “*tendrá la consideración de empresa de inserción aquella sociedad mercantil o sociedad cooperativa legalmente constituida que, debidamente calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia, realice cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios, cuyo objeto social tenga como fin la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario*”. Su carácter “social” viene recogido en la propia ley, aunque además las empresas de inserción están incluidas entre las empresas de Economía Social según la ley de 2011 (Ley 5/2011). Cabe señalar que la ley de Empresas de Inserción de 2007 fue bastante controvertida y tuvo que armonizarse con las propias leyes autonómicas que ya existían y que nacieron para dar respuesta a las necesidades del momento (Salinas Tomás, 2022).

De esta forma, las características que definen a las empresas de inserción en España son: 1) que cuentan con estructuras productivas, ya que a pesar de no tener ánimo de lucro

producen para el mercado; 2) que son instrumentales, es decir, son un instrumento de inserción sociolaboral; 3) son transitorias, ya que el paso de las personas por estas empresas es temporal; y 4) trabajan con colectivos en riesgo de exclusión (Fundación Un Sol Món– Obra Social Caixa Catalunya, 2007). Esta definición coincide con la ofrecida por otros estudios genéricos a nivel internacional de empresas de inserción (Quintão, 2007). De este modo, en España las empresas de inserción se identifican con el segundo grupo de Davister *et al.* (2004) definido en el apartado anterior.

No obstante, la Ley 44/2007 establece que las empresas de inserción en España, para ser reconocidas como tales, deben reunir además una serie de requisitos mínimos, tales como: 1) estar promovidas y participadas por una o varias entidades promotoras, cuya participación tiene que ser al menos de un 51% de capital social para las sociedades mercantiles; 2) estar inscritas en el Registro que le corresponda según su forma jurídica así como en el correspondiente registro de la Comunidad Autónoma; 3) tener un número de trabajadores en proceso de inserción de, como mínimo, el 30% hasta el tercer año y del 50% a partir del cuarto; 4) no llevar a cabo actividades económicas que difieran de su objeto social; 5) reinvertir al menos el 80% de los beneficios en la mejora de su estructura productiva y su objetivo social de inserción; 6) presentar anualmente un Balance Social de la actividad de la empresa donde se detalle la memoria, el grado de inserción de los trabajadores, la plantilla etc.; y 7) contar con los materiales necesarios para cumplir con los itinerarios de inserción sociolaboral (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2021).

Además de ello, la legislación recoge que, en España, los destinatarios de las empresas de inserción son un grupo de personas con unas características concretas, por lo que no basta con que sean personas que se encuentren en riesgo de exclusión social o con graves problemas para encontrar empleo, sino que además tienen que pertenecer a alguno de estos colectivos: 1) Per-

sonas que reciben las Rentas Mínimas de Inserción o que no pueden recibir éstas por falta de empadronamiento o por haber agotado el período máximo que puede recibirse esta ayuda; 2) las personas entre 18 y 30 años procedentes de Instituciones de Protección de Menores; 3) personas con problemas de drogodependencia en proceso de rehabilitación; 4) internos de centros penitenciarios que puedan tener un trabajo, menores internos que puedan tener un trabajo, y personas procedentes de centros de alojamiento alternativo o de servicios de prevención e inserción social (por ejemplo, mujeres afectadas por violencia de género). Esta situación de exclusión deberá ser acreditada por los Servicios Sociales públicos competentes (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2021).

Por último, cabe destacar que, con la finalidad de integrar a los trabajadores en el mercado laboral, las empresas de inserción usan lo que se denomina “*itinerarios de inserción laboral*”, que se van a realizar conforme a los criterios que establezcan los servicios públicos de empleo y que deben ser aceptados por la persona que va a ser contratada. A este itinerario de inserción se le añaden unas medidas de intervención y de acompañamiento que serán acciones que se lleven a cabo para satisfacer los problemas que se deriven de la situación de exclusión del trabajador (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2021)

4. METODOLOGÍA

Este artículo tiene por objeto definir el perfil de la empresa de inserción española. En la actualidad, existen en España 161 empresas de inserción, que cuentan con 7.669 trabajadores en total, de los que el 59,92% está en inserción (4.595) (FAEDEI, 2020). La mayoría de las empresas de inserción tienen la forma jurídica de Sociedad Limitada, siendo así en el 80% de los casos (García, 2020). Asimismo, la distribución territorial de este tipo de empresas es muy desigual según la comunidad autónoma, concentrando el País Vasco y Cataluña el 50,9% del total de las empresas de inserción (FAE-

DEI, 2020). Según el sector de actividad, casi el 80% de las empresas de inserción trabajan en el sector servicios y en actividades intensivas en mano de obra, entre las que destacan la recogida, el tratamiento y la eliminación de residuos y los servicios a edificios y actividades de jardinería (FAEDEI, 2020). En cuanto a sus ingresos, en 2020, un porcentaje muy elevado, el 76,69% de los mismos, procedía de la venta de productos y servicios. El porcentaje que proviene de ayudas públicas es el 20,58% de sus ingresos, siendo el resto de donaciones y otros conceptos (García, 2020; FAEDEI, 2020). Por último, en cuanto al número de personas insertadas tras finalizar el itinerario fue de 301 en el año 2020, lo que supuso un 66% de las que estaban en el proceso.

Para llevar a cabo nuestro análisis, nos vamos a centrar en tres empresas de inserción de referencia del país: Arca, Avanza y Bioalverde. La selección de estas empresas se ha realizado en base a criterios de diversidad de orígenes, propiedad, motivaciones, y sectores de actividad, de forma que dichas organizaciones fueran representativas de la pluralidad empresarial que esta realidad supone. De este modo, cada una de ellas presenta unas características y trayectorias distintas, ofreciendo así una imagen global del sector de empresas de inserción en España. En primer lugar, Arca es una filial de una empresa social catalana que tiene sedes en diferentes lugares del país y que se sigue expandiendo. En segundo lugar, Avanza tiene su origen en una asociación andaluza. Y en tercer lugar, Bioalverde pertenece a Cáritas Diocesana, que es una institución religiosa con presencia nacional. En resumen, el análisis de estas tres empresas puede ofrecer una imagen bastante fiel de la realidad de la Empresa de Inserción en España, dando además la oportunidad de conocer a este tipo de empresas sociales más profundamente y establecer, a partir de su perfil y diagnóstico de situación, las recomendaciones que sean necesarias para mejorar su función social.

Para alcanzar ese objetivo, se va a utilizar una metodología cualitativa basada en una entrevista. Para la realización de estas entre-

vistas, se diseñó un guion de preguntas (ver anexo 2) basado en la experiencia previa de los autores, los cuales participaron en el proyecto de investigación internacional “International Comparative Social Enterprise Models”, liderado por la red EMES (una red internacional de investigación sobre empresa social y Economía Social) y el cual tenía como objetivo definir modelos de empresa social basándose en la idea del “tipo ideal” de empresa social. De esta forma, al igual que en aquel proyecto, la presente investigación se va a basar en el tipo ideal de empresa social definido por EMES. Siguiendo esta definición, una empresa social “ideal” sería aquella que cumpliera los tres siguientes grupos de criterios (Defourny y Nyssens, 2012):

– Dimensión económica y empresarial

- a) Una actividad continua que produce bienes y/o vende servicios.
- b) Un nivel significativo de riesgo económico.
- c) Una mínima cantidad de trabajo remunerado.

– Dimensión social

- a) Un objetivo explícito para beneficiar a la comunidad.
- b) Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil.
- c) Una distribución de beneficios limitada.

– Gobierno participativo

- a) Alto grado de autonomía.
- b) Un poder de decisión no basado en la propiedad del capital.
- c) Una naturaleza participativa, que involucra a diferentes partes afectadas por la actividad.

De este modo, el guion que se sigue en el desarrollo de las entrevistas incluye preguntas referidas a estos tres grupos de criterios para

conocer en qué medida la empresa de inserción entrevistada se ajusta a estas pautas. La intención de estas preguntas no es que se responda a todas y cada una de ellas de forma exhaustiva, sino tener un guion para que, en el desarrollo de la entrevista con los directivos de cada una de las tres empresas, pudiesen surgir más preguntas o ellos mismos fuesen guiando la entrevista hacia aquellos aspectos más relevantes o que considerasen más importantes para poder conocer la realidad de estas empresas.

A parte de estas preguntas estrictamente relacionadas con el enfoque EMES, en el guion de preguntas también se incluyen otras cuestiones que resultan importantes para definir un perfil de empresas de inserción, tales como las debilidades o amenazas a las que se enfrentan, además de las principales fortalezas y oportunidades con las que cuentan. Es decir, se han incluido preguntas para realizar un análisis DAFO sobre estas empresas. Asimismo, se ha considerado necesario, ante la situación social generada por la COVID19, añadir una serie de preguntas relacionadas con el efecto que está teniendo la pandemia en estas empresas y cómo están reaccionando.

Las entrevistas se llevaron a cabo por parte de los autores a las personas responsables de cada entidad en su lugar de trabajo en la provincia de Sevilla, ya que coincidía que las tres empresas tenían sede en este lugar. Las entrevistas se realizaron durante el mes de marzo del año 2021 y permitieron acercarnos a la realidad actual de estas empresas, logrando una imagen más fiel de las mismas. El guión de la entrevista se encuentra disponible en el anexo 1.

5. ESTUDIOS DE CASO

A continuación, se plantean los tres estudios de caso seleccionados comenzando con una contextualización sobre el origen, objetivos sociales y actividad de cada una de ellos. Posteriormente, se presentan los resultados derivados de las tres secciones de la entrevista que se han descrito en el apartado anterior.

5.1. ARCA, Servicios Ambientales Andalucía, SL

La empresa patrona de Arca se encuentra en Barcelona (Cataluña). Ésta se fundó en el año 1997, en el marco de la II Iniciativa Comunitaria para el Empleo y el Desarrollo de los Recursos Humanos HORIZON, que fue un programa aprobado por la Comisión Europea el 15 de junio de 1994, con el objetivo de mejorar el acceso al mercado de trabajo de personas con diversidad funcional, o en situación de exclusión sociolaboral (Arca Serveis Ambientals, 2021)

Posteriormente, decidió implantar filiales en diversos puntos de España, tales como Madrid, Andalucía, Baleares y Canarias, con la finalidad de expandir estas empresas con función social. En el caso de ARCA Andalucía, su única sede está en Sevilla y se abrió en el año 2018.

ARCA, en cualquiera de sus filiales, centra sus actividades en dos campos principalmente: el medio ambiente, y la construcción y rehabilitación. En el primer campo, el del medio ambiente, encontramos actividades de limpieza de la vía pública y de recogida y gestión de residuos, con el objetivo de fomentar el reciclaje. Asimismo, ARCA Cataluña se encarga de la limpieza viaria de casi todas las provincias de la comunidad autónoma, pero en el caso de Andalucía esta tarea no la desarrolla ARCA, pues la desempeñan otros organismos públicos. Por su parte, en el segundo campo, el de construcción y rehabilitación, la empresa se dedica a las siguientes actividades: ejecución de obra pública, de obra nueva, rehabilitación, y mantenimiento de inmuebles o mobiliario urbano.

Los principios y objetivos de esta empresa, a parte del principal de inserción sociolaboral, van a ser el respeto al medio ambiente, la mejora continua de procesos, la responsabilidad social y la transparencia de su actividad.

5.2. AVANZA, Empresa de Inserción, SL

Avanza fue de las primeras empresas de inserción de Andalucía. Se crea en el año 2001 y nace a partir de la Federación Andaluza de Asociaciones SURGE. La asociación SURGE quería crear una empresa de inserción, pero la única forma de conseguir financiación para la misma era que miembros de la propia asociación pidieran esta financiación, para lo cual crearon la empresa. La principal función de Avanza es la prestación de servicios para conseguir la inserción sociolaboral de personas en situación de exclusión social y con dificultad para acceder al mercado laboral. Sus objetivos principales son la integración y la formación de personas en riesgo de exclusión social para que puedan acceder al mercado ordinario, y facilitarles el acceso a la formación y la orientación laboral.

Ofertan diferentes servicios, entre ellos unidades de estancia diurna para mayores, la escuela infantil Acuarela que se encuentra en Écija, y la gestión de la cafetería del Centro de mayores Macarena.

5.3. BIOALVERDE, SLU

Bioalverde es una empresa de inserción impulsada por Cáritas Diocesana. Se encuentra en el municipio sevillano de Dos Hermanas, en un extenso terreno donde tienen un huerto en el que llevan a cabo sus actividades de forma natural y ecológica. Su función principal es la inserción sociolaboral de personas en situación de exclusión social, así como también concienciar sobre la necesidad de un consumo de alimentos sostenible y con unos precios justos.

Desarrollan su actividad principal en dos áreas. Por un lado, explotan una finca ecológica de 30 hectáreas, en la que tienen huertos, una zona de viveros, un centro de interpretación, otro de formación y naves agrícolas y de comercialización que ayudan a realizar los repartos. Y, por otro lado, gestionan residuos textiles que

se reciben a través de recogidas masivas y contenedores de reciclaje (BioAlverde, 2021)

Realizan cursos de formación en Agricultura Ecológica para que estas personas en riesgo de exclusión y con difícil acceso al mercado de trabajo puedan recibir esta formación y trabajar con ellos. El objetivo de la empresa es doble, ya que aparte del objetivo principal de inserción, pretenden concienciar de la necesidad de cuidar la tierra, y cuidarnos a nosotros mismos consumiendo unos productos naturales. Es decir, esta empresa sitúa siempre por encima a las personas, al medio ambiente y al desarrollo sostenible.

Bioalverde solo cultiva hortalizas de temporada con certificación ecológica, pero también distribuye productos de otras empresas que también tienen objetivos justos, y no solo vende a particulares, sino también a restaurantes, hoteles y “ecotiendas”.

6. RESULTADOS: DEFINICIÓN DEL PERFIL DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

6.1. Características de Empresa Social (EMES)

En base a las tres dimensiones de la empresa social “ideal” establecidas por EMES, se exponen a continuación los resultados del análisis de las entrevistas realizadas a las empresas de inserción de nuestros estudios de casos.

6.2. Dimensión económica

En lo relativo a cuál es la actividad principal de la empresa, se observa que todas tienen una *actividad continua que implica la producción bienes y servicios*.

En el caso de Arca, su actividad central son los servicios ambientales, que requieren poca formación para que esas personas en

exclusión social puedan encajar en el empleo con facilidad. Estos servicios ambientales van desde servicios de limpieza, hasta plantas especializadas en tema de residuos y reciclaje. La empresa va a empezar a realizar otro tipo de actividades a parte de la principal, tales como jardinería y otros servicios de esta clase que requieran baja cualificación, con el fin de diversificar la actividad.

Avanza, por su parte, cuenta con tres unidades productivas como actividad principal: una Escuela Infantil en Écija; un centro de día de mayores dependientes que se encuentra en Sevilla; y tres cafeterías en los CPA (Centros de Participación de mayores). En otros momentos, la empresa ha tenido también actividades de construcción o limpieza. Actualmente, a consecuencia de la pandemia se van a diversificar a otros nichos de mercado menos clásicos, tales como la producción de setas.

Por último, la actividad principal de Bioalverde es el cultivo ecológico de frutas y verduras como herramienta para crear empleo. Tienen una línea de agricultura ecológica y otra línea textil. El textil se basa en recogida de donaciones de ropa, tratamiento de la misma y venta de ropa de segunda mano o de ese material a terceros o a empresas que se dediquen a un reciclado de este tipo de materiales.

En cuanto al segundo criterio de la dimensión económica, cabe destacar que los tres casos de estudio, cuando tomaron la decisión de fundar una empresa de inserción, *asumieron el riesgo económico* inicial para emprender esta actividad sin ningún tipo de ayuda o subvención. Arca es una filial, por lo que la matriz fue la que asumió todos los gastos y a la que se le repercutían todas las primeras inversiones. Sin embargo, cuando se fundó la matriz, ellos sí que asumieron el riesgo total de la fundación de la empresa. En Avanza, los tres socios que crearon la empresa también asumieron el riesgo total de la creación empresarial, sin ningún tipo de ayuda. En Bioalverde, por su parte, fundaron la empresa en el 2015, y asumieron el riesgo total de la inversión

inicial. El único socio de esta empresa es Cáritas Diocesana de Sevilla, y fue el que realizó toda la inversión inicial para poner en marcha el proyecto.

Por último, con respecto a los salarios y la remuneración de los trabajadores, en todas las empresas se cumplía la característica del modelo ideal de tener una cantidad *mínima de trabajo remunerado*. De hecho, en todas ellas, los trabajadores tanto de la estructura como en inserción tienen un sueldo digno acorde con el trabajo que realizan.

Además de ello, en Arca no cuentan actualmente con voluntarios en la empresa. Todos los trabajadores son asalariados. Tienen cinco personas trabajando en la provincia de Sevilla y cinco en la provincia de Cádiz en Arca Servicios Ambientales Andalucía, y en estructura solo está la responsable, por lo que está ella sola para todas esas personas en inserción.

En Avanza cuentan con 44 personas. De ellos, el 50% de los trabajadores forman parte de la estructura de la empresa y siempre están allí trabajando de forma indefinida, y el otro 50% son personas en inserción que están como máximo tres años. En momentos concretos han contado con voluntarios, pero actualmente no.

Bioalverde, por su parte, solo cuenta con trabajadores asalariados. Sin embargo, en ocasiones cuentan con voluntarios que les vienen de Cáritas de forma muy puntual, aunque son pocos. En estos momentos, la empresa cuenta con 35 trabajadores, de los cuáles el 60% son trabajadores en inserción, y el 40% son trabajadores de estructura.

A partir de los datos aportados se puede concluir que el tamaño de estas empresas de inserción en España es pequeño, encontrándose todas entre los 10 y 44 trabajadores.

6.3. Dimensión social

Las tres empresas, tienen un *objetivo explícito para beneficiar a la comunidad*. Este es la inserción sociolaboral de las personas en

riesgo de exclusión social. Así, con su actividad no benefician solo a los propios trabajadores, sino a su entorno, pues son actividades asistenciales, de servicios sociales, que ayudan a determinados sectores de población y, en general, necesitadas.

En Arca, el perfil de los trabajadores de inserción ha ido cambiando, pues cuando comenzaron con su actividad eran personas con problemas de drogodependencia o jóvenes de familias desestructuradas, pero con el tiempo también han contratado a mujeres que huyen del maltrato (violencia de género) o personas con formación que han perdido su empleo y son parados de larga duración. En Avanza los trabajadores de inserción solían ser principalmente personas con problemas de drogodependencia y también inmigrantes con problemas, dada la localización de esta empresa en un barrio donde residen muchos inmigrantes. Sin embargo, al igual que ha sucedido en Arca, el perfil de los trabajadores de inserción se ha ido diversificando con el tiempo. Por último, en Bioalverde, la diversidad de situaciones de exclusión ha sido la tónica desde que se creó la empresa, aunque es cierto que mayoritariamente han contratado a internos de centros penitenciarios o a jóvenes de familias desestructuradas, pero también personas con más de 50 años y en situación de paro de larga duración u otras personas con enfermedades que han perdido sus empleos.

En el contexto social donde surgen es importante señalar que estas empresas, en el desarrollo de sus actividades, intentan siempre que los beneficios se expandan en toda la zona donde se realizan las mismas. En este sentido, cuando una empresa de inserción da trabajo a estas personas (que en buena parte viven gracias a las ayudas que reciben del gobierno), el gobierno deja de gastar ese dinero en ayudas, y esa persona se convierte en un trabajador que aporta al estado pagando impuestos y consumiendo en el mercado. Es decir, el retorno social de las actividades de las empresas de inserción a gran escala es grande por el efecto en cadena que producen. Asimismo, aunque

su principal objetivo es la inserción sociolaboral de personas, tienen otros fines sociales paralelos relacionados con la concienciación sobre el medio ambiente o el consumo justo y sostenible.

Con respecto al segundo criterio de la dimensión social, se observa que todas las *organizaciones han sido emprendidas por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil*. Así, en Arca, el grupo de personas que la fundó formaba parte de una empresa privada que por problemas económicos iba a cerrar, y pensaron que en vez de cerrar podían convertirla en una empresa de inserción. Los mismos trabajadores de la empresa son los que toman las riendas del cambio, se quedan con la empresa y la convierten en una empresa de inserción, evitando así perder su trabajo, y a su vez, ayudando a personas que se encontraban en la misma situación que ellos, sin trabajo. Avanza, sin embargo, fue creada por tres socios pertenecientes a una asociación andaluza (SURGE) que quería crear empresas sociales en esta comunidad. Y, por último, en el caso Bioalverde, la iniciativa de creación de la empresa fue de Cáritas, que encargó al exdirector de esta que la fundara, realizando éste todos los trámites de constitución.

Finalmente, en cuanto al tercer criterio, se observa que, en ninguna empresa de inserción, hay *distribución de beneficios*, ya que la ley establece que este tipo de empresas deben reinvertir al menos el 80% de sus beneficios (si los tienen) a la mejora o ampliación de sus estructuras productivas y de inserción (Art 5 y 6 de la Ley 44/2007).

6.4. Gobierno participativo

Las tres empresas tienen un *alto grado de autonomía*, siendo estos proyectos ideas de emprendedores particulares que han creado su empresa privada al margen del sector público. Es cierto que, como se ha comentado en una sección anterior, las tres reciben algunas ayudas públicas, pero estas solo suponen un pequeño porcentaje de sus ingresos. Se tra-

ta, por tanto, de empresas normalizadas, que compiten en el mercado con otras empresas con trabajadores que no están en inserción, con formación, y donde imperan los criterios de eficiencia y competitividad. Por este motivo, las empresas de inserción se encuentran en cierta desventaja a efectos de mercado, porque prima su objetivo social por encima de todo, pagando salarios dignos a trabajadores que están aún en formación y que, por tanto, son menos eficientes. Esta situación les hace tener pérdidas en ocasiones, razón por la cual las ayudas públicas les son a veces necesarias para compensar su desventaja.

Por otra parte, en estas empresas, la *facultad de decisión no está basada en la propiedad del capital*. En Avanza, por ejemplo, cada unidad productiva tiene su grupo de decisión específico, y se hace a través de los representantes de la plantilla y de los diferentes equipos técnicos y de atención directa. Relativo al liderazgo de Bioalverde, se puede decir que es colectivo, ya que se reparten diferentes tareas y responsabilidades los diferentes trabajadores de la estructura de la empresa. En general, en las tres coinciden en que este tipo de empresas, para que funcionen bien, deben tener un liderazgo compartido, dado que los fines principales son sociales.

Además, todas tienen una estructura interna con *naturaleza participativa (involucra a diferentes afectados)*, menos Arca, que por tratarse de una filial solo cuenta con una responsable y es la encargada de tomar todas las decisiones. En Avanza, la toma de decisiones la llevan a cabo no solo los grupos específicos de cada actividad, sino también los tres socios y la entidad promotora de la empresa. En Bioalverde, la empresa cuenta con una estructura muy horizontal, trabajan mucho de forma asamblearia y participativa, por lo que es bastante democrática, aunque también cuentan con cierta jerarquía para las decisiones del día a día a través de la figura del director o, para decisiones de más envergadura, con el Consejo de Cáritas.

6.5. Otras cuestiones relevantes

6.5.1. Análisis DAFO

Referente a las *debilidades*, en Arca la principal es el precio, ya que sus servicios son más caros para que los trabajadores puedan tener un sueldo digno, y eso les hace ser menos competitivos en el mercado. Por su parte, el dirigente de Avanza señala que los sectores clásicos en los que se mueven las empresas de inserción cuentan con el problema de que en el mercado laboral ordinario es muy difícil encontrar un sueldo y un puesto digno, además de que hay mucha economía sumergida. De hecho, señala que es lo que sucede en una de sus actividades principales, la hostelería, que en el mercado laboral ordinario es un sector muy castigado y con condiciones muy precarias. No obstante, los responsables de estas empresas ven este establecimiento superior de precios y el salario digno como una fortaleza con respecto a los competidores, ya que los clientes que realizan sus compras a estas empresas de forma consciente se ven atraídos por el hecho de contribuir a la mejora de vida de los colectivos vulnerables, aunque tengan que pagar un precio superior.

Asimismo, siguiendo con las debilidades, la rotación que hay en el personal en inserción es muy alta por la propia naturaleza de las empresas. De esta forma, cuando el trabajador ya está formado y realiza su trabajo con destreza, se marcha, dejando su sitio a un nuevo trabajador y empezando de nuevo a formarse, lo cual afecta a la eficiencia y rentabilidad de la empresa y, más aún, si tenemos en cuenta el tipo de personal con el que tratan, pues no son trabajadores al uso, sino que necesitan unos apoyos muy especiales. Esto lo resalta especialmente el responsable de Bioalverde, al indicar que resultaba muy difícil crecer como empresa porque cada dos años empezaban de cero, al irse los trabajadores que terminaban el itinerario de inserción y llegar los nuevos que no tenían conocimientos previos al respecto.

Otra debilidad según señalan los responsables de las tres empresas es el exceso de

financiación que requieren debido a la formación específica que imparten a los trabajadores de inserción para la actividad que van a realizar en la empresa. Esta formación incluye también una formación complementaria que es útil para su vida personal y para que les sirva para insertarse sociolaboralmente. Entre esta formación, señala el responsable de Avanza, se encuentra principalmente la relativa a autoestima, a la propia imagen, la igualdad de género, educación sexual o educación sanitaria. No obstante, cabe señalar que estas debilidades con las que cuentan estas empresas y que se derivan de su razón de ser, también constituyen a la misma vez fortalezas para ellas, como indica la responsable de Arca, quien de nuevo habla de las dos caras de la misma moneda, ya que el atractivo que encuentran los compradores en ellas se relaciona con estas características de ayuda a los más débiles, lo cual hace que los clientes de sus servicios estén dispuestos a pagar un precio superior que financie esta formación.

Por otro lado, en cuanto a las *fortalezas* que van más allá de las ya señaladas, destaca también la formación del personal de la estructura. Estos suelen tener formación universitaria, y se les forma para que sepan con qué clase de trabajadores van a tener que trabajar y el tipo de apoyo que tienen que darles. El responsable de Avanza destaca la importancia de que la estructura de la empresa sepa qué características específicas tienen las personas con las que se está trabajando y las dificultades a las que se va a enfrentar, de forma que se vuelve esencial que antes de que empiecen a trabajar se les enseñe como tratar a estas personas en inserción. Por lo tanto, las personas que están en contacto con el colectivo vulnerable están altamente cualificadas para acompañarlas en el proceso de integración, desempeñando en buena medida labores multifuncionales relacionadas con temas técnicos, psicológicos y sociales.

Además de lo anterior, otra fortaleza de estas empresas es que constituyen un pilar estratégico para la Administración, ya que, si

no estuvieran trabajando, estarían en el paro y tendrían que recibir subsidios sociales por parte del Estado. Al encontrarse como trabajador en inserción, tributan y pagan sus impuestos, pudiendo dedicar el Estado aquellos recursos para otros fines, situación que también indica el entrevistado de Avanza, el cual considera un motivo destacable y digno de mostrar al Gobierno para recibir más apoyo.

Entre las principales *amenazas*, todas las empresas ponen de manifiesto la necesidad de financiación, ya que las ayudas que les llegan son muy irregulares y a veces las necesitan para compensar pérdidas. A este respecto, no obstante, cabe señalar que la dependencia, aunque sea parcial, del sector público es otra de las amenazas que las empresas de inserción entrevistadas consideran es necesario superar, ya que su actividad puede verse afectada o incluso dañada por circunstancias ajenas a ellas mismas, como ha pasado con la crisis del COVID. De hecho, el fundador de Bioalverde señala que esta falta de autonomía completa es uno de los mayores problemas, y considera que estas empresas tienen que luchar por ser autosuficientes y no depender en absoluto de subvenciones. Asimismo, el desconocimiento que se tiene con respecto a las empresas de inserción es otra amenaza que no ayuda a que la empresa de inserción pueda situarse en una situación más favorable en el mercado. De hecho, derivado de este desconocimiento existe una falta de implicación en proyectos de estas características por parte de la sociedad, ya que a pesar de que se informa sobre la importancia de contribuir con este tipo de empresas y consumir sus productos, no termina de haber una conciencia social sólida sobre este asunto. Esta circunstancia también la señala específicamente la persona entrevistada de la empresa Bioalverde, cuando explicaba en la entrevista las trabas que encontraban para llegar a la gente y que conociesen cuáles eran las labores de estas empresas.

Con respecto a las *oportunidades*, cabe señalar que el hecho de “reciclarse” y “reinventarse” hacia otras actividades puede suponer un

aspecto favorable a la hora de ampliar la cuota de mercado y diversificar el riesgo. La pandemia lo ha demostrado. Asimismo, también existe la posibilidad de llevar a cabo iniciativas de marketing por parte de estas empresas de inserción con más profundidad con el fin de llegar a más público y aumentar su cuota de mercado vía sensibilización de la sociedad. Esto lo ponen de manifiesto tanto los responsables de Bioalverde como de Avanza, al afirmar que todas las consecuencias de la pandemia no habían sido negativas, sino que en determinados aspectos les ha impulsado a probar nuevos sectores e innovar para poder sobrevivir. A este respecto, señalan que hay iniciativas provenientes de la Unión Europea que obligan a los gobiernos a reservar un porcentaje de la contratación pública de ciertas actividades a las empresas de inserción. Por último, también constituye una oportunidad según los responsables de las tres empresas, la medición del impacto socioeconómico que tiene su actividad y función social. Aunque reciban ayudas, son conscientes de que el impacto social y económico que tienen en la sociedad es bastante superior a las ayudas que reciben, lo cual podría justificar numéricamente las subvenciones recibidas. En este sentido, se manifiestan partidarios de la cuantificación del impacto de sus actividades vía metodologías SROI o equivalentes. El desempeño de esta tarea, a pesar de precisar de conocimientos específicos y de determinado período de tiempo, piensan que facilitaría también su visibilidad en el mercado y el acogimiento por parte de la clientela.

6.5.2. *Efectos del COVID y reacción de las empresas de inserción*

En lo relativo a *cómo ha afectado el COVID-19* a las empresas de inserción analizadas, cabe señalar que éste ha tenido un impacto diferente en cada una de ellas.

En Arca, durante el confinamiento inicial, despidieron a los trabajadores porque consideraron que no tenían capacidad económica para acogerse a un ERTE (Expediente de Regulación

Temporal de Empleo). Sin embargo, tras el fin del confinamiento, la empresa volvió a funcionar de forma normal sin grandes cambios, ya que las actividades que ellos realizan no se han visto muy golpeadas por la crisis sanitaria.

En Avanza, la COVID-19 ha tenido un impacto muy fuerte porque sus actividades se encontraban dentro de los sectores más críticos (personas mayores, hostelería y escuela). Donde más personas en inserción tenían era en la hostelería, que ha sido uno de los sectores más afectados por la pandemia. Aun así, se acogieron a un ERTE al que fueron una buena parte de su plantilla. No obstante, debido a los problemas que le ha causado el tipo de actividad productiva que realizan, están intentando diversificarse y huir de los nichos de inserción clásicos hacia otros sectores que puedan verse menos afectados por la pandemia y donde poder ofrecer un mayor número de puestos de trabajo.

Por último, en Bioalverde, el impacto no ha sido completamente negativo, ya que han cambiado muchos aspectos de la empresa que les ha beneficiado. Con la COVID-19 empezaron a realizar todas las entregas de pedidos a domicilio, por lo que han tenido que reforzar el personal en logística, aumentando los puestos de trabajo en esta sección y disminuyéndolos en los puestos que tras la pandemia dejaron de ser necesarios.

A modo de resumen, con toda la información anterior se ha elaborado la tabla 1, la cual muestra las características fundamentales de la empresa de inserción de los tres casos analizados. Se define así el perfil de estas entidades distinguiendo entre sus características fundamentales como empresa social, los retos a los que se enfrentan (debilidades y amenazas), las fortalezas y oportunidades que experimentan, y cómo han reaccionado ante las repercusiones del COVID-19.

7. CONCLUSIONES

La presente investigación tenía como objetivo definir el perfil de la empresa de inserción española. Para ello, se ha entrevistado a una

población objetivo, compuesta por tres empresas y se les ha preguntado sobre sus características como empresa social (basándonos en el tipo ideal definido por EMES), sobre sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas, y sobre la forma en que han afrontado la crisis del COVID-19. Una vez realizado todo el trabajo, se pueden extraer las siguientes conclusiones.

En primer lugar, se concluye que las empresas de inserción cumplen la totalidad de las características del tipo ideal de empresa social definido por EMES (Defourny y Nysens, 2012). De esta forma, aunque esta definición incluye una serie de características “ideales” y los autores de esta definición reconocen que las empresas sociales no tienen por qué cumplirlas todas –como sucede en el caso de las escuelas anglosajonas (Drayton, 2006; Dees, 2001)–, en el caso de las empresas de inserción entrevistadas, esta “utopía” se cumple prácticamente en su totalidad. De esta forma, esta investigación contribuye a reforzar la idea de que este tipo de empresas han de ser consideradas de forma inexcusable cuando se realizan estudios científicos sobre las empresas sociales (Spear, R., y Bidet, 2005 ; Díaz-Foncea *et al.*, 2020; Borzaga *et al.*, 2020) y que, además, al cumplir con los rasgos más restrictivos de su definición, se engloban dentro de la escuela de Economía Social (Solórzano *et al.*, 2018).

En segundo lugar, se concluye que las empresas de inserción suelen participar en todos los sectores económicos (primario, secundario y terciario), y que han ido diversificando sus actividades con el tiempo con el objetivo de ampliar su mercado y, consecuentemente, su objetivo social. De este modo, este estudio coincide con los estudios previos sobre empresas de inserción en los que se encontraron que estas empresas sociales desarrollaban su actividad de manera innovadora con el fin de integrar al mayor número de personas en la sociedad (Spear, R., y Bidet, 2005 ; García, 2020). No obstante, cabe destacar que, tanto las actividades originarias como las nuevas, siguen aportando escaso valor añadido, por lo que la

innovación hacia sectores más competitivos es aún una tarea pendiente, tal y como ya ponían de manifiesto Borzaga *et al.* (1998).

En tercer lugar, se concluye que las empresas de inserción entrevistadas suelen contar con unos trabajadores y responsables de estructura con mucha formación y polivalentes, participando en la integración social de los colectivos vulnerables no sólo vía mercado laboral, sino también en asesoramiento en otros aspectos relacionados con la vida personal. De esta manera, esta conclusión contradice los resultados de O’Hara y O’Shaughnessy (2021) en su estudio sobre las empresas de inserción irlandesas, en el que se demanda mayor formación a los responsables de estas empresas. No obstante, a su vez, este resultado refuerza los estudios de Chisvert *et al.* (2018) y García (2020), en los que reconocen la labor de los trabajadores de la estructura como actores clave del proceso de tránsito hacia la inserción laboral.

En cuarto lugar, se concluye que las empresas de inserción se enfrentan a varios retos. El primero de ellos hace referencia a la ausencia de la puesta en práctica de cualquiera de las metodologías vigentes para medir el impacto socioeconómico que estas empresas tienen en el territorio (Social Cost-Benefit Analysis, Social Cost-Effectiveness Analysis, SROI, etc). De este modo, a pesar de que la labor social que desempeñan las empresas de inserción entrevistadas es indiscutible, en general, no existen cifras que vayan más allá del número de personas que pasan por sus itinerarios formativos y que se integran con éxito en el mercado laboral. Así, no se consideran a efectos contables las cantidades que las Administraciones Públicas se ahorran por tener a las personas vulnerables trabajando (subsidios por desempleo, por ejemplo), las cantidades que los trabajadores en inserción aportan en concepto de impuestos, las mejoras en términos de autoestima, de bienestar familiar, etc. (Díaz-Foncea *et al.*, 2020). Este reto está en línea con los encontrados en otros trabajos realizados sobre empresas de inserción, como los de Spear y Bidet (2005) en 12 países europeos,

o el de O'Hara y O'Shaughnessy (2021) en las empresas de inserción en Irlanda.

A este respecto, la medición del impacto de la actividad en un sentido amplio (usando alguna de sus metodologías anteriores) podría constituir un criterio objetivo a la hora de adjudicar los proyectos en las contrataciones públicas y de conceder las subvenciones. De este modo, además de contar con la seguridad de que una parte de la contratación pública va destinada a estas empresas (Paniagua, 2022), habría una preocupación por parte de las mismas por medir, mostrar e incrementar su impacto socioeconómico (Mook et al, 2015), atrayendo también a más inversores (Kim y Ji, 2020). No obstante, esta medida exigiría contar con recursos adicionales de formación y de tiempo (Ebrahim y Rangan, 2010 ; Millar y Hall, 2013)

El segundo reto de este tipo de empresa social se refiere a la necesidad de dar visibilidad a su labor. Existe una sensación general en estas empresas de no estar suficientemente reconocidas por parte de la sociedad, lo cual ya se ha considerado en estudios anteriores (Defourny y Kim, 2011). Esta falta de consideración entre los clientes potenciales exige una estrategia de márketing y publicidad más intensa que la que llevan realizando hasta ahora. Este tipo de iniciativas por parte de la empresa exigiría una inversión fuerte, por lo que, con el fin de aliviar la carga financiera que supondría, podría ser conjuntamente desarrollada con el sector público, que puede desarrollar campañas de concienciación y sensibilización a la sociedad en general sobre la importancia de estas empresas.

El tercer reto obedece a la razón de ser de la propia empresa de inserción. Así, las empresas de inserción entrevistadas han manifestado su propósito de ser más competitivas, pero al mismo tiempo, explican la dificultad que ello conlleva. Esta dificultad radica en que para que los trabajadores en inserción obtengan un sueldo digno, deben establecer unos precios más altos que los del mercado, y ello les hace menos competitivos. Esta situación es algo que se da de forma general en todas las empresas

de inserción (Spear y Bidet, 2005 ; O'Hara y O'Shaughnessy, 2021). De este modo, resulta primordial buscar la manera de aunar ambos intereses: velar por el bienestar del trabajador en inserción y ser competitivos. La respuesta se encuentra en la innovación para ser más productivos –para ello se podrían plantear dedicarse a otros sectores con mayor valor añadido, como proponían Borzaga *et al.* (1997)–, y en el marketing para intentar aumentar la cuota de mercado vía concienciación. De esta forma, se evitaría caer en la degeneración y en el isomorfismo (Scott and Meyer, 1994). Asimismo, también pueden llevar a cabo la creación de los “espacios de negociación” a los que se referían Battilana *et al.* (2015) o repercutir el sobre coste a otros grupos de interés de la empresa, como señalaba Teasdale (2012).

El último reto hace referencia a la dependencia parcial que estas empresas sociales tienen del sector público. Aunque en gran medida son bastante autónomas en términos financieros, en muchas ocasiones tienen pérdidas, y son estas subvenciones las que en parte equilibran las cuentas de estas empresas. No obstante, estas empresas describen estos “inputs” que reciben como escasos e irregulares, por lo que resultaría interesante para ellas no estar tan vinculadas al sector público y diversificar más aún la clientela y la financiación. Esta situación de dependencia parcial es descrita en palabras de O'Hara y O'Shaughnessy (2021) como “entorno de recursos inestable”, ya que, a medida que los proyectos y subvenciones del sector público van llegando a su fin, la empresa se ve obligada a “reinventarse” para seguir adelante.

Esta característica nos lleva a la quinta y última conclusión, y es que, el que estas empresas estén habituadas a convivir en un “entorno de recursos inestable”, explica el hecho de que ante una situación como la generada por el COVID-19, las empresas de inserción entrevistadas hayan sabido encontrar una salida, como puede ser detectar y aprovechar nuevos nichos de mercado menos castigados por la pandemia. Al estar acostumbradas a vivir en ese clima de incertidumbre, estas em-

presas sociales cuentan con las herramientas suficientes para hallar alternativas y hacer que “el barco siga navegando”. De este modo, las empresas de inserción entrevistadas, aunque son conscientes de todos los retos que les quedan por superar, han mostrado su fortaleza como empresa competidora en el mercado, y también su tenacidad a la hora de cumplir con su objetivo social de integración de colectivos vulnerables en la sociedad, incluso en momentos críticos como los actuales.

BIBLIOGRAFÍA

- ARCA SERVEIS AMBIENTALS. *Arca Serveis Ambientals* (2021)
- BATILANA, J., SENGUL, M., PACHE, A.C., MODEL, J. «Harnessing productive tensions in hybrid organizations: the case of work integration social enterprises». *Academy of Management Journal*, N.58 (6) (2015)p. 1658-1685.
- BIOALVERDE. *BioAlverde* (2021).
- BORZAGA, C., GALERA, G., FRANCINO, B., CHIOMENTO, E., NOGALES, R., CARINI, C. *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe. Comparative synthesis report. European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union*, 2020.
- BORZAGA, C., GUY, B., POVINELLI, F. «Le role des entreprises d'insertion sur le marche du travail – l'éclairage d'une analyse économique». En *Insertion et nouvelle économie sociale (VV.AA.)*. Paris: Editions Desclee de Brouwer, 1998.
- CARVAJAL, M. R. «Las empresas sociales implicadas en la formación para desempleados. El difícil reto de la Innovación Social». *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, N. 102 (2021), p. 61-95.
- CHAVES, R., MONZÓN, J. L. «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*, N. 93 (2018), p. 5-50.
- CHISVERT-TARAZONA, M. J., PALOMARES-MONTERO, D., HERNAIZ-AGREDA, N., SALINAS-TOMAS, M. «Trayectorias de aprendizaje en contextos informales. El caso de tres empresas de inserción». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 94 (2018), p. 185-216.
- COMISIÓN EUROPEA. *Plan de Acción para la Economía Social*, 2021.
- CRIMMINS, J. C., KEIL, M. *Enterprise in the nonprofit sector*. New York: The Rockefeller Brothers Fund, 1983.
- DAVISTER, C., DEFOURNY, J., GREGOIRE, O. «Work integration social enterprises in the European Union: an overview of existing models». *Revue Internationale de l'Économie Sociale: Recma*, N. 293 (2004).
- DEES, J. *The meaning of 'Social Entrepreneurship (draft paper)*, 2001.
- DEFOURNY, J., KIM, S. Y. «Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: a cross-country analysis». *Social Enterprise Journal*, N. 7 (1) (2011), p. 86-111.
- DEFOURNY, J., NYSSSENS, M. «Social enterprise in Europe: recent trends and developments». *Social Enterprise Journal*, N. 4(3) (2008), p. 202-228.
- DEFOURNY, J., NYSSSENS, M. «El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada». *CIRIEC España : Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 4(75) (2012), p. 7-34.
- DEFOURNY, J., NYSSSENS, M., BROLIS, O. «Testing social enterprise models across the world: Evidence from the “International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) project». *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, N. 50(2) (2021), p. 420-440.
- DÍAZ-FONCEA, M., MARCUELLO, C. «Las empresas sociales en España: concepto y características». *Revista Vasca de Economía Social = Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria*, N. 8 (2012), p. 143-164.
- DÍAZ-FONCEA, M., MARCUELLO, C., NOGALES, R. *Country Report Spain – Social enterprises and their ecosystems in Europe, Luxemburgo: Publication Office of the European Union*, 2020.
- DOHERTY, B., HAUGH, H., LYON, F. «Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda». *International Journal of Management Reviews*, N. 16(4) (2014), p. 417-436.
- DRAYTON, B. «Everyone a changemaker: Social entrepreneurship's ultimate goal». *Innovations*, N. 1(1) (2006), p. 80-96.
- EAPN. *Informe AROPE 2020*, 2020.
- EBRAHIM, A., RANGAN, V. K. «The limits of nonprofit impact: A contingency framework for measuring social performance». *Harvard Business School*, N. 10-099 (2010).
- EIKENBERRY, A., KLUVER, J. «The marketization of the nonprofit sector: Civil society at risk? ». *Public Administration Review*, N. 64(2) (2004), 132-140.

- EMES INTERNATIONAL RESEARCH NETWORK. *EMES*, (2021).
- EUROPEAN ANTI-POVERTY NETWORK-ESPAÑA. *El estado de la pobreza. Seguimiento del indicador de pobreza y exclusión social en España 2008-2020*. Madrid: Ed. EAPN, 2021.
- EUROSTAT. *Estadísticas anuales*, 2020.
- FAEDEL. *Informe de Gestion*, 2020.
- FUNDACIÓN UN SOL MÓN-OBRA SOCIAL CAIXA CATALUNYA. *Las Empresas de Inserción en España*, Barcelona: Ed. S. INK CATALUNYA, 2007.
- GARCÍA, M. Á. «Las empresas de inserción en España en 2019». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N. 36 (2020), p. 131.
- HARVARD BUSINESS SCHOOL. *Social Enterprise Initiative*, 2021.
- HAZENBERG, R., SEDDON, F., DENNY, S. «Investigating the outcome performance of a WISE delivering employability programmes to the unemployed». *Journal of Leadership, Accountability and Ethics*, N. 9 (6) (2012), p. 40-50.
- INE. *Encuesta de condiciones de vida. Año 2020*, 2021.
- JEFFERY, S. «Social firms: developing business, economic viability, stakeholder value and worker inclusion». *International Congress Series*, N. 1282 (2005), p. 1153-1157.
- KALLEBERG, A. L. *Precarious lives: Job insecurity and well-being in rich democracies*. John Wiley & Sons, 2018.
- KERLIN, J. A. «Social enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences». *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, N. 17(3) (2006), p. 246-262.
- KIM, D. J., Y JI, Y. S. «The evaluation model on an application of SROI for sustainable social enterprises». *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexit*, N. 6(1) (2020), p. 7.
- LEY 5/2011, DE 29 DE MARZO, DE ECONOMÍA SOCIAL, 2011
- LYSAGHT, R., JAKOBSEN, K., GRANHAUG, B. «Social firms: a means for building employment skills and community integration». *Work*, N. 41 (4) (2020), p. 455-463.
- LYSAGHT, R., ROY, M. J., RENDALL, J. S., KRUPA, T., BALL, L., DAVIS, J. «Unpacking the foundational dimensions of work integration social enterprise: The development of an assessment tool». *Social Enterprise Journal*. N. 14 (1) (2020).
- MANDIBERG, J.M. «Social enterprise in mental health: an overview». *Journal of Policy Practice*, N. 15 (1/2) (2016), p. 5-24.
- MARCUELLO, C., BELLOSTAS, A., CAMON, J., MARCUELLO, C., MONEVA, J. M. *Las empresas de inserción en Aragón: características, evolución y futuro*. Fundear: Zaragoza, 2005.
- MARCUELLO, C., BELLOSTAS, A., MARCUELLO, C. *Informe sobre las empresas de inserción en España*, Valencia: CIRIEC-España, 2008.
- MARHUENDA, F., BERNAD J., NAVAS, A. «Las prácticas en empresa como estrategia de enseñanza e inserción laboral: las empresas de inserción social». *Revista de Educación*. N. 351 (2010), p. 139-161
- MASON, C., BARRAKET, J., FRIEL, S., O'ROURKE, K., STENTA, C. P. «Social innovation for the promotion of health equity», *Health Promotion International*, N. 30 (S2) (2015), p. ii116-ii125.
- MILLAR, R., HALL, K. «Social return on investment (SROI) and performance measurement: The opportunities and barriers for social enterprises in health and social care». *Public Management Review*, N. 15(6) (2013), p. 923-941.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL. «Empresas de Inserción», *Gobierno de España*, 2021.
- MONZÓN, J., CHAVES, R. *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, 2018.
- MOOK, L., MAIORANO, J., RYAN, S., ARMSTRONG, A., QUARTER, J. «Turning social return on investment on its head: The stakeholder impact statement». *Nonprofit Management and Leadership*, N. 26 (2015), p. 229-246.
- O'HARA, P., O'SHAUGHNESSY, M. «State Support Key to the Predominance of Work-Integration Social Enterprise (WISE)». En *Social Enterprise in Western Europe: Theory, Models and Practice*. Routledge (2021), p. 112-130.
- O'SHAUGHNESSY, M. «Statutory support and the implications for the employee profile of rural based Irish work integration social enterprises (WISEs)». *Social Enterprise Journal*, N. 4 (2) (2008), p. 126-135.
- PANIAGUA, M. «Las empresas de inserción sociolaboral y las cláusulas sociales en la contratación pública: dos instrumentos necesarios para la innovación social hacia el desarrollo». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N. 112 (2022), p. 176-212.
- PETRELLA, F., RICHEL-BATTESTI, N. «Patterns of evolutions of social enterprises in France: a focus on work integration social enterprises». *International Review of Sociology*, N. 26 (2) (2016), p. 234-246.
- POWELL, W., STEINBERG, R. *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New York: Yale University Press, 2006.

- QUINTÃO, C. «Empresas de inserción y empresas sociales en Europa». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 59 (2007), p. 33–59.
- SALAMON, L. M., SOKOLOWSKI, W. «The size and composition of the European third sector». In *The third sector as a renewable resource for Europe*. Palgrave Macmillan, 2018.
- SALINAS TOMÁS, M.F. «Marco legislativo de las empresas de inserción en España. Aproximación histórica y momento actual». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N. 141 (2022), p. e81816.
- SCOTT, R., MEYER, J.W. *Institutional Environments and Organizations*, Sage, Thousand Oaks, CA, 1994.
- SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T.; VILLAJOS, E. «The identity of the social enterprise in Spain: Analysis from four different socioeconomic realities». *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N. 92 (2018), p. 155–162.
- SPEAR, R., BIDET, E. «Social enterprise for work integration in 12 European countries: a descriptive analysis». *Annals of public and cooperative economics*, N. 76(2) (2005), p. 195–231.
- TEASDALE, S. «Negotiating tensions: how do social enterprises in the homelessness field balance social and commercial considerations?». *Housing Studies*, N. 27 (4) (2012), p. 514–532.
- VILÀ, M., PALLISERA, M., FULLANA, J. «Work integration of people with disabilities in the regular labour market: what can we do to improve these processes?». *Journal of Intellectual and Developmental Disability*, N. 32 (1) (2007), p. 10–18.
- WARNER, R., MANDIBERG, J. «An update on affirmative businesses or social firms for people with mental illness». *Psychiatric Services*, N. 57 (10) (2006), p. 1488–1492.
- YOUNG, D. «New trends in the US non-profit sector: Towards market integration? ». En OECD (Ed.), *The nonprofit sector in a changing economy*. OECD, 2003b, p. 61–77.

TABLA 1. PERFIL DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN ENTREVISTADAS

CARACTERÍSTICAS GENERALES	<ul style="list-style-type: none"> • Multisectorial: primario (producción agrícola, cultivos ecológicos...), secundario (reciclaje y construcción) y terciario (atención a personas mayores, guarderías, hostelería, jardinería). • Tamaño: pequeña empresa.
CARACTERÍSTICAS DE EMPRESA SOCIAL (EMES)	<ul style="list-style-type: none"> • Económicas: <ul style="list-style-type: none"> o Realizan actividades en la que producen bienes y servicios. o Asumen el riesgo de su actividad. o El trabajo está remunerado. • Sociales: <ul style="list-style-type: none"> o Tienen objetivos explícitos de beneficiar a la sociedad. o Se constituyen por un grupo de personas. o No hay reparto de beneficios. • Gubernamentales: <ul style="list-style-type: none"> o Alto grado de autonomía. o No se basan en la propiedad de capital para las decisiones. o De forma general todos tienen un gobierno participativo.
RETOS DESTACABLES (DEBILIDADES Y AMENAZAS)	<ul style="list-style-type: none"> • Medir su impacto socioeconómico. • Ser más competitivas. • Tener más visibilidad (sensación de marginación en el mercado). • Depender menos de la financiación de la Administración. • Conseguir llegar a más clientes.
FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Formación multifuncional de los trabajadores de estructura (no de inserción). • Reserva de contratación pública de ciertas actividades a estas empresas. • Diversidad sectorial y adaptabilidad a las circunstancias.
FORMA DE AFRONTAR EL COVID 19	<p>De forma general, las empresas reestructuraron su actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • organizándose de una forma distinta adaptada a las circunstancias. • buscando nuevos nichos de mercado menos castigados.

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 1

PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA GUIADA

1. CARACTERÍSTICAS EMPRESA SOCIAL (TIPO IDEAL EMES)

a) DIMENSIÓN ECONÓMICA

1. ¿En qué consiste la actividad principal de la empresa?
2. ¿Realizáis otro tipo de actividades a parte de esta?
3. ¿Asumisteis el riesgo total o parcial de fundación de la empresa? ¿Cuándo fundasteis la empresa?
4. ¿Recibisteis algún tipo de ayuda pública para financiaros?
5. ¿Todas las personas de la empresa están implicadas en su funcionamiento?
6. ¿Cuántos asalariados y cuántos voluntarios tenéis en la empresa?
7. ¿El número de asalariados es por algo en especial o se exige para fundar la empresa?

b) DIMENSIÓN SOCIAL

8. ¿Cuál es vuestro principal fin social? ¿Creéis que vuestra empresa beneficia solo a un grupo concreto de personas o a la comunidad en general?
9. ¿Está produciendo la actividad de la empresa los beneficios para la comunidad que vosotros esperabais cuando la fundasteis?
10. ¿Quiénes fundasteis la empresa y con qué idea? ¿Cuántas personas estabais en la iniciativa y que diversidad de personas había? ¿Crees que seguís manteniendo esa dimensión colectiva?
11. ¿Quién o quiénes consideras que son los que llevan a cabo el liderazgo de la empresa?
12. ¿Cómo se lleva a cabo el reparto de beneficios de la empresa? ¿Lo repartís, todo, solo una parte o nada? ¿Esas restricciones de reparto las imponéis vosotros o la normativa?

c) GOBIERNO PARTICIPATIVO

13. ¿Pertenece la empresa a un grupo empresarial?
14. ¿En qué medida dependéis de las ayudas públicas? ¿Tiene vuestro proyecto alguna vinculación con el gobierno o diferentes organizaciones pertenecientes a las administraciones públicas? ¿Creéis que vuestro proyecto es autónomo de los fines sociales que pretenden las autoridades?
15. ¿Cómo se toman las decisiones dentro de la empresa? ¿Quiénes participan en esta toma de decisiones? ¿Cómo están organizados los votos en esta toma de decisiones?
16. ¿Hay personas ajenas a la empresa (stakeholders) que participan en las decisiones de la empresa? (tales como clientes, personas interesadas, etc.) ¿Consultáis a los afectados/interesados antes de tomar una decisión?

2. ANÁLISIS DAFO

17. ¿Cuáles son las principales debilidades de la empresa de inserción?
18. ¿Y las principales amenazas?
19. ¿y las principales fortalezas?
20. ¿Y las principales oportunidades?

3. EFECTOS DE LA PANDEMIA (COVID-19)

21. ¿Cómo os afectó el COVID? ¿Se despidió a los trabajadores durante el confinamiento? ¿Cuándo se reanudó la actividad?
22. ¿Cómo afectó a vuestra forma de trabajar? ¿Fueron todas las consecuencias negativas?
23. ¿Qué ha cambiado en vuestra empresa después de la pandemia?
24. ¿Cómo afectó a vuestros trabajadores la pandemia?
25. ¿Creéis que os ha perjudicado económicamente/ os ha hecho más fuertes la pandemia?

El papel del mecenazgo – una aproximación a las organizaciones sin ánimo de lucro

The role of patronage – an approach to nonprofit organizations

MARISA R. FERREIRA*

AMÉLIA CARVALHO**

CARLA MOREIRA***

CARINA SILVA****

<https://doi.org/10.55617/revmitos.56>

Resumen: En su actividad, las organizaciones sin ánimo de lucro (ONL) se enfrentan a retos relacionados con su sostenibilidad. Dada la escasez de estudios sobre el tema del mecenazgo en los servicios, en particular en las OSAL, nuestra investigación se centró en el papel del mecenazgo. El objetivo de este estudio fue verificar la incidencia de las prácticas de mecenazgo en las OSFL y comprender, a partir de su percepción, qué motiva a un mecenas a hacer una donación, qué impulsa la petición de donaciones, las razones de la fidelidad del mecenas y las razones más importantes que subyacen a la práctica de la recaudación de fondos. Hemos realizado una aproximación cuantitativa a través de un cuestionario, y los resultados han confirmado que el porcentaje de mecenazgo como fuente de financiación no es elevado y que las organizaciones dependen en gran medida de las aportaciones del Estado. Las organizaciones receptoras de donativos consideran que la principal intención de un mecenas es ayudar a la organización porque se siente identificado con la misión de la OSAL. Las ONL perciben que un mecenas es leal porque se preocupa por el éxito de la organización, aunque la recaudación de fondos no es una práctica habitual entre este tipo específico de ONL. Nuestra investigación pretende concienciar sobre la importancia de las prácticas de captación de fondos y mecenazgo, subrayando la necesidad de un enfoque de gestión más profesionalizado en este campo de servicios.

Palabras clave: Organizaciones sin ánimo de lucro; Mecenazgo; Recaudación de fondos y donaciones.

* (CIICESI, ESTG, Politécnico do Porto, Portugal| mferreira@estg.ipp.pt). <https://orcid.org/0000-0003-4194-9127>

** (CIICESI, ESTG, Politécnico do Porto, Portugal| acarvalho@estg.ipp.pt). <https://orcid.org/0000-0002-3204-5188>

*** (ESTG, Politécnico do Porto, Portugal| 8150379@estg.ipp.pt)

**** (CIICESI, ESTG, Politécnico do Porto, Portugal| ccs@estg.ipp.pt). <https://orcid.org/0000-0003-1711-0858>

Abstract:

In their activity, nonprofit organizations (NPOs) face challenge regarding their sustainability. Given the scarcity of studies on the topic of patronage in services, particularly in NPOs, our research focused on the role of patronage. The purpose of this study was to verify the incidence of patronage practices in NPOs, and to understand, based on their perception, what motivates a patron to make a donation, what drives the call for donations, the reasons for the patron's loyalty and the most important reasons behind the practice of fundraising. We did a quantitative approach through a questionnaire, and the results have confirmed that the percentage of patronage as a source of funding is not high and that organizations strongly rely on State contributions. Donation recipient organizations consider that a patron's main intention is to help the organization because they feel identified with the NPO's mission. NPOs perceive that a patron is loyal because s/he is worried with the success of the organization, although fundraising is not a usual practice among these specific types of NPOs.

Our research seeks to create awareness of the importance of fundraising and patronage practices, underlining the need for a more professionalized management approach in this service field.

Keywords: Nonprofits organizations; Patronage; Fundraising and Donations.

JEL Classification: L31, M14.

Acknowledgment

Marisa R. Ferreira, Amélia Carvalho and Carina Silva gratefully acknowledges financial support from FCT– Fundação para a Ciência e Tecnologia (Portugal), national funding through project UIDB/04728/2020.

1. INTRODUCTION

As the nonprofit sector has grown larger and more professionalized, issues of accountability and performance measurement have become progressively central (LeRoux & Wright, 2010). Sustainability and financial independence from public funding has been identified as a major challenge facing the third sector in European countries (Anheier, 2009). Public scrutiny and the need for funds in a more competitive environment are pressuring nonprofit organizations (NPOs) to be more consciously aware of their reputation (Santos, Laureano, & Moro, 2019). Furthermore, increased accountability pressure leads NPOs to search for new ways to demonstrate their effectiveness (Liket & Maas, 2015), and therefore there is a grow-

ing demand for the disclosure of both financial and non-financial information (Carvalho, Ferreira, & Lima, 2020).

The ever-growing number of organizations and the scarcity of funding sources is an increasingly worrying scenario that forces organizations to differentiate from each other (Ferreira, Carvalho, & Teixeira, 2017; Salido-Andres, Rey-Garcia, Alvarez-Gonzalez, & Vazquez-Casielles, 2020). The major challenge facing NPO performance is to continue to respond to social needs albeit anchored in a more diversified financial support base. Public support will necessarily continue to play an important role in NPOs' financing structure, but it cannot continue to be seen as the primary and in, many cases, almost exclusive source of financial funding. NPO success and financial sustainability derive from their ability to diversify funding sources in response to current economic and political environments (Froelich, 1999), which might depend on the set of strategy combinations to reduce costs and increase revenue, namely through social patronage.

The current context of increased difficulties in fundraising and the increasing-

ly active involvement of benefactors in the co-creation / co-production of services pose several new challenges for NPOs. The major challenge is related to the fundraising mechanisms, especially regarding benefactors, as well as private and institutional sponsors. A broader understanding and deeper reflection on the use of strategy in this sector has not yet been achieved (Laurett & Ferreira, 2018). It is crucial that NPOs not only adjust their communication skills to improve the effectiveness of their fundraising actions, but also promote the active collaboration of patrons and benefactors in the (re)design of their organizational missions. Since patronage is one of the sources of NPO funding, it is important to understand the motivations for donating, as well as the motivations for calling for donations, as there are several reasons associated with the act of donating. The main objective of this study is to understand what triggers this willingness / intention to donate so that the donation is not a one-off occurrence, but stems from patron loyalty.

2. THEORETICAL CONTEXT

2.1. Patronage

The approach to the concept of patronage will be framed by the social exchange theory, which studies social behavior in the interaction of two parties by applying a cost-benefit analysis to establish risks and benefits. This theory posits that if the costs of the relationship are higher than the rewards and not reciprocated, this could cause problems (Blau, 1964). Advices and services can also be exchanged (Blau, 1955), and therefore, according to this perspective, the profit that a person has from a social exchange is equivalent to the difference between rewards and costs (Homans, 1961). The major proposition of the social exchange theory (Blau, 1964) is that the interaction between two or more people will most likely be continued and positively evaluated if the stakeholders profit from the

interaction. Under the social exchange theory, donors are often motivated to give because they perceive that they will enjoy benefits as a result of their donation. These benefits can be categorized as demonstrable, emotional or familiar. Demonstrable benefits refer to the giving process as a result of selfish economic considerations, i.e., donors will select a nonprofit organization to support based on the fact that they will draw future benefits or they have already benefited in the past. Emotional benefits regard the emotions a donor feels when making a donation. Familiar benefits refer to a donor's motivation in making a donation to a particular organization that will be helping a friend or a family member (Sargeant, Ford, & West, 2006).

Patron are single or collective persons who by making donations support public or private organizations that carry out actions relevant to social, cultural, educational, environmental, sports or scientific development.

The patron benefits from social and human valorization, the improvement of his/her institutional or personal image, the possibility of active participation in the community, and the possibility of tax benefits via reduction of the Corporate Income Tax (IRC) or Personal Income Tax (IRS) (Bekkers & Wiepking, 2007).

To achieve their mission and objectives, NPOs need several sources of funding. It is important to reflect on the hybrid nature of resources in the NPO sector in order to support its effective functioning (Rahimzadeh *et al.*, 2022; Stühlinger & Hersberger-Langloh, 2021). It is crucial to recognize that the hybrid nature of the NPO sector goes beyond the traditional donor-recipient relationship (Kraemer, 2022), since it emphasizes collaboration, inclusivity, and the co-creation of solutions to address social challenges (Austin & Seitani, 2012; Bataglin & Kruglianskas, 2022). Donations, grants, and funding from various sources are crucial for NPOs to continue operating and sustain their initiatives. Therefore, in addition to the revenue from the contribu-

tions of its members and the provision of services, NPOs also depend on external financing, such as cooperation agreements with the State and private donations. When funding is concentrated in a single source there will be excessive dependence, and this might eventually condition the development of the organization's projects and mission (Clohesy, 2003). Each source of funding generates a different level of external dependency, bringing both advantages and disadvantages for the organization. Larger organizations benefiting from multiple sources of funding are less vulnerable to economic shocks and have more resources to raise funds. Organizations that receive donations from individuals or collective bodies have the advantage of managing these funds without the immediate need to report to the donor (Hodge & Piccolo, 2005).

Giving is both a spontaneous and obligatory act, and it is defined from a triple obligation to give, receive and reciprocate (Mauus, 1950). We all give continuously, even if it is just our time, our services or our attention. The donor intends to see an improvement after his/her donation, hoping to see a better situation as a result of the donation (Mourão, 2008). Regarding donations, it is essential to understand the reasons that lead a donor to give, considering that there is always a cost associated with the act of donating. Any type of donation aims to bring about some sort of action, since there are different reasons for donating. The literature lists a wide range of motivations triggered by personal feelings, economic reasons or resulting from the NPO practice:

From the psychosocial perspective, there are several factors that can explain the motivations behind donations, such as cost-benefit, empathy, personal promotion, religious or professional obligations, networking, personal passion, prestige, policies and tax incentives, the perceived need to help others to achieve personal success or as a means to achieve peer recognition (Abreu, 2017; Chang & Chen, 2019; Schervish, 2005). Donations are a type of pro-social behavior, i.e., intentional and vol-

untary actions that benefit others and are valued by society or at least by an important segment of society (Lichtenstein, Drumwright, & Braig, 2004). Donations come in several types: they can be monetary, in the form of product and/or service provision, or they may consist in the promotion of pro-social activities fostered by the company, namely by integrating its employees in these activities (Chang & Chen, 2019).

2.2. Fundraising

In addition to being aware of the reasons behind a donation, organizations also face the challenge of finding ways to attract donors. Organizations should target potential patrons by promoting social information about the type of contributions, the rate of donations (Croson, Handy, & Shang, 2009), and the costs usually associated with fundraising, since donors abhor expensive methods of fundraising (Bekkers & Wiepking, 2007) and react negatively when they verify that a large part of the donated amounts is being used for the fundraising itself. This discourages donors and leads them to donate less when they realize that their donation is being used to support fundraising costs and not to solve a specific problem (Čačija, 2013). Fundraising is a set of actions developed by an organization with the aim of raising funds, especially financial funds, from different audiences that contribute to the sustainability of the organization and its projects (Abreu, 2009). Donations are not exclusively monetary, but can also take on the form of time, goods or services provision (Liu & Aaker, 2008). The role of resource mobilization should be seen as a profession and not an occupation. The team and/or person responsible for fundraising planning must have the necessary skills to be able to adapt, be patient and persistent, share a sense of commitment to the organization's cause, foster integrity, honesty, communication and effective listening (Lindahl & Conley, 2002). It is crucial for the organization to enhance its strategies regarding resource development by

going beyond mere resource mobilization for immediate or urgent situations. It is essential to establish a cohort of financial supporters who are actively involved as partners with the organization (Casais & Santos, 2019). Consequently, creating a database of benefactors can foster close relationships and nurture donor loyalty (Clohesy, 2003).

For nonprofit organizations, fundraising through donations is not only scarce and competitive, but is also hampered by problems of trust from donors, whether companies or individuals; therefore, it is critically important that the image and publicity of the destinations of funds raised in campaigns or missions of the institutions are clear and well communicated (Huang & Ku, 2016). This trend is also verified in the Portuguese context (Abreu, 2017). In this sense, there are benchmark bodies to help these organizations and uphold their rights, such as CNIS (National Confederation of Solidarity Institutions), which states that social action institutions, also called charities, are aware of the actions necessary to implement to respond to new challenges. However, they still operate based on a mindset that searches for solutions almost always and fundamentally by reinforcing their public financial support via dependence on the State (Carvalho *et al.*, 2020). Another issue that affects the amount and value of donations is the provision of financial information by NPOs (Carvalho, Rodrigues, & Branco, 2017; Carvalho *et al.*, 2020). Organizations that disclose their financial information on a voluntary basis, by detailing the destination of the amounts raised, benefit from higher and more frequent donations (Blouin, Lee, & Erickson, 2018; Gandia, 2011; Saxton, Neely, & Guo, 2014).

Organizations with more notoriety and more resources available have greater capacity for fundraising, but donors do not donate only for the purposes of recognition or publicity (Hughes, Luksetich, & Rooney, 2014). The fundraiser organization must “tell a story” to its patrons, presenting itself as a charismatic organization with a mission to achieve, and

the donor must want to be part of it (Weir & Hibbert, 2000). The fundraiser tries to “sell” the organization to potential donors in a competitive market, so s/he must have a thorough knowledge of the organization’s mission, its goals and details of the projects. The fundraiser must be a good communicator, able to create and/or spark interest. Three aspects must be taken into account in fundraising campaigns: the costs incurred from contacting with patrons, whether by telephone or personal contact (travel), the production of leaflets or videos, postage costs, among others; preparation of revenue and cost records to make this information available to donors; time to attract donors, as well as their loyalty (Čaćija, 2013). In recent times, donations for charitable causes promoted via digital platforms have proven to be successful, and tend to be small-scaled and limited in scope concerning the volume of potential beneficiaries to be assisted (Salido-Andres *et al.*, 2020).

2.3. Sustainability

The Resource Dependence Theory (RDT) initiated by Pfeffer and Salancik (1990; 2003) provides a model where organizations, constantly struggling for autonomy, are challenged by temporary and external limitations. Since organizations face difficulties in obtaining and controlling their resources, this threat can be overcome by the ability to deal with environmental contingencies and try to guarantee the necessary resources for their survival. The environment is seen as a system of members and organizations integrated into a network that needs interactions. Through RDT we try to explain how organizations reduce environmental interdependence and uncertainty. RDT recognizes the influence of external factors on both organizational and individual behavior. Although constrained by their context, managers can act to mitigate environmental uncertainty and dependence (Hillman, Withers, & Collins, 2009). This implies considering that organizational behavior is not only influenced by internal factors

(leadership, social interactions, organizational culture), but also by external ones, even if mutually related. Organizations rely on their environment to access resources that can be used for organizational survival (be it financial, material or human). Although this interdependence with the external environment is not problematic in itself, one of the problems is the concept of power, which regards the control over vital resources (Hillman *et al.*, 2009).

In our increasingly competitive society, organizational sustainability depends not only on the efficiency and effectiveness of their activities, but also on the achievement of their goals (Płachciak, 2009). The typology of organizations that considers the trisectoral conception —State, market, and third sector — allows recognizing potential connections between organizations in different sectors, thus stimulating the emergence of partnerships and strategic alliances to carry out activities of social change (Babiak & Thibault, 2009; Leca *et al.*, 2019).

The issue of sustainability in the third sector can be summed up in four main challenges (Salamon & Anheier, 1997):

1. The challenge of legitimacy: organizations try to promote their recognition and notoriety by the other sectors of society;
2. The challenge of efficiency: organizations show capacity and competence at the operational level;
3. The sustainability challenge: organizations have to raise funds to thus provide services to the community;
4. The challenge of collaboration: the ability to establish partnerships with the State, the business sector and other organizations.

Sustainability must be understood as the organization's ability to interact with constantly changing environments in order to maintain its legitimacy and credibility.

Sustainability must be analyzed from two perspectives: the strategic and the systemic (MacDonald *et al.*, 2019). The strategic aspect includes internal aspects related to management challenges and the organization's effectiveness and efficiency conditions, namely financial sustainability, work organization and democratic and efficient management, the human resources framework, planning, control and evaluation system, capacity production, systematization of information and knowledge. Thus, the managerial aspects to be considered include strategic management, people management, resource management and impact management (Zhang & Swanson, 2013). The systemic aspect reflects external characteristics, namely political interaction, credibility and social concerns. The systemic aspect includes accountability, advocacy, public image, partnership management and the legal system. It focuses not only on individual development, but on the organization's ability to drive its development in the face of external challenges (MacDonald *et al.*, 2019). NPOs should focus on strategic planning to promote their sustainability (Costa, Ramus, & Andreus, 2011). Firstly, they must take into account the importance of internal and external capacities and should therefore assess the internal and external environment in order to analyze their degree of sustainability. Secondly, NPOs should analyze their strengths and weaknesses, as well as potential opportunities and threats, in order to carry out a diagnosis of the organizational capacities by considering the context in which the organization operates (Ferreira *et al.*, 2017). Organizations must adopt formal strategic planning, define tangible goals, and an action plan to implement the strategies. The organization's mission must be clear in order to enhance the involvement and commitment of all stakeholders and integrate the interests of the organization, its beneficiaries and financiers (Carvalho, Ferreira, & Silva, 2019).

Sustainability can be strongly influenced by the NPO's image management; effective management of an organization's public im-

age implies its dissemination via various media among the target audience and the organization (Casais & Santos, 2019).

3. METHODOLOGY

Data collection was carried out through an online questionnaire sent by email to 363 private social solidarity institutions in the Portuguese Porto district after achieving a cooperation agreement with the Porto Social Security District Center; we obtained 110 complete answers. Our main goal is to understand the role of patronage in NPO sustainability, and our main objectives are the following:

- To analyze and differentiate various donations practices;
- To identify the reasons for donation and the patron's loyalty reasons;
- To analyze donation as a source of funding.

Therefore, we formulate the following propositions:

- P1. The reasons for donors to donate are related to the donation;
- P2. The reasons for calling for a donation are related to the donation;
- P3. The reasons for donor loyalty are related to the donation;
- P4. The image that stakeholders have of the NPO has a positive impact on the donation;
- P5. Sustainability is verified by the relationship between sources of financing and types of partnership.

After preparing the questionnaire, it was submitted to a pre-test and sent by email to a technical director and two members of the governing bodies from three different NPOs; all of them mentioned that the questionnaire

was very clear and did not send any recommendation for changes.

The questionnaire was divided into 4 distinct parts. The first part identifies the person answering the questionnaire; the second part characterizes the organization; the third part addresses the economic and financial component of the organization; and finally, the fourth part examines the practice of fundraising.

4. RESULTS

Some conclusions can be drawn from the obtained results by using descriptive statistics. The main legal typology of organization found in the data collected is associations, and the most frequent areas of intervention are those related with seniors and childhood / youth. The majority of the NPOs that have participated in our study believe that partnerships are important, mainly local partnerships, namely those established with organizations with identical goals and municipalities. NPOs identify cooperation agreements (public funding) as the main source of funding, but state that private donations are also important and represent their third most important source of funding. Approximately 30% of the 110 NPOs surveyed state that they do not receive donations; those that do receive donations mention property and money as the main donation coming from both collective and individual donors. The donations received have an annual frequency, with the most frequent value being over €4,000. The main donors are NPO suppliers or family members of the organization's customers. In the opinion of the NPOs surveyed, the main reasons for donation are helping the organization achieve its mission / cause; appreciation of the work developed by the NPO; and social recognition. The practice of fundraising is not a usual routine for the majority of these NPOs, i.e., of the 110 organizations, a total of 49 NPOs do not follow a regular practice of fundraising. NPOs usually practice fundraising work via personal contact with the patrons, thus valu-

ing a close relationship, and acknowledgment and/or recognition is done in a very personal way, either through a letter or in person. Regarding the question of whether or not NPOs provide feedback to their patrons about the usefulness of their donations, and whether these donations enhance patronage loyalty, more than 50% preferred not to answer. The reasons provided by organizations regarding patronage loyalty are to contribute to the success of the organization, the sense of feeling good from donating and consequently feeling as being part of the organization. NPOs mentioned their own motivations, which are related to fundraising, with financial balance, equipment and infrastructure acquisition being the most important motivators; but they also referred to occasionally resorting to fundraising as an option.

In order to verify the abovementioned propositions, we assigned scores to the variables we wanted to analyze and correlate through Pearson's correlations. We found that there is a significant relationship between the reasons listed for donating and the NPO type of funding, with the most frequent type of donation being cash and products. Considering donor relationships, the supplier is the most frequent donor, followed by customers' family members. Suppliers and family members have a closer and more frequent relationship with the NPO due to the type of the relationship itself, and are also motivated to help the organization that they know so well. The main reasons for NPOs to appeal to donations are related to their own financial balance and the purchase of equipment. It was verified a significant relationship with the type of donation, the relationship with the donor, the motivation to donate, and the type of donation appeal. The main reasons for patronage loyalty are contributing to the organization's success, feeling good from donating, and feeling as being part of the organization. The average number of funding sources is 3.78, so there are about four different funding sources, and the number of funding sources varies between 1 and 5 sources. We were able to identify a sig-

nificant relationship between the sources of funding and the types of NPO partnerships.

5. DISCUSSION

P1. The reasons for donors to donate are related to the donation.

Whoever makes a donation essentially intends to help the organization, taking into account the organization's mission / cause. NPOs also mention that donors provide social recognition and value the work carried out by the NPO. Patrons make their donation thinking about the welfare of the other persons (Belleflamme, Lambert, & Schwienbacher, 2013), for their state of happiness and satisfaction for helping will be dependent on the others (Hughes *et al.*, 2014). The donor is motivated to donate because of the affinity or identification with the organization's cause (Sargeant *et al.*, 2004). There is a significant relationship between the reasons for donating and the realization of the donation, since the sponsor is well aware of the work that the NPO does and values and recognizes it. Therefore, the patron feels affinity with the NPO and understands the mission of the organization, and this identification makes him choose that particular organization to make his donation (Burnett, 2011). In this study, we were able to verify that patrons maintain a regular and close relationship with the recipient organization; when donors identify with the mission and the way the organization seeks to respond to the needs of the community, their level of commitment is enhanced (Sargeant & Woodliffe, 2007).

P2. The reasons for calling for a donation are related to the donation.

When calling for donations, the fundraiser must make donors or potential donors feel enthusiastic and committed to the organization's mission (Čačija, 2013). Patrons donate

to causes that they feel identified with, and therefore NPOs must learn how to build and disseminate their causes (Drollinger, 2018). There is a significant relationship between reasons for calling for a donation and the type of donations NPOs receive. The main reasons we have identified as the most important to appeal to donations are achieving financial balance, the purchase of equipment and support for their infrastructures, with the most frequent donation being products and money. Although we are unable to ascertain this situation, we can assume that some of the products donated may be equipment.

In order to raise additional funds, organizations must deepen their relationship with stakeholders, donors or potential donors (Kingston & Bolton, 2006). In our study we have identified a significant relationship with the type of link between the donor and the NPO. Donors have a close relationship with NPOs, and their main motivations for donating are to help the organization achieving its mission / cause; at the same time, these donors value the work carried out by the organization, and therefore we can say that NPO notoriety can increase its capacity to raise funds (Belleflamme *et al.*, 2013).

NPOs can generate willingness to donate through the effectiveness of fundraising techniques (Bekkers & Wiepking, 2007). Fundraising is a complex process involving several techniques, and there are some methods that organizations can put into practice. To attract more generous donations, organizations should target existing or potential patrons, meet with them and tell them about the organization's mission and objectives, clearly demonstrating them the seriousness of their and the positive impact of the organization in social terms (Drollinger, 2018). The donation is associated to an upcoming project or a characteristic of the NPOs mission in which the donor has shown interest (Knowles & Gomes, 2009). The appeal should be related to something in which the potential donor has communicated interest and which the fundrais-

er considers the donor would like to support (Drollinger, 2018).

In this paper we have corroborated the theory, because the most frequent form of appeal is the one carried out personally with the patron; therefore, the organizations under study considered that direct contact with the potential patron was the format that worked best. This close relationship is further enhanced by the fact that the main patrons of the organizations are their suppliers and their client's family members.

P3. The reasons for donor loyalty are related to the donation.

NPOs have to think about their future after obtaining the donation. They should not be limited to only occasional and emerging situations, but strive to create a group of sponsors who get involved in the work of the organization (Casais & Santos, 2019; Petrescu & Tongel, 2006). For this to happen, the reasons for loyalty must be combined with a lasting relationship with the organization to ensure long-term support (Clohesy, 2003). In our study, NPOs consider that the main reasons for loyalty are contributing to the success of the organization, the patron feeling good for donating and feeling to be part of the organization. We have found that when the organization appeals to donation, the patron believes that there are valid reasons for the appeal and therefore wants to have a lasting relationship with the organization. We have also found that the reasons for loyalty have a significant correlation with the type of relationship that the donor has with the organization. When conducting fundraising campaigns, organizations must be transparent with donors and able to show the donor what it is doing with the donation and why the organization needs it (Yasmin, Haniffa, & Hudaib, 2014). Furthermore, we have found a significant relationship between the reasons for loyalty and the reasons for donating, i.e., by maintaining a long-lasting relationship with the organization, donors mainly want the NPO to succeed and; their most frequent reason for

donating is to help the organization. Therefore, we can state that a feeling of identity is thus created towards the organization's mission (Lee & Ferreira, 2013; Tsourvakas *et al.*, 2010). We have also found a significant relationship between the reasons for loyalty and the types of donations. Mainly goods and money are donated to help the organization, which goes against the organizations' appeals, as they most frequently appeal to donations for reasons of financial balance and investment in equipment/infrastructure. Therefore, we can say that the patron is concerned with the organization and expects it to succeed. After analyzing the data we have collected, we have found that the organization's most frequent donors are suppliers and family members of users. There is a significant correlation between the donor relationship and their motivation to donate. The relationship with suppliers and family members of users seems to be a close one due to the sharing of anxieties, which are often related to financial balance, thus enhancing a friendly relationship with the organization. Suppliers are asked to provide the best prices and the best payment terms, as well as gifts, since the NPO is able to explain the constraints that are being experienced on a daily basis. The relationship with suppliers is an important strategy and the organization's connection with them is not focused only on financial transactions, but on a continuous and permanent cooperation relationship (Kingston & Bolton, 2006; Souder, 2016). The users' family members also share the constraints that are being experienced by the organization; thus, a healthy relationship of NPOs with users and their families allows them to participate in actions to promote the organization itself (Maloney & Rosenthal, 2017; Pope, Isely, & Asamoah-Tutu, 2009; Sargeant *et al.*, 2004).

P4. The image that stakeholders have of the NPO has a positive impact on the donation.

Organizations must have a strong and consistent image, and demonstrate good performance, as this has a strong influence on do-

nation (Santos *et al.*, 2019; Tsourvakas *et al.*, 2010). The transparency criterion reinforces trust by allowing donors to know if donated resources are being used properly (Carvalho *et al.*, 2017; Yasmin *et al.*, 2014); this provides patrons with feedback on the results the organization has generated. In our study, almost all organizations that practice fundraising consider that providing feedback to donors strengthens loyalty; therefore our results match the theory, i.e., when donors realize that the organization's communication is informative, timely, appealing and convenient, they get a sense of quality regarding communication, which in turn reinforces donor loyalty (Sargeant & Lee, 2001).

P5. Sustainability is verified by the relationship between sources of financing and types of partnership.

The main sources of NPO financing are State co-contributions via cooperation agreements and user fees, with donations ranking in third place, which shows the existence of private contributions. Therefore, the most prevalent sources of financing are still traditional, essentially resulting from public grants (Lu, 2015).

The NPOs in our study value institutional partnerships, especially local ones, mainly with same mission organizations and municipalities, thus contributing to approaching the community while at the same time maintaining its own sustainability. There are two reasons for NPOs to seek partnerships marked by an interdependent relationship and the sharing of interests. The first reason is the organization's ability to increase its clout in political terms, by relating better to the State and other public entities (Rey-Martí *et al.*, 2019); the second reason has to do with the fact that organizations share resources with other organizations to minimize economic costs and maximize results (Austin & Seitani, 2012). Although the NPOs under study value partnerships, partnerships with compa-

nies rank in penultimate place, which shows a lack of investment in this area.

Companies understand that they should ensure their donation even when the NPOs fail to guarantee their own sustainability. However, the perception that all social causes have the same value leads corporate managers to respond to multiple different requests instead of choosing a particular project to provide long-term sponsorship (Casais & Santos, 2019). NPOs should further invest in this type of partnership, because it benefit both parties (Barroso-Méndez, Galera-Casquet, Seitanidi, & Valero-Amaro, 2016).

6. CONCLUSIONS

In this paper, we have discussed the motivations that lead patrons to make donations, as well as the motivations for fundraising practices by NPOs.

Considering the proposals put forth in this paper, we verify a strong concern by the regulatory bodies of third-sector organizations regarding NPO sustainability (including via fundraising), but at the level of organizational culture, the focus on fundraising is still underdeveloped. Based on the data we have collected, it is assumed that there will not be enough resources or the necessary efficiency in terms of organizational management to appreciate the importance of the fundraiser's role in fundraising. Given the financial constraints generally acknowledged by NPOs, it is not always possible to allocate specific resources to a team tasked with fundraising. We can also deduce from the results that because most NPOs have cooperation agreements with the State, this fact somehow mitigates NPOs financial anxieties, making them feel that raising funds may not be a priority. In other words, 50% of NPO financing is guaranteed by a public monthly grant, and this fact brings stability for the majority of NPOs for conducting their daily activities.

There is often a strong connection between the reasons for donating and the realization of the donation. When patronage or donorship is well informed about the work of a nonprofit organization and recognizes and values its efforts, this can create a sense of affinity and understanding. In turn, this understanding leads to a stronger identification with the mission and goals of the organization, making the donor more likely to choose a specific NPO for their donation. The donor becomes aware of the NPO's mission and gains knowledge about its activities, impact, and purpose.

As the patronage learns about the NPO's work, they develop an appreciation for its efforts and recognize the value it brings to the cause or the community it serves. This recognition can stem from understanding the impact, effectiveness, transparency, or innovation demonstrated by the organization. Overall, the relationship between the reasons for donating and the realization of the donation are closely tied to the donor's understanding, valuation, and affinity with the NPO. When donors feel a strong connection to the organization and its mission, they are more likely to choose that organization as the recipient of their charitable contributions.

However, dependence on revenue sources such as government grants or private donations hinders a more comprehensive understanding of financial management and the main motivations for NPOs charity mission. NPOs must face a major challenge of developing a stable and forward-looking funding mix that is consistent with a comprehensive financial management that deals jointly with donations, grants, and revenues, even as a secondary profit-making activity to develop their mission.

In conclusion, performance, sustainability, and fundraising remain significant areas of interest for academics who study NPOs. Fundraising plays a crucial role in the financial sustainability and growth of NPOs. Enhancing and developing standardized and comprehensive indicators specific to fundraising can provide valuable insights

into the effectiveness, efficiency and transparency of fundraising efforts across different NPOs. These indicators could integrate different motivations such humanitarianism reasons, altruism, tax benefits or growing fundraising revenue over time. By analyzing these indicators, the researcher can assess the overall performance of fundraising efforts and thus identify areas for potential improvement. Patronage, and even other stakeholders – whether individuals or organizations – that provide financial support play a significant role in fundraising for NPOs. Understanding the dynamics of patronage can shed light on the motivations and preferences of donors, as well as the strategies employed by NPOs to attract and retain patronage. We have identified important factors that influence patrons' decision-making, such as their personal connection to the organization's mission, the NPO's reputation, the effectiveness of its programs, and the transparency of its activities.

By delving into this approach, we hope to contribute to the development of best practices in fundraising and help NPOs optimize their efforts to improve their financial resources. This research can also aid in improving transparency, accountability, and effectiveness in the nonprofit sector, leading to increased public trust and support for these organizations.

REFERENCES

- ABREU, M. (2009). An analysis of the motivation of donors to religious and secular organizations. *VIII International Congress of the International Association on Public and Nonprofit Marketing*. Valencia – Spain.
- ABREU, M. (2017). *Drivers of donation practices: Altruism and religiosity revisited*. Mauritius: Novas Edições Acadêmicas.
- ANHEIER, H. K. (2009). What kind of nonprofit sector, What kind of society?: Comparative policy reflections. *American Behavioral Scientist*, 52(7), 1082–1094. <https://doi.org/10.1177/0002764208327676>
- AUSTIN, J. E., & SEITANIDI, M. M. (2012). Collaborative Value Creation: A Review of Partnering Between Nonprofits and Businesses. Part 2: Partnership Processes and Outcomes. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 41(6), 929–968. <https://doi.org/10.1177/0899764012454685>
- BABIAK, K., & THIBAUT, L. (2009). Challenges in multiple cross-sector partnerships. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38(1), 117–143. <https://doi.org/10.1177/0899764008316054>
- BARROSO-MÉNDEZ, M. J., GALERA-CASQUET, C., SEITANIDI, M. M., & VALERO-AMARO, V. (2016). Cross-sector social partnership success: A process perspective on the role of relational factors. *European Management Journal*, 34(6), 674–685. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2016.07.004>
- BATAGLIN, J. C., & KRUGLIANSKAS, I. (2022). Social Innovation: Field Analysis and Gaps for Future Research. *Sustainability (Switzerland)*, 14(3). <https://doi.org/10.3390/su14031153>
- BEKKERS, R. H. F. P., & WIEPKING, P. (2007). Generosity and Philanthropy: A Literature Review. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1015507>
- BELLEFLAMME, P., LAMBERT, T., & SCHWIENBACHER, A. (2013). Individual crowdfunding practices. *Venture Capital*, 15(4), 313–333. <https://doi.org/10.1080/13691066.2013.801066>
- BLAU, P. M. (1955). *The Dynamics of Bureaucracy*. Chicago: IL: University of Chicago Press.
- BLAU, P. M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.
- BLOUIN, M. C., LEE, R. L., & ERICKSON, G. S. (2018). The impact of online financial disclosure and donations in nonprofits. *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*, 30(3), 251–266. <https://doi.org/10.1080/10495142.2018.1452819>
- ČAČIJA, L. N. (2013). Fundraising in the Context of Nonprofit Strategic Marketing: toward a conceptual model. *Management*, 18(1), 59–78.
- CARVALHO, A. O., RODRIGUES, L. L., & BRANCO, M. C. (2017). Factors Influencing Voluntary Disclosure in the Annual Reports of Portuguese Foundations. *Voluntas*, 28(5), 2278–2311. <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9883-8>
- CARVALHO, FERREIRA, M. R., & LIMA, S. (2020). Web disclosure of institutional information in nonprofit organizations: an approach in Portuguese charities. *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 17(1), 41–58. <https://doi.org/10.1007/s12208-019-00235-1>

- CARVALHO, FERREIRA, & SILVA. (2019). Partners in a caring society – a nonprofit organization case study. *Economics & Sociology*, 12(2), 129–146. <https://doi.org/10.14254/2071-789x.2019/12-2/8>
- CASAIS, B., & SANTOS, S. (2019). Corporate Propensity for Long-Term Donations to Non-Profit Organisations: An Exploratory Study. *Social Sciences*, 8(2), 2–10. <https://doi.org/10.3390/socsci8010002>
- CHANG, C.-C., & CHEN, P.-Y. (2019). Which maximizes donations: Charitable giving as an incentive or incentives for charitable giving? *Journal of Business Research*, 97, 65–75. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.12.046>
- CLOHESY, W. W. (2003). Fund-Raising and the Articulation of Common Goods. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 32(1), 128–140.
- COSTA, E., RAMUS, T., & ANDREAUS, M. (2011). Accountability as a Managerial Tool in Non-Profit Organizations: Evidence from Italian CSVs. *Voluntas*, 22(3), 470–493. <https://doi.org/10.1007/s11266-011-9183-7>
- CROSON, R., HANDY, F., & SHANG, J. (2009). Keeping up with the Joneses: The relationship of perceived descriptive social norms, social information, and charitable giving. *Nonprofit Management and Leadership*, 19(4), 467–489. <https://doi.org/10.1002/nml.232>
- DROLLINGER, T. (2018). Using Active Empathetic Listening to Build Relationships With Major-Gift Donors. *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*, 30(1), 37–51. <https://doi.org/10.1080/10495142.2017.1326336>
- FERREIRA, M. R., CARVALHO, A., & TEIXEIRA, F. (2017). Non-Governmental Development Organizations (NGDO) Performance and Funds – A Case Study. *Journal of Human Values*, 23(3). <https://doi.org/10.1177/0971685817713279>
- FROELICH, K. (1999). Diversification of Revenue Strategies: Evolving Resource Dependence in Nonprofit Organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28(3), 246–268.
- GANDIA, J. L. (2011). Internet Disclosure by Non-profit Organizations: Empirical Evidence of Nongovernmental Organizations for Development in Spain. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(1), 57–78. <https://doi.org/10.1177/0899764009343782>
- HILLMAN, A. J., WITHERS, M. C., & COLLINS, B. J. (2009). Resource dependence theory: A review. *Journal of Management*, 35(6), 1404–1427. <https://doi.org/10.1177/0149206309343469>
- HODGE, M. M., & PICCOLO, R. F. (2005). Funding Source, Board Involvement Techniques, and Financial Vulnerability in Nonprofit Organizations – a Test of Resource Dependence. *Nonprofit Management and Leadership*, 16(2), 171–190.
- HOMANS, G. C. (1961). Social behavior: Its elementary forms. In *Social behavior: Its elementary forms*. Oxford, England: Harcourt, Brace.
- HUANG, S. L., & KU, H. H. (2016). Brand image management for nonprofit organizations: Exploring the relationships between websites, brand images and donations. *Journal of Electronic Commerce Research*, 17(1), 80–96.
- HUGHES, P., LUKSETICH, W., & ROONEY, P. (2014). Crowding-Out and Fundraising Efforts – The Impact of Government Grants on Symphony Orchestras. *Nonprofit Management & Leadership*, 24(4), 445–464. <https://doi.org/10.1002/nml>
- KINGSTON, J., & BOLTON, M. (2006). New approaches to funding not-for-profit organisations. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 9(2), 112–121.
- KNOWLES, P., & GOMES, R. (2009). Building relationships with major-gift donors: a major-gift decision-making, relationship-building model. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 21(4), 384–406.
- KRAEMER, G. P. (2022). Cultural Sustainability of US Cities: The Scaling of Non-Profit Arts Footprint with Population. *Sustainability (Switzerland)*, 14(7). <https://doi.org/10.3390/su14074245>
- LAURETT, R., & FERREIRA, J. J. (2018). Strategy in Nonprofit Organisations: A Systematic Literature Review and Agenda for Future Research. *Voluntas*, 1–17. <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9933-2>
- LECA, B., SANDFORD, S., COGNAT, A. S., PACHE, A.-C., MATO-SANTISO, V., HYÁNEK, V., & KRLEV, G. (2019). Cross-Sector Partnerships A Social Innovation in the European Work Integration Sector. In *Social Innovation – Comparative perspectives* (pp. 201–223).
- LEE, & FERREIRA, M. (2013). A role of team and organizational identification in the success of cause-related sport marketing. *Sport Management Review*, 16(2), 161–172. <https://doi.org/10.1016/j.smr.2012.09.001>
- LEROUX, K., & WRIGHT, N. S. (2010). Does Performance Measurement Improve Strategic Decision Making? Findings From a National Survey of Nonprofit Social Service Agencies. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 39(4), 571–587. <https://doi.org/10.1177/0899764009359942>

- LICHTENSTEIN, D. R., DRUMWRIGHT, M. E., & BRAIG, B. M. (2004). The effect of corporate social responsibility on customer donations to corporate-supported nonprofit. *Journal of Marketing*, 68(4), 16–32. <https://doi.org/10.1509/jmkg.68.4.16.42726>
- LIKET, K. C., & MAAS, K. (2015). Nonprofit Organizational Effectiveness: Analysis of Best Practices. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 44(2), 268–296.
- LINDAHL, W. E., & CONLEY, A. T. (2002). Literature Review: Philanthropic Fundraising. *Nonprofit Management and Leadership*, 13(1), 91–112. <https://doi.org/10.1002/nml.13108>
- LIU, W., & AAKER, J. (2008). The Happiness of Giving: the Time-Ask Effect. *Journal of Consumer Research*, 35(3), 543–557.
- LU, J. (2015). Which Nonprofit Gets More Government Funding? *Nonprofit Management & Leadership*, 25(3), 297–312. <https://doi.org/10.1002/nml>
- MACDONALD, A., CLARKE, A., HUANG, L., & SEITANIDI, M. M. (2019). Partner strategic capabilities for capturing value from sustainability-focused multi-stakeholder partnerships. *Sustainability*, 11(3). <https://doi.org/10.3390/su11030557>
- MALONEY, B. M. P., & ROSENTHAL, D. S. (2017). Charitable Organization Internet Fundraising and State Registration Requirements. *Intellectual Property & Technology Law Journal*, 29(6), 3–13.
- MAUSS, M. (1950). *The Gift*. Presses Universitaires de France.
- MOURÃO, P. R. (2008). What Has the Economics of Giving Given to Economics? The Contemporary Situation. *Journal of Economic and Social Research*, 10(1), 1–33.
- PETRESCU, C., & TONGEL, M. (2006). Views from the Outside: How the Nonprofit Community Characterizes High Performance Nonprofit Organizations. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 18(E/October), 96–107.
- PLACHCIAK, A. (2009). Sustainable development – The way of building just society. *Economics & Sociology*, 2(1), 105–110. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2009/2-1/10>
- POPE, J. A., ISELY, E. S., & ASAMOA-TUTU, F. (2009). Developing a Marketing Strategy for Nonprofit Organizations: An Exploratory Study. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 21(2), 184–201.
- RAHIMZADEH, V., WOLFERT, S., BUENGER, V., CAMPBELL, C., FRENCH, R., LUDWINSKI, D., ... BARRETT, C. (2022). A systematic literature review to identify ethical, legal, and social responsibilities of nonprofit organizations when funding clinical trials in pediatric cancer. *Pediatric Blood and Cancer*, 69(9), 1–9. <https://doi.org/10.1002/pbc.29854>
- REY-MARTÍ, A., MOHEDANO-SUANES, A., & SIMÓN-MOYA, V. (2019). Crowdfunding and social entrepreneurship: Spotlight on intermediaries. *Sustainability*, 11(4), 8–10. <https://doi.org/10.3390/su11041175>
- SALAMON, & ANHEIER, H. K. (1997). Defining the nonprofit sector: A cross-national analysis. In *Manchester University Press*. New York.
- SALIDO-ANDRES, N., REY-GARCIA, M., ALVAREZ-GONZALEZ, L. I., & VAZQUEZ-CASIELLES, R. (2020). Mapping the Field of Donation-Based Crowdfunding for Charitable Causes: Systematic Review and Conceptual Framework. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. <https://doi.org/10.1007/s11266-020-00213-w>
- SANTOS, LAUREANO, & MORO. (2019). Unveiling Research Trends for Organizational Reputation in the Nonprofit Sector. *Voluntas*, 31(1), 56–70. <https://doi.org/10.1007/s11266-018-00055-7>
- SARGEANT, A., FORD, J. B., & WEST, D. C. (2006). Perceptual determinants of nonprofit giving behavior. *Journal of Business Research*, 59(2), 155–165. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.04.006>
- SARGEANT, A., & LEE, S. (2001). Improving public trust in the voluntary sector: An empirical analysis. *International Journal of Nonprofit Volunteer Sector Marketing*, 7(1), 68–83.
- SARGEANT, A., WEST, D. C., & FORD, J. B. (2004). Does perception matter?: An empirical analysis of donor behaviour. *The Service Industries Journal*, 24(6), 19–36. <https://doi.org/10.1080/0264206042000299167>
- SARGEANT, & WOODLIFFE. (2007). Gift Giving: An Interdisciplinary Review. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 12, 275–307.
- SAXTON, NEELY, D., & GUO, C. (2014). Web disclosure and the market for charitable contributions. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(2), 127–144. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2013.12.003>
- SCHERVISH, P. G. (2005). Major donors, major motives: The people and purposes behind major gifts. *New Directions for Philanthropic Fundraising*, 2005(47), 59–87. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/pf.95>
- SOUDER, L. (2016). A Review of Research on Nonprofit Communications from Mission Statements to Annual Reports. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(6), 2709–2733. <https://doi.org/10.1007/s11266-016-9699-y>
- STROHMAIER, D., ZENG, J., & HAFEZ, M. (2019). Trust, distrust, and crowdfunding: A study on perceptions of institutional mechanisms. *Telematics and Informatics*, 43(March), 101252. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2019.101252>

- STÜHLINGER, S., & HERSBERGER-LANGLOH, S. E. (2021). Multitasking NPOs: An Analysis of the Relationship Between Funding Intentions and Non-profit Capacities. *Voluntas*, 32(5), 1042–1053. <https://doi.org/10.1007/s11266-021-00364-4>
- TSOURVAKAS, G., MONASTIRIDIS, P., GOULAPTSI, I., & DEKOULOU, P. (2010). Developing a measurement approach for reputation of non-profit organizations. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 15(May), 276–299. <https://doi.org/10.1002/nvsm>
- WEIR, L., & HIBBERT, S. (2000). Building Donor Relationships: An Investigation into the Use of Relationship and Database Marketing by Charity Fundraisers. *The Service Industries Journal*, 20(2), 114–132.
- YASMIN, S., HANIFFA, R., & HUDAIB, M. (2014). Communicated Accountability by Faith-Based Charity Organisations. *Journal of Business Ethics*, 122(1), 103–123. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1759-2>
- ZHANG, D. Di, & SWANSON, L. A. (2013). Social Entrepreneurship in Nonprofit Organizations: An Empirical Investigation of the Synergy Between Social and Business Objectives. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 25(1), 105–125. <https://doi.org/10.1080/10495142.2013.759822>

ANNEX

TABLE 1. TYPES OF MOTIVATIONS

Motivations	Authors
Altruism	(Bekkers & Wiepking, 2007; Sargeant, West, & Ford, 2004)
Humanitarianism and egalitarianism	(Bekkers & Wiepking, 2007)
Reputation and prestige	(Santos <i>et al.</i> , 2019; Tsourvakas, Monastiridis, Goulaptsi, & Dekoulou, 2010)
Affinity or identification with the organization's mission	(Lee & Ferreira, 2013)
Reciprocity	(Sargeant <i>et al.</i> , 2004)
Awareness of the need being targeted and psychological benefits	(Bekkers & Wiepking, 2007)
Trust and prior donation	(Sargeant <i>et al.</i> , 2006; Strohmaier, Zeng, & Hafeez, 2019)
NPO geographic proximity	(Rey-Martí, Mohedano-Suanes, & Simón-Moya, 2019)
Family utility – a family member may need the organization or is already a user	(Sargeant <i>et al.</i> , 2004)
Tax benefits	(Bekkers & Wiepking, 2007)
Corporate Social Responsibility	(Casais & Santos, 2019)
NPO credibility	(MacDonald, Clarke, Huang, & Seitanidi, 2019)
Effectiveness of fundraising techniques	(Bekkers & Wiepking, 2007)
Efficiency, organizational communication quality and professionalism	(Sargeant <i>et al.</i> , 2004)

El plan de acción de la economía social y su integración en las políticas europeas*

The social economy action plan and its integration into european policies

AITZIBER MUGARRA-ELORRIAGA**

MARTA ENCISO-SANTOCILDES***

LAURA GÓMEZ-URQUIJO****

GABRIEL VELA-MICOULAUD*****

<https://doi.org/10.55617/revmites.57>

Resumen:

En los últimos años, la Unión Europea ha demostrado un firme compromiso con el apoyo a la economía social, reconociendo sus importantes contribuciones a la promoción de un desarrollo económico inclusivo, sostenible y socialmente responsable. El Plan de Acción para la Economía Social (PAES) surge en un contexto concreto y excepcional: la crisis del COVID-19. Pero obedece no sólo a esa situación, sino que es el fruto de una trayectoria en la que, por un lado, el sector de la economía social ha demandado atención y ha trabajado en determinadas peticiones ante las instituciones europeas. Por otro lado, deriva de una larga conexión entre el proyecto europeo, sus valores y objetivos para la economía y la sociedad, y las características propias de la economía social. Por ello, se analizará este Plan junto a los principales elementos que lo preceden y constituyen los fundamentos para su aprobación. Entre ellos, se incluyen tanto las iniciativas principales de la Unión Europea como el contexto inmediato en el que surge, definido por la crisis financiera del 2008 y la crisis del Covid-19. Este estudio pretende contribuir al desarrollo de un mayor reconocimiento y apoyo a la economía social en la UE dado a través de sus distintas iniciativas, haciendo hincapié en la necesidad de la promoción de un desarrollo económico más sostenible e integrador en Europa. Asimismo, serán objeto de análisis los primeros pasos dados a lo largo del año 2022 para materializar el PAES, de manera reseñable la transición verde y digital de la economía social y el Pacto de Habilidades.

Palabras clave: Economía social; Unión Europea; Pilar Europeo de Derechos Sociales; Plan de Acción para la Economía Social; ecosistema de proximidad; transición verde; transición digital; Pacto de Habilidades.

* Este artículo es un resultado de un Proyecto de investigación más amplio, financiado por el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.

** Profesora Catedrática. Universidad de Deusto. aitziber.mugarra@deusto.es

*** Profesora Titular. Universidad de Deusto. marta.enciso@deusto.es

**** Profesora Catedrática. Universidad de Deusto. laura.gomez@deusto.es

***** Profesor Encargado. Universidad de Deusto. g.vela@deusto.es

Abstract:

In recent years, the European Union has demonstrated a strong commitment to supporting the social economy, recognizing its important contributions to the promotion of inclusive, sustainable and socially responsible economic development. The Social Economy Action Plan (SEAP) arose in a specific and exceptional context: the COVID-19 crisis. However, it is not only due to this situation, but is also the result of a trajectory in which, on the one hand, the social economy sector has demanded attention and has worked on certain requests to the European institutions. On the other hand, it derives from a long connection between the European project, its values and objectives for the economy and society, and the characteristics of the social economy. For this reason, this Plan will be analyzed together with the main elements that precede it and constitute the foundations for its approval. These include both the main initiatives of the European Union and the immediate context in which it arose, defined by the 2008 financial crisis and the Covid-19 crisis. This study will contribute to the development of greater recognition and support for the social economy in the EU through its various initiatives, emphasizing the need for the promotion of a more sustainable and inclusive economic development in Europe. To this end, the first steps taken throughout 2022 to materialize the SEAP, notably the green and digital transition of the social economy, and the skills pact will also be analyzed.

Keywords: Social economy; European Union; European Pillar of Social Rights; Action Plan for the Social Economy; proximity ecosystem; green transition; digital transition; skills pact.

1. INTRODUCCIÓN

La Unión Europea alude frecuentemente a la economía social refiriéndose no a su sentido estricto sino al concepto más amplio de “economía social de mercado” (Comisión Europea, 2010a). Esta denominación engloba su propio modelo económico que, tal y como recoge en su Tratado de Funcionamiento, aspira al logro del pleno empleo, el progreso social, y un alto nivel de protección social para los ciudadanos. A pesar de que dichas metas aparecen a la par, el logro de la competitividad y la eficiencia del mercado como objetivos económicos se han impuesto permanentemente a los objetivos sociales (Bekker y Klosse, 2013).

En la búsqueda de cómo armonizar los objetivos de mercado con las metas sociales es donde se encuentra la especial consideración que la UE ha venido dando a la economía social, entendiendo que es un sector claramente identificado con el modelo europeo. A lo largo de la historia de la UE han sido muchos los pronunciamientos en ese sentido. Principalmente, se han fijado en el valor de la econo-

mía social en la creación de empleo y en su aportación ante situaciones de desigualdad y vulnerabilidad (Monzón y Chaves, 2012). Por otro lado, también se ha puesto de manifiesto la mayor dificultad que tienen las empresas de economía social para operar y sobrevivir en el mercado de alta competitividad fomentado por la UE.

Al valorar la aportación de la economía social en el conjunto europeo, deben reconocerse el conjunto de sus funciones tanto económicas (como la generación de externalidades positivas y la internalización de las negativas, la corrección de diversos fallos en asignaciones del mercado, la lucha contra los monopolios...), como sociales (como la generación de capital social, de compromiso, de responsabilidad colectiva...) y políticas (en cuanto impacto en ciudadanía activa y democracia...)(Chaves, 2020).

Sin embargo, estos pronunciamientos europeos han derivado en escasas acciones concretas para facilitar su participación en términos adecuados en el mercado europeo. Y es que la implicación de diferentes instituciones ha sido también diversa. La más activa en este ámbito

ha sido el Comité Económico y Social Europeo, aunque, por su carácter de órgano consultivo, no puede impulsar medidas legislativas que favorezcan a las empresas de economía social. Por su parte, la Comisión Europea ha ido recogiendo sus propuestas junto a otras del Parlamento Europeo y de las organizaciones de economía social hasta llegar a definir el Plan de Acción para la Economía Social (PAES) presentado en 2021. Este Plan, largamente demandado, viene a afianzar a la economía social como una de las soluciones a la hora de encontrar nuevas formas de organizar la economía europea y abordar la disrupción en el sistema económico global. Aparece en la Presidencia portuguesa de 2021 la idea de situar la economía social “en el corazón” de las políticas europeas.

Como veremos, estamos asistiendo a una “acumulación y aceleración” de iniciativas apoyando a la economía social que motiva que haya voces que hablen de “*momentum* o incluso de *Annus Mirabilis*” para la economía social (Chaves, 2022). Este momento es un hito evolutivo en cuanto al enfoque de las políticas de fomento de la economía social, en cuanto supone de protagonismo en la agenda de los poderes públicos, observable tanto a nivel de declaraciones como de hechos. Si la primera generación de las políticas públicas para el fomento de la economía social a nivel europeo se desarrolla desde los años 80 hasta la primera década del siglo actual, con iniciativas no sistemáticas y apartadas de las políticas y presupuestos generales, la segunda generación se expande en este siglo con iniciativas más participadas, sistemáticas y conectadas con las políticas generales (Chaves & Gallego, 2020b). Y el PAES puede marcar el inicio de una nueva generación de políticas públicas para el fomento de la economía social: aún más globales e integradas en las principales políticas públicas europeas, y por esa vía en las políticas de fomento de cada uno de los países integrantes de la Unión. Algunos autores (Chaves, 2022) ya identifican en varios países, entre ellos España, los indicios de esa tercera generación de políticas públicas, políticas que deben combinar tres características clave: ser transversales “impregnando todo mecanismo gubernamental”

evitando ser marginada a un departamento o instrumento público, colaborativas al contar con la complicidad y la implicación de todas las familias de la economía social con espacios de diálogo y concertación público-privada y, por último, estratégicas, con visión amplia y plurianual (Chaves et al, 2020a).

En este contexto nos planteamos las siguientes preguntas de investigación: en qué modo y medida dimana el PAES de las políticas europeas previas y, en concreto, cómo afecta la evolución de la consideración de la economía social para derivar en el actual trazado del Plan. Y, en un segundo momento, cómo pretende incidir en otras políticas, integrándose en ellas para su desarrollo de manera transversal.

Para responder a estas preguntas, este trabajo examina, en primer lugar, cómo cambia el contexto para la economía social entre la crisis financiera de 2008 y la crisis del COVID-19. La presencia de la economía social en la agenda europea es anterior a estas fechas, y nos debemos remitir a los años 80, pero ciertamente la década del Euro y sus aires neoliberales apartaron a la economía social de esta agenda (Chaves, 2022). Por ello, hemos fijado en el detonante de esas crisis el renacer paulatino del interés por las políticas de fomento a la economía social.

A continuación se analiza el proceso hasta la aprobación del Plan de Acción de Economía Social y su contenido principal, para terminar con los primeros pasos que se están llevando a cabo a nivel comunitario para su materialización. Desde un punto de vista metodológico, se ha procedido a un análisis cualitativo con técnicas de análisis de contenido de las distintas iniciativas europeas que interaccionan con la creación y la implementación del Plan.

2. PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN PARA LA ECONOMÍA SOCIAL

El Plan de Acción de Economía Social viene precedido de una serie de iniciativas de las

instituciones europeas que, por un lado, definen un contexto de política social y económica más o menos favorable para la economía social. Por otro lado, encontramos iniciativas que se refieren específicamente a la economía social y van así preparando el posterior desarrollo del PAES. Nos referimos a continuación a las más recientes, surgidas desde la crisis de 2008 hasta el desarrollo del PAES.

La crisis estallada en 2008 configuró un entorno claramente desfavorable para el fomento europeo de la economía social, caracterizado por el incremento del control del gasto público, con sus repercusiones inmediatas en la reducción del apoyo a la actividad económica y empresarial y el gasto en política social (Guillén Rodríguez *et al.*, 2014). No obstante, a pesar de ese marco complejo, hay aspectos que acompañaron favorablemente a la economía social, como fue la puesta en marcha de la Estrategia 2020 en 2010 (Comisión Europea, 2010b). Asimismo, en este período se observa el apoyo explícito de la UE a la economía social a través de distintas iniciativas europeas. Los aspectos más repetidos en ellas pueden sintetizarse en el papel de las empresas de economía social en la integración del mercado laboral y la inclusión social, la economía social como fuente de soluciones innovadoras para responder a las demandas sociales, o como clave en la construcción de una economía social de mercado “pluralista”. Sin olvidar la capacidad de la economía social para fomentar el espíritu empresarial, en especial entre las personas vulnerables y en peligro de exclusión social, y su rol en tiempos de crisis, por combinar la rentabilidad con la solidaridad, crear puestos de trabajo de calidad, reforzar la cohesión social, económica y regional y generar capital social.

Un cambio de contexto se produjo cuando la propia Comisión Europea reconoció que la desigualdad y la vulnerabilidad social se vieron agravadas por las políticas de austeridad desplegadas. En 2014, la Estrategia de Roma “*Liberar el potencial de la Economía Social para el crecimiento de la UE*”, promovida por

la Presidencia Italiana, solicitaba a la Comisión un Plan de Acción que incluyera una estrategia para las empresas y entidades de la economía social¹. En diciembre de 2015 se adoptaron por unanimidad las conclusiones del Consejo sobre “*La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa*”, documento en el que se promueve que las instituciones europeas y estatales realicen acciones en materia de economía social y concienciación, reconocimiento y educación, innovación social, entorno normativo y acceso a la financiación (Consejo de la Unión Europea, 2015). En ese mismo momento, seis Estados miembros –entre los cuales se encontraba España– adoptaron la “Hoja de ruta hacia la creación de un ecosistema para las empresas de economía social”, con el objetivo de generar un sistema europeo común de economía social y aumentar la cooperación en la materia (Comité Económico y Social Europeo, 2015).

Un año después, en diciembre de 2016, se creó un Comité de Monitoreo de las declaraciones realizadas hasta el momento para institucionalizar el diálogo y la cooperación entre Estados. Ese Comité solicitó a la Comisión en 2016 y 2017 el desarrollo de un Plan de Acción, con el apoyo de diez y once Estados miembros respectivamente.

Asimismo, *Social Economy Europe*² (en adelante SEE) y el Intergrupo de Economía Social del Parlamento Europeo (con ochenta eurodiputados y seis grupos políticos), propusieron numerosas iniciativas para contribuir a un Plan de Acción. En abril de 2016 se produjo la primera reunión entre el Intergrupo, SEE y la Comisaria europea de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y

¹ *Unlocking the Potential of the Social Economy for EU Growth: The Rome Strategy. Based on the Proceedings of the Rome Conference, November 17 and 18, 2014.* Disponible en: <https://www.eesc.europa.eu/es/documents/unlocking-potential-social-economy-eu-growth-rome-strategy>

² Social Economy Europe es la organización representativa de la Economía Social a nivel de la UE. <https://www.socialeconomy.eu.org/>

PYMES (Elzbieta Bieńkowska), en la que se destacó la necesidad de una política europea en la que se apoye efectivamente a las empresas y entidades de la economía social para un crecimiento sostenible e inclusivo, así como para la innovación social. En septiembre de 2016, el Intergrupo organizó la audiencia pública “*Hacia un Plan de Acción Europeo para la Economía Social*”, en la que participaron más de un centenar de personas y altos representantes del Parlamento Europeo, la Comisión, SEE y otras organizaciones del ámbito de la economía social, el Comité Económico y Social Europeo y otros representantes de los gobiernos de Suecia, Luxemburgo y Eslovaquia.

En 2016, el Grupo de Expertos sobre Economía Social y Empresas Sociales se sumó a solicitar a la Comisión un Plan de Acción Europeo para la Economía Social y formuló trece recomendaciones. En octubre de 2017 se realizó un debate en el seno del Parlamento europeo sobre el PAES, solicitado por 39 eurodiputados a iniciativa del copresidente del Intergrupo. Además de ello, también se produjo una reunión de la dirección del Intergrupo con el vicepresidente de la Comisión responsable de Empleo, Crecimiento, Inversiones y Competitividad y con la comisaria responsable de Empleo, Asuntos Sociales y Movilidad de trabajadores. Se encargó a SEE la redacción de una propuesta de Plan de Acción (CEPES, 2016).

Seguidamente, en la Cumbre de Gotemburgo de 2017, se proclamó el Pilar Europeo de Derechos Sociales (Comisión Europea, 2017b; Carella & Graziano, 2022; Vanhercke *et al.*, 2018), reconociendo los que se consideran veinte principios clave de los derechos sociales; diez de ellos dedicados a protección e inclusión social y los otros diez a empleo y mercado de trabajo.

En paralelo a la Cumbre Social en la que se lanzaba el Pilar Europeo de Derechos Sociales se organizó un evento sobre economía social subrayando su papel en relación con

el empleo y su potencialidad en cuanto a la consecución de los objetivos establecidos en él (Enciso-Santocildes *et al.*, 2018). Un año después, en octubre de 2018, tras un trabajo interno, SEE aprobó el documento “*El futuro de las políticas europeas para la ES: hacia un Plan de Acción*”, que se presentó al vicepresidente de la Comisión en enero de 2019 junto con el Intergrupo de Economía Social. Los objetivos de la propuesta realizada por SEE en el Plan de Acción fueron los siguientes (Social Economy Europe, 2018):

1. reconocer a la economía social como un actor transversal de políticas de desarrollo socioeconómico;
2. promover la convergencia y la acción coordinada de las distintas Administraciones Públicas;
3. generar un ecosistema de fomento y de desarrollo de la economía social, que se estructuró en siete pilares que incluyen veinte medidas y sesenta y cuatro acciones.

Además de los pasos adoptados en la dirección del Plan de Acción, en la legislatura 2014-2019 la Comisión llevó a cabo 30 acciones para la economía social, creándose la *task-force* formada por representantes de más de 20 direcciones generales. Este grupo tiene como objetivo la coordinación y la implementación del conjunto de políticas europeas en las que el sector juega un papel importante, como el emprendimiento, el trabajo, la industria o la energía.

Un nuevo marco se produce ante el estallido de la pandemia; la Estrategia Anual de Crecimiento Sostenible 2021 subraya cómo la crisis ha afectado, de nuevo, más a los grupos más vulnerables y cómo el proceso de recuperación tiene que ser justo para toda la población europea (Comisión Europea, 2021b). Como factores diferenciales en el abordaje de la crisis, y potencialmente más favorables para la economía social y el desarrollo empre-

sarial en general, destacamos los siguientes: se suspenden las reglas de disciplina fiscal (Comisión Europea, 2020a) permitiendo así a los gobiernos incrementar su gasto y llevar a cabo las medidas necesarias para ayudar a sectores y ciudadanos más vulnerables; se incrementa la flexibilidad dada a los Estados para la concesión de ayudas directas a empresas y se eleva el techo presupuestario de la UE (Darvas, 2020). Surge así el nuevo marco financiero reforzado Next Generation Europe dentro del cual se encuentra el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, que tiene entre sus objetivos: promover el crecimiento y la transición verde y digital, la cohesión social y la resiliencia económica y social (Comisión Europea, 2020b; Comisión Europea, 2020c).

En este contexto destacamos algunas iniciativas de la UE con mención expresa a la economía social. En primer lugar, el Plan de Trabajo 2021 de la Comisión Europea incluye entre sus prioridades una economía que trabaje para las personas y asegure que la crisis sanitaria y económica no desemboque en una crisis social. Insiste para ello en el apoyo a las empresas para retener el empleo y también en que el Pilar Europeo de Derechos Sociales acompañe la recuperación europea (Comisión Europea, 2020d). En segundo lugar, la propuesta de Reglamento *Programa para el Mercado Único* propone tener en cuenta las necesidades específicas de las PYMES mencionando explícitamente entre ellas a las empresas de economía social (Comisión Europea, 2018). En tercer lugar, el comunicado realizado por el Comité Económico y Social Europeo: *No real reconstruction without civil society*, situando a las entidades de economía social entre las organizaciones de la sociedad civil imprescindibles para la reconstrucción tras el Covid-19. Por último, la Carta a los Ministros de Trabajo del Comisario de Empleo y Derechos Sociales Nicolas Schmit de 23 de abril de 2020, en la que detalla el importante papel de la economía social, urgiendo a dar apoyo a las empresas de economía social para asegurar que tengan acceso a las ayudas desplegadas

por la UE y los Estados Miembros ante la crisis de la Covid-19.

Una iniciativa clave es el Plan de Acción del Pilar Europeo de Derechos Sociales que parte de la profundización de la economía social de mercado y aspira a concretar y desarrollar los 20 principios del Pilar (Comisión Europea, 2021a; Mccauley & Pettigrew, 2022). Se hace eco del potencial de la economía social para abordar dichos retos y programa para ello, como iniciativa concreta, la aprobación del Plan Europeo para la Economía Social. Finalmente, en el año 2021, la Comisión desarrolló y aprobó el Plan de Acción Europeo para la Economía Social (Comisión Europea, 2021a) que pretende ser una herramienta decisiva para incorporar la economía social de manera sistemática a las diferentes políticas de la UE.

3. DIMENSIONES DEL PLAN DE ACCIÓN PARA LA ECONOMÍA SOCIAL

En lo que respecta a las entidades que la Comisión vincula a la economía social, se pueden encontrar las formas tradicionales de organización que han estado involucradas: las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y las fundaciones. Sin embargo, también se incluyen las empresas sociales (Comisión Europea, 2011), cuyos rasgos caracterizadores serían, en un tenor similar a las propuestas de EMES (Defouney & Nyssens, 2008), los siguientes:

1. primacía de las personas y de la finalidad social o medioambiental sobre el beneficio,
2. reinversión de la mayoría de las ganancias y los excedentes para realizar actividades en favor de los miembros/usuarios («interés colectivo») o de la sociedad en general («interés general»),
3. gobernanza democrática o participativa.

El Plan de Acción Europeo para la Economía Social ha clasificado sus medidas en tres

dimensiones diferenciadas, en relación con los objetivos principales establecidos en el mismo. Además de ello, dentro de los propios grupos se han expuesto varios subgrupos para detallar las tareas específicas a realizar para conseguir los objetivos expuestos. La distribución establecida por el Plan en dimensiones y acciones puede verse de manera resumida en el cuadro número 1 del anexo.

Cabe indicar que además de la clasificación que realiza el propio Plan de Acción, las medidas incluidas muestran una serie de patrones comunes. Ello responde al objetivo que existe detrás de cada una de las medidas, que evidencia la existencia de una estrategia común que hila todas las secciones y busca una unidad interna que pueda abarcar la totalidad de los actores y entidades a quienes se dirige. Esta clasificación es de elaboración propia y, aunque existan medidas que puedan responder a varias de las categorías, contribuye a una mejor comprensión de la globalidad del Plan.

En primer lugar, medidas formativas. Estas tienen en común usar la formación como estrategia para conseguir su objetivo. Sus destinatarios pueden ser funcionarios y agentes públicos de las Administraciones europeas y de los Estados miembros, empresas sociales y otras entidades de economía social y las propias personas físicas.

En segundo lugar, medidas de gestión de la información. Estas facilitan el acceso a la información para que las diferentes entidades de economía social puedan avanzar en la consecución de sus objetivos, gracias a la colaboración y al conocimiento que pueda contribuir a un mejor cumplimiento de sus retos.

En tercer lugar, recomendaciones. Estas medidas buscan realizar sugerencias u hojas de ruta para facilitar a las empresas y entidades de economía social cumplir con sus objetivos planteados. Para ello, las recomendaciones no se dirigen simplemente a las propias destinatarias directas, sino que también se insta a las diferentes Administraciones Públicas eu-

ropeas y de los Estados miembros a que puedan adoptar medidas propias que conduzcan a una mayor promoción de la economía social.

Por último, acciones. Si bien las medidas anteriores buscan incidir de manera indirecta, las acciones se alejan de esta visión que inspira la mayor parte del Plan, es decir, la de no intervenir directamente en el mercado de la economía social a nivel europeo. En ese sentido, buscan remodelar iniciativas ya existentes, generar nuevas iniciativas propias y promover y apoyar otras que puedan ser aprobadas por terceros.

De cara a los siguientes pasos para el desarrollo del PAES, por una lado, llevará a cabo las acciones a las que se ha comprometido, como se analizara en el siguiente apartado. Por otro lado, plantea colaborar con los Estados miembros y otras instituciones con el fin de definir estrategias y medidas de fomento de la economía social, que garanticen entre todos la ejecución y seguimiento del Plan de Acción.

4. DESPLIEGUE INICIAL DEL PLAN DE ACCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL

El pasado diciembre de 2022 se ha celebrado el primer aniversario del PAES, así como el quinto aniversario de la Proclamación del Pilar Europeo de Derechos Sociales en la Cumbre de Gotemburgo de 2017. Con ese motivo, la Comisión se reafirma en que la economía social es una de las soluciones a la hora de encontrar nuevas formas de organizar nuestras economías y abordar la disrupción en el sistema económico global, aprendiendo de las lecciones del pasado, siendo una de ellas la necesidad de una economía social muy fuerte³. A lo largo de este primer año, se han ido llevando a cabo una serie de acciones para materializar este Plan de Acción.

³ Nicolas Schmit (Comisario de Empleo y Derechos Sociales. https://www.cepes.es/nota-prensa/765_europa-celebra-aniversario-aprobacion-plan-accion-economia-social-para-continente&lng=es

Por un lado, desde el punto de vista institucional, el 6 de julio de 2022 el Parlamento Europeo adoptó una resolución sobre el Plan de Acción de la Economía Social; en él se reitera el reconocimiento de la ES como parte intrínseca del modelo social europeo y de su potencial en cuanto a creación de empleo y herramienta importante para luchar contra la exclusión social y la pobreza. Solicita por ello a los Estados miembros la creación de un entorno legal favorable a las entidades de la Economía Social (Parlamento Europeo, 2022). Asimismo, entre otras cuestiones, se señala que la economía social juega un papel importante en la promoción de la transición verde y digital inclusiva, pide desarrollar la medición del impacto social para la economía social y facilitar el acceso de las entidades de la economía social a las ayudas estatales; en particular para asegurar que la próxima revisión de las ayudas estatales garantice una mayor flexibilidad para las entidades de la economía social que prestan servicios sociales y sanitarios.

Por otro lado, se han comenzado a poner en marcha las primeras iniciativas para materializar el Plan. Primero, la ruta hacia una transición verde y digital específica para la Economía Social, en sintonía con las prioridades políticas de la Comisión Europea para el periodo 2019-2024: Pacto Verde Europeo y Europa adaptada a la era digital (Van der Leyen, 2019). A este documento general, se suman las transiciones de dos sectores concretos: Turismo y Movilidad, donde se pueden encontrar especificidades relativas a la economía social. Asimismo, es destacable el Pacto de habilidades o competencias para el Ecosistema de Proximidad y Economía Social, concreción a este sector de la política general de *European Skills Agenda*.

4.1. Ruta hacia una transición verde y digital de la economía social y el ecosistema industrial de proximidad

La ruta hacia una transición verde y digital de la economía social y el ecosistema in-

dustrial de proximidad refleja los resultados de un proceso de cocreación con las partes interesadas de la economía social y de proximidad de todo el ecosistema y de los Estados miembros de la UE (Comisión Europea, 2022a). Las acciones presentadas en este documento describen diferentes ambiciones y objetivos deseados para la transición, teniendo en cuenta, sin embargo, que los objetivos, acciones y su correspondiente seguimiento han de tener siempre en consideración las especificidades de cada territorio, debido a que las realidades de cada uno de ellos son distintas. En general, se entiende que las entidades de economía social son actores líderes en la transición ecológica y digital. Por su carácter social y cercanía a las personas, en especial a las más vulnerables, son más adaptables a los cambios sociales, así como a los desafíos climáticos y tecnológicos que se están produciendo⁴.

El documento reconoce las ventajas únicas de las empresas de la economía social en la promoción de la transición verde y digital, haciendo especial referencia, entre otros aspectos, a:

1. las cooperativas ferroviarias y de taxis, energéticas, industriales activas en la producción y reciclaje de paneles solares, y cooperativas de plataforma,
2. la contribución de las cooperativas de plataforma con un impacto positivo en las condiciones de trabajo o en la distribución más justa de los ingresos, así como en la innovación,

⁴ En este sentido, por ejemplo, se plantea cómo las entidades de la economía social pueden aportar un gran valor añadido si se convierten en las entidades titulares de las plataformas digitales de los cuidados, en el camino para hacer de la economía de los cuidados una política palanca para el cambio del modelo económico, contribuyendo así a crear valor social y propiciar la sostenibilidad de la vida y del planeta. Véase: FARIAS BATLLE, M.; ALFONSO SÁNCHEZ, R. «Plataformas digitales para los cuidados y entidades de economía social». *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. N. 41 (2022), pp. 45-83.

3. las cooperativas de datos como una buena práctica,
4. los valores fundamentales de la economía social basados en la inclusión y la solidaridad, ayudando a garantizar que ambas transiciones sean justas e inclusivas,
5. la contribución de las entidades de la economía social al desarrollo de los territorios locales y el desarrollo humano, y a potenciar el crecimiento de base impulsado por las personas.

La digitalización, por un lado, es esencial para la supervivencia de la economía social en el nuevo paradigma económico, ya que los datos están remodelando la forma en que se produce, consume y vive (Pastor Sampere, 2022a). El PAES, concretamente, constituye una oportunidad única para construir una “Economía Social de los Datos”, siendo clave para abordar los retos que plantea la Economía de los Datos y los cambios sociales que traerá consigo, además de ayudar a hacer frente a los problemas medioambientales y transformar la forma en que gestionamos nuestras plataformas (Pastor Sampere, 2022b).

Se pretende, además, que la construcción de Europa no se haga tan sólo desde la perspectiva económica, sino que la economía sirva de sustento a un desarrollo social al alcanzar aspectos que conforman el bienestar de la sociedad, como es el medio ambiente (García Marcos, 1997). Las entidades de economía social representan una opción alternativa y valiosa para administrar los recursos naturales de manera sostenible y revalorizar los elementos no mercantiles involucrados en el proceso de producción (Abad Montesinos & Abad Montesinos, 2014).

Se han identificado catorce áreas de acción clave en el camino hacia la transición ecológica y digital del ecosistema, las cuales se reflejan en el cuadro 2 del anexo.

La implementación de estas acciones se centrarán en las acciones de las partes inte-

resadas, incluidos los Estados miembros, las regiones, las entidades de la economía social, sus asociaciones y federaciones, y se prevén además algunas acciones importantes como el trabajo en red y apoyo a través de los *Centros Europeos de Innovación Digital*, el apoyo al desarrollo de cooperativas de plataforma y cooperativas de datos, o los incentivos fiscales o apoyo técnico para la ecologización de las operaciones de la economía social.

Por otra parte, en el documento se ponen de manifiesto una serie de retos y necesidades a las que debe hacer frente la economía social en el camino hacia la transición verde y digital. Ha de crearse y reforzarse un entorno propicio para la economía social a través del desarrollo de estructuras de apoyo, un mejor acceso a la inversión y financiación pública, el reconocimiento nacional y marcos legales apropiados o el fomento de la contratación pública de carácter social. Y en el contexto de crisis tras la pandemia del COVID-19 así como en el contexto de la guerra en Ucrania, la Economía Social se debe convertir en un agente imprescindible para mitigar sus consecuencias económicas.

Junto con este documento de transición para el conjunto del sector, encontramos que –de manera transversal– se está recogiendo la economía social en planes sectoriales, lo cual no puede menos que valorarse muy positivamente.

En la Ruta de Transición para el Turismo publicada por la Comisión Europea en el año 2022, se afirma que en el futuro las comunidades locales podrían convertirse en un actor clave en la transición hacia un turismo sostenible a través de entidades de economía social, reconociendo la figura de las cooperativas comunitarias. Asimismo, la Comisión manifiesta que son necesarias acciones para desarrollar y mejorar las iniciativas de servicios turísticos en los que los datos son de propiedad comunitaria, reconociendo también por tanto la necesidad de contar con cooperativas de plataforma (Comisión Europea, 2022c).

Otro ejemplo es la Ruta de Transición del Ecosistema de la Movilidad. Tal y como declaró CECOP durante la mesa redonda organizada por la Comisión Europea el 28 de noviembre de 2022, la movilidad es un área importante para la economía social, ya que un número importante de entidades de la economía social están activas en el sector, aportando soluciones sostenibles a la movilidad, como transporte público, transporte ferroviario, ciclo-logística, transporte velero, etc⁵.

4.2. Pacto de habilidades o competencias para el ecosistema de Proximidad y Economía Social en el marco del Pacto de Habilidades de la UE

En mayo de 2022, con el apoyo de la Comisión, las organizaciones de la economía social, los inversores de impacto, los proveedores de microfinanzas, los bancos éticos y cooperativos, los proveedores de educación y formación profesional, así como las regiones, han establecido una alianza a gran escala para el desarrollo de habilidades en el ámbito de la economía social y de proximidad (Comisión Europea, 2022b). Los principales compromisos que se establecieron se reflejan en el cuadro donde se recogen los 4 pilares del acuerdo y una breve definición de contenido de cada uno de ellos. (Cuadro 3, del anexo)

Esta alianza forma parte del *Pact for Skills*, una de las iniciativas de *European Skills Agenda*, y establece una iniciativa que se compromete a movilizar capital público y privado para permitir la mejora y el reciclaje del 5% de la fuerza laboral y empresarial del sector cada año, para abordar las transiciones verde y digital en la economía social.

⁵ Hace referencia a la contribución del CECOP (*European Confederation of Industrial and Service Cooperatives*) a la Ruta de Transición del Ecosistema de la Movilidad. Se puede consultar en: <https://www.cecop.coop/works/cecop-contribution-to-the-transition-pathway-for-the-mobility-ecosystem>

El proceso para la implementación del PAES continua con el ritmo previsto. Por ejemplo, algunas de las propuestas que se recogen en el Plan ya están en funcionamiento; entre ellas YEPA (*Youth Entrepreneurship Policy Academy*), iniciada en marzo de 2023, que consistirá en una serie de actos internacionales – presenciales y en línea– de capacitación para responsables políticos y redes de jóvenes empresarios. O el Centro Europeo de Competencias para la Innovación Social, que funcionará provisionalmente a través de la Plataforma de cooperación transnacional de innovación social ya existente.

Asimismo, para el año 2023, se esperan una serie de iniciativas muy relevantes, como por ejemplo las Recomendaciones del Consejo⁶ sobre el desarrollo de condiciones marco para la economía social (una de las dimensiones del PAES). Esta iniciativa pretende ayudar a los Estados miembros a adaptar sus políticas y leyes a las necesidades específicas de la economía social en todos los ámbitos pertinentes, y es necesaria para liberar el potencial desaprovechado de la economía social y garantizar que se desarrolle de forma más uniforme en todos los Estados miembros y regiones de la UE.

Se esperan asimismo acciones de formación para funcionarios públicos, una pasarela única de la economía social con información, ayudas y orientación y formación, o el incremento de instrumentos financieros, por citar algunas de ellas.

5. CONCLUSIONES

A través de la revisión de las iniciativas realizada, se ha demostrado el firme reconocimiento de la UE a la economía social. Re-

⁶ En esta línea, la Comisión Europea ha presentado al Consejo de la UE en junio de 2023 una propuesta de recomendación para el fomento de la economía social, en la que solicita a los Estados miembros que desarrollen estrategias globales para la economía social para proporcionarle un entorno propicio y que empleen óptimamente la financiación europea disponible.

conoce y valora reiteradamente las importantes contribuciones realizadas por los agentes de la economía social en la promoción de un desarrollo económico integrador, sostenible y socialmente responsable. Subrayamos como especialmente significativas las iniciativas que, en tiempos de crisis, apelan al importante papel de las entidades de economía social en la creación de trabajo de calidad, reforzar la cohesión social, económica y regional, y generar capital social.

Desde los inicios de los años 80 se ha dado una evolución en las políticas europeas de fomento de la economía social, encontrándonos en la actualidad en un momento muy favorable, hasta el punto de que algunos investigadores ya lo denominan *momentum* o *Annus Mirabilis*. Lo relevante de estas iniciativas es que no se perfilan ya solo para tiempos de crisis, sino que ubica a la economía social como un agente más de la economía europea, lo que supone un cambio de tendencia con respecto al pasado.

Y además observamos la transversalidad de estos nuevos planteamientos europeos que la están incardinando en las políticas globales comunitarias, como podemos ver en los dos primeras iniciativas puestas en marcha: el Pacto de habilidades y competencias para el Ecosistema de proximidad y economía social en el marco del Pacto de habilidades de la UE, por un lado, y por otro, la Ruta hacia una Transición verde y digital de la economía social y el ecosistema industrial de proximidad.

El peligro que encontramos en estas iniciativas es que queden en una mera declaración sin que se materialicen en regulación que promueva un auténtico impulso de la economía social. Ello es debido a que muchas de las propuestas no recaen dentro de las competencias de la UE, sino que su desarrollo corresponde a los diferentes países miembros. Y, probablemente, algunos países con larga trayectoria en economía social –como es el caso de España– profundizarán en ello, pero no garantiza el mismo ritmo de implantación en otros países.

Así, el reconocimiento del papel de las entidades de economía social por parte del Pilar Europeo de Derechos Sociales para su consecución es un hito. Pero no hay que olvidar que es una mera Recomendación, y no hay medios jurídicos para obligar a los Estados a su desarrollo.

Para lograr la consecución de los objetivos del PAES, un elemento clave es la financiación de que se disponga para estas acciones, que sigue siendo un elemento débil en las propuestas.

Mirando al futuro, queda pendiente analizar cómo está funcionando el modelo de financiación establecido en España por el que se canalizan los fondos Next Generation UE por medio del Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) de economía social y de los cuidados.

Por ello, en la valoración del Plan de Acción para la Economía Social, ponemos en valor que trabaje en paralelo para crear un marco adecuado a la economía social, y para abrirle nuevas oportunidades. Pero, sobre todo, el énfasis en la mejora del reconocimiento y potencial de la economía social, confirmándose así la confianza que la autoridad europea otorga a la capacidad de resiliencia de la economía social. El Plan de Acción refuerza este llamamiento y resume las contribuciones de la economía social a la economía y sociedades europeas en: la formulación de una definición común, la importancia de la sensibilización sobre la economía social en los diferentes estados miembros, la necesidad de contar con marcos jurídicos nacionales específicos para fortalecer el ecosistema de la economía social, la necesidad de garantizar la financiación de la economía social y de informar mejor a las entidades acerca de las posibilidades existentes de financiación.

Probablemente, la novedad del Plan no está en los elementos individuales que los integran porque ya hay antecedentes de búsqueda de marco normativo, de revisión de definición,... La novedad estriba en el análisis de conjunto de todas las políticas y que, además, sea

para todos los países de la UE, lo que le confiere esa característica de estratégico y transversal.

Por otro lado, en este estudio se ha constatado la importancia de la economía social en la promoción de una transición verde y digital, lo que sugiere futuras líneas de investigación en relación con la implementación efectiva de las 14 áreas de acción establecidas en la Ruta de Transición, así como de las Recomendaciones del Consejo sobre el desarrollo de condiciones marco para la economía social, cuya aprobación se espera para el segundo trimestre del presente 2023. También se destaca la necesidad de una mayor investigación sobre el impacto social y económico de la economía social en la Unión Europea, así como de la mejora de la coordinación entre las distintas iniciativas y políticas de apoyo a la economía social en los Estados miembros de la UE.

Finalmente, señalamos que todavía existen desafíos y oportunidades para la definición de una política europea que sitúe verdaderamente a la economía social en el corazón de sus políticas. En particular, es necesario seguir avanzando en la definición de una estrategia común para la economía social, que contemple medidas específicas para el fortalecimiento del ecosistema de la economía social, la financiación y la sensibilización de la sociedad sobre su importancia. De ello se espera un impacto social positivo como dinamizador en la promoción de un desarrollo económico más sostenible e inclusivo en Europa.

BIBLIOGRAFÍA

- ABAD MONTESINOS, J.; ABAD MONTESINOS, M. «La Economía Social y solidaria como alternativa económica. Bienes comunes y democracia». *Research, Revista de Pensament i Anàlisi*. N. 15 (2014), pp. 55-75.
- BEKKER, S.; KLOSSE, S. «EU Governance of Economic and Social Policies: Chances and Challenges for Social Europe». *European Journal of Social Law* N. 2 (2013), pp. 103-20.
- CARELLA, B.; GRAZIANO, P. «Back to the Future in EU Social Policy? Endogenous Critical Junctures and the Case of the European Pillar of Social Rights». *JCMS*. Vol. 60, N. 2 (2022), pp. 374-390.
- CEPES. Informe de Gestión 2016. XXV Asamblea General de CEPES. Madrid: 2016.
- CHAVES, R. (dir.) *La nueva generación de políticas de la economía social en España*. Valencia: Tirant lo Blanc, 2020a.
- CHAVES, 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 Case». *Sustainability* N. 12 (2020b), pp.1-29.
- CHAVES, R. «El momentum de la economía social. La larga marcha de la economía social en la agenda europea». *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa* N. 71 (2022), pp.30-50.
- COMISIÓN EUROPEA. Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. *Transition pathway for Proximity and Social Economy*. Bruselas, 2022a.
- COMISIÓN EUROPEA. Social Economy & Proximity Skills Alliance. *The EU Pact for Skills: Skills partnership for the Proximity & Social Economy ecosystem*. Bruselas, 2022b.
- COMISIÓN EUROPEA. Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. *Transition pathway for tourism*. Bruselas, 2022c.
- COMISIÓN EUROPEA. 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*. COM (2021) 778 final. Bruselas, 2021a.
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Banco Central Europeo, al Comité Económico y Social Europeo, al Comité de las Regiones y al Banco Europeo de Inversiones. *Estrategia anual de crecimiento sostenible*, COM (2020) 575 final. Bruselas, 2021b.
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la Comisión al Consejo relativa a la activación de la cláusula general de salvaguardia del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, COM (2020) 123 final. Bruselas, 2020a.
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. *El momento de Europa: reparar los daños y preparar el futuro para la próxima generación*, COM (2020) 456 final. Bruselas, 2020b.

- COMISIÓN EUROPEA. Commission Staff Working Document. Identifying Europe's recovery needs, SWD (2020) 98 final. Bruselas, 2020c.
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Programa de trabajo de la Comisión para 2021. Una Unión de vitalidad en un mundo de fragilidad. Bruselas, 2020d.
- COMISIÓN EUROPEA. Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establece el programa sobre el mercado único, la competitividad de las empresas, incluidas las pequeñas y medianas empresas, y las estadísticas europeas, SEC (2018) 294 final. Bruselas, 2018.
- COMISIÓN EUROPEA. Pilar europeo de derechos sociales. Bruselas, 2017a.
- COMISIÓN EUROPEA. Recomendación (UE) 2017/761 de la Comisión de 26 de abril de 2017 sobre el pilar europeo de derechos sociales. Bruselas, 2017b.
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales, SEC (2011) 1278 final. Bruselas, 2011.
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Hacia un acta del Mercado Único. Por una economía social de mercado altamente competitiva, COM (2010) 608 final. Bruselas, 2010a.
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la Comisión denominada "Europa 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador", COM (2010) 2020 final. Bruselas, 2010b.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO. Luxembourg declaration. A roadmap towards a more comprehensive ecosystem for social economy enterprises. Bruselas, 2015.
- CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA. La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social. Conclusiones del Consejo 15071/15. Bruselas, 2015.
- DARVAS, Z. «The EU's recovery fund proposals: crisis relief with massive redistribution». Bruegel Blog, 2020. <https://www.bruegel.org/blog-posts/eus-recovery-fund-proposals-crisis-relief-massive-redistribution>
- DEFOURNEY, J.; NYSSSENS, M. «Social enterprise in Europe: Recent trends and developments». *Social Enterprise Journal* 4(3), (2008), pp. 202-228.
- ENCISO-SANTOCILDES, M.; MUGARRA-ELORRIAGA, A.; GÓMEZ URQUIJO, L. «Innovación Social para el empleo en la Unión Europea. El Caso del Cooperativismo y la Economía Social». *Nuevos Horizontes y perspectivas para el Derecho en el Siglo XXI*. (2018), pp. 277-289.
- FARIAS BATLLE, M.; ALFONSO SÁNCHEZ, R. «Plataformas digitales para los cuidados y entidades de economía social». CIRIEC-España. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. N. 41 (2022), pp. 45-83.
- GARCÍA MARCOS, C. «Papel de la Economía Social en la construcción europea». CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N. 25 (1997), pp. 11-27.
- GUILLÉN RODRÍGUEZ, A.M.; GONZÁLEZ BEGEGA, S.; LUQUE BALBONA, D. «La Europa social en crisis. Modelo Social Europeo y políticas de austeridad». *Cuadernos de Información económica*. N. 244 (2014), pp. 99-107.
- MCCAULEY, D.; PETTIGREW, K.A. *Can Europe lead a Just Transition? Strengthening social justice in the European Green Deal by using European Pillar of Social Rights indicators*. SHLS Life Sciences, 2022.
- MONZÓN, J. L.; CHAVES, R. *La Economía Social en la Unión Europea*. Comité Económico y Social Europeo. Bruselas, 2012.
- PARLAMENTO EUROPEO. Resolución del Parlamento Europeo, de 6 de julio de 2022, sobre el plan de acción de la Unión para la economía social (2021/2179(INI)). Bruselas, 2022.
- PASTOR SAMPERE, C. «La Nueva Economía Social del Dato (ESD)». CIRIEC-España. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. N. 4 (2022a), pp. 13-44.
- PASTOR SAMPERE, C. «Presentación: Plan de Acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social». CIRIEC-España. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. N. 41 (2022b), pp. 7-10.
- SOCIAL ECONOMY EUROPE. *El futuro de las políticas europeas para la Economía Social: hacia un Plan de Acción*. Bruselas, 2018.
- VAN DER LEYEN, U. «Una Unión que se esfuerza por lograr más resultados Mi agenda para Europa» (2019)
- VANHERCKE, B.; GHAILANI, D.; SABATO, S. «The European Pillar of Social Rights as a game changer». *Social policy in the European Union: State of Play* (2018), pp. 153-172.

ANEXO

CUADRO 1. CLASIFICACIÓN DE MEDIDAS DEL PAES



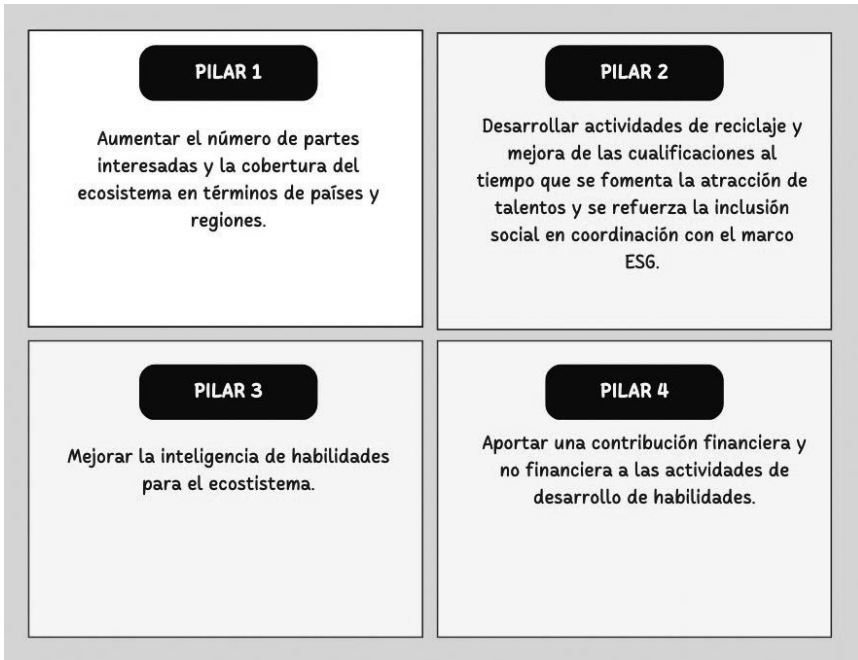
Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 2. ÁREAS DE ACCIÓN DEL “TRANSITION PATHWAY FOR PROXIMITY AND SOCIAL ECONOMY”



Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 3. COMPROMISOS EN EL PACTO DE HABILIDADES PARA LA ECONOMÍA SOCIAL



Fuente: Elaboración propia.

Impacto de las propuestas de fiscalidad ambiental del libro blanco en la economía social

Impact of the white paper's environmental taxation proposals on the social economy

TERESA PUCHOL TUR*

<https://doi.org/10.55617/revmites.58>

Resumen: Durante el año 2022 se presentó el Libro Blanco para la reforma tributaria. Dicho trabajo está dividido en los siguientes apartados: un diagnóstico general del sistema tributario español, fiscalidad medioambiental, imposición societaria, economía digitalizada y actividades emergentes: nivelación de la tributación y fomento de la innovación, y aplicación y concreción de la imposición patrimonial. En este trabajo nos centraremos en las propuestas de reforma sobre la fiscalidad ambiental aplicadas a la Economía Social. Para ello, siguiendo las mismas líneas de reforma que el informe (electrificación sostenible, movilidad compatible con transición ecológica, aumento de la circularidad e incorporaciones de costes medioambientales asociados al uso del agua) hacemos una selección de las medidas propuestas, las estudiamos e identificamos las posibles repercusiones que puedan tener sobre las empresas de la Economía Social.

Palabras clave: Fiscalidad ambiental; Libro blanco; Reforma tributaria; Impuesto; Medio ambiente; Economía social.

Abstract: The White Paper on tax reform was presented in 2022. This work is divided into the following sections: a general diagnosis of the Spanish tax system, environmental taxation, corporate taxation, digitised economy and emerging activities: levelling taxation and promoting innovation, and application and specification of property taxation. In this paper we will focus on the reform proposals on environmental taxation applied to the Social Economy. To this aim, following the same lines of reform as the report (sustainable electrification, mobility compatible with ecological transition, increased circularity and incorporation of environmental costs associated with the use of water), we select the proposed measures, study them and identify the possible repercussions they may have on Social Economy companies.

Keywords: Environmental taxation; White paper; Tax reform; Tax; Environment; Social economy.

* Personal Investigador en Formación. Universidad de Valencia. ORCID: 0000-0003-3725-921. ResearcherID: ADG-6832-202
teresa.puchol@uv.es.

1. EL LIBRO BLANCO SOBRE LA REFORMA TRIBUTARIA

Por la Resolución de 12 de abril de 2021, de la Secretaría de Estado de Hacienda se crea el *Comité de personas expertas para elaborar el Libro Blanco sobre la reforma tributaria* encargando a dicho Comité el estudio de nuestro sistema tributario de cara a su futura reforma. El cual deberá adecuarse a la realidad económica del siglo XXI y garantizar un sistema tributario “*más equitativo, progresivo, justo y que incorpore la fiscalidad medioambiental, digital y la perspectiva de género*”¹.

El Libro Blanco tiene dos componentes básicos. El primero, un análisis del sistema tributario español en todos sus aspectos, es decir, observando tanto la imposición indirecta, como la directa y los restantes ingresos públicos. El segundo es un estudio técnico sobre las reformas que convendría llevar a cabo en el presente escenario y en el futuro.

El libro Blanco se presentó el 3 de marzo de 2022 y se divide en dos bloques, en línea con los componentes indicados: por una parte, se realiza un diagnóstico general del sistema tributario español, efectuando al respecto ciertas recomendaciones de carácter general en el ámbito, fundamentalmente, de los impuestos que no son objeto central de su análisis. Por otra parte, se analizan en concreto los temas que, de acuerdo con los criterios enumerados, requieren, según el Comité, una atención preferente, y que son: la Fiscalidad medioambiental, la Imposición Societaria, la Economía Digital, y la Imposición Patrimonial. De estos temas se realizan recomendaciones y propuestas concretas. Las propuestas propuestas concretas que presenta el Libro Blanco se pueden ver en el Gráfico 1.

Estas recomendaciones y propuestas afectan a todos los impuestos estatales, además de a la tributación autonómica y local.

En cuanto a su contenido, podemos señalar a grandes rasgos:

- De forma general, no se presta importancia al Impuesto sobre la Renta de las Personas físicas. El Libro Blanco parece estar pensando fundamentalmente en las empresas, y concretamente, en las grandes empresas.
- Se centra fundamentalmente en aspectos internacionales, empresas emergentes de la economía digital, y en tributación medioambiental.
- En el ámbito de la tributación internacional tampoco aporta propuestas innovadoras, sino que se limita a señalar lo que ya existe y a aceptar las propuestas de los distintos organismos internacionales.
- Las propuestas presentadas son abstractas.

En cuanto a la Economía Social, es la gran olvidada del Libro Blanco, que no la tiene presente en ningún momento de forma directa, aunque algunas de las materias tratadas, como la tributación medioambiental, la imposición societaria, etc., sí pueden tener un impacto importante en algunos sectores de la Economía Social, pero no hace referencia a ellas.

Por ende, el objeto de nuestro trabajo será analizar las medidas propuestas sobre fiscalidad ambiental aplicadas a las empresas de la Economía Social y su posible impacto sobre ellas.

Para ello este artículo se divide en cuatro apartados incluyendo esta introducción. En el segundo apartado examinaremos las líneas generales sobre las que se formularan las propuestas de fiscalidad ambiental por parte del Comité de Expertos. En el cuarto apartado estudiaremos una selección de propuestas y su incidencia en las empresas de la Economía Social. Por último, presentaremos nuestras conclusiones.

¹ COMITÉ DE EXPERTOS: “*Libro Blanco sobre la reforma tributaria*” 2022, fecha de consulta 20/10/2022 doi: https://www.ief.es/docs/investigacion/comiteexpertos/LibroBlancoReformaTributaria_2022.pdf, p. 15

2. LA FISCALIDAD MEDIOAMBIENTAL Y LAS MEDIDAS PROPUESTAS

El segundo capítulo del Libro Blanco sobre la reforma tributaria está dedicado a la fiscalidad ambiental. Este capítulo cumple con el mandato expreso del Gobierno al Comité de “obtener un análisis técnico sobre qué reformas convendría realizar, atendiendo al escenario actual y futuro, con especial atención al área de la fiscalidad medioambiental”². Asimismo, como indica el propio Comité de Expertos en las propuestas de la fiscalidad medioambiental se consideran diversas figuras tributarias, pero en general la gran mayoría de propuestas versan sobre los impuestos especiales. Por otro lado, indica el Comité que algunas propuestas pretenden mejorar el funcionamiento de tributos ya existentes y también se propone la introducción de nuevos impuestos ambientales.

Asimismo, indican que el objetivo principal de las propuestas sobre fiscalidad ambiental es doble: reducir las emisiones contaminantes y fomentar la eficiencia de los recursos.

Por otro lado, los impuestos medioambientales son impuestos con finalidad extrafiscal. La extrafiscalidad de los tributos³, en concreto, la protección del medio ambiente está respaldada tanto por la Constitución como por la

legislación⁴. El Comité de Expertos los define de la siguiente manera:

*“En general, se trata de figuras tributarias que, por el lado del ingreso público y mediante técnicas de incentivación, pretenden generar cambios operativos, de comportamiento, y en el equipamiento (inversiones) de individuos, empresas y organizaciones, de las que resultan menores emisiones y/o uso de recursos materiales que se traducen, a la postre, en menores impactos medioambientales.”*⁵

La exigencia de reformar los tributos ambientales radica en la necesidad de poner precio al coste medioambiental para cumplir con el principio europeo de “de quien contamina paga”⁶. Además, se indica en el Libro Blanco que los impuestos ambientales son instrumentos fiscales necesarios para la transición ecológica y son un incentivo para desarrollar y aplicar tecnologías menos contaminantes. Sin embargo, como indica el propio Comité la fiscalidad medioambiental es necesaria pero no suficiente, es decir, es necesario que la fiscalidad vaya acompañada de medias que ayuden a conseguir los objetivos climáticos como cambios en las legislaciones, concienciar a la población, etc.

A lo largo del todo el capítulo relativo a la fiscalidad ambiental se hacen constantes comparaciones de la cuestión con el resto de los países miembros de la Unión Europea. En general, la tributación con fines de protección del

² *Ibidem*, p. 211.

³ En efecto, como indica LOZANO SERRANO en LOZANO SERRANO, C.: *Exenciones tributarias y derechos adquiridos* Ed. Tecnos, España (1988) los tributos pueden perseguir otras finalidades que la propia recaudación. Asimismo, la extrafiscalidad de los impuestos está respaldada por la jurisprudencia del Tribunal Constitucional, véase por ejemplo la sentencia del mismo tribunal número 53/2014 de 10 abril, cuestión de inconstitucionalidad número 3142/2007. Igualmente, BORRERO MORO en BORRERO MORO, C.J.: *La tributación ambiental en España* Tecnos, 1999, p. 53 señala que lo que distingue a los tributos con finalidad extrafiscal de aquellos que no la tienen, es que tienen una doble conjugación, por un lado, el objetivo de cumplir un mandato constitucional, y por otro, la estructura jurídica del impuesto responde a la finalidad perseguida por el mismo.

⁴ Además, económicamente también está justificado la introducción de impuestos que graven las externalidades negativas como la contaminación, ya lo expusimos en nuestro trabajo PUCHOL TUR, T.: «El futuro impuesto sobre plásticos no reutilizables». *Quincena fiscal*. N. 4, (2021), versión digital: “En la teoría económica mayoritaria, la justificación de la existencia de los impuestos radica en fines presupuestarios y en la corrección de externalidades negativas”.

⁵ COMITÉ DE EXPERTOS, *op. cit.*, p. 210.

⁶ Asimismo, indica BORRERO MORO en BORRERO MORO *op. cit.* p. 79 que “el principio ‘quien contamina paga’ impone la contribución al sostenimiento de los gastos públicos de los sujetos contaminadores en virtud de los costes ambientales generados”.

medio ambiente española está en la cola de la Unión Europea, concretamente existen pocas figuras tributarias y están mal diseñadas⁷.

Por otra parte, el Comité indica que las propuestas se basan en los siguientes principios⁸:

- Racionalidad medioambiental.
- Coordinación y complementariedad con el contexto regulatorio medioambiental.
- Efectividad.

Igualmente, las áreas de actuación sobre las que proponen las propuestas son:

- Electrificación sostenible
- Movilidad compatible con la transición ecológica
- Aumento de la circularidad
- Incorporación de costes medioambientales asociados al uso del agua

Además, en el Libro Blanco, asimismo, plantean medidas de compensación para ciertas áreas de actuación.

Del mismo modo, las medidas propuestas siguen la línea de la propuesta de reforma de la Directiva de Fiscalidad de la Energía⁹(en adelante, DFE).

⁷ COMITÉ DE EXPERTOS, *op. cit.*, p. 220.

⁸ *Ibidem*, p. 224 y ss.

⁹ COM(2021) 563 final.

¹⁰ La actual Directiva reguladora de la electricidad no tiene entre sus objetivos la protección medioambiental. En efecto, como indica PITRONE en PITRONE, F. (2016): «Design of Energy Taxes in the European Union: Looking for Higher Level of Environmental Protection» in PISTONE, P. & VILLAR EZCURRA, M. (ED.): *Energy Taxation, Environmental Protection and State Aids*. IBFD, 2016, p. 169 los objetivos de la actual directiva eran: mejorar el funcionamiento del mercado único europeo, respetar el medio ambiente y combatir el desempleo. Por otra parte, la directiva establece una larga lista de exenciones, por lo cual se puede afirmar como señala el mismo autor citado que la actual directiva no ha cumplido con el objetivo de la protección ambiental. Es decir, el objetivo de la directiva sobre la imposición era armonizar a nivel europeo la imposición energética no utilizar la fiscalidad como una finalidad medioambiental.

Desde la Unión Europea (en adelante, UE) se han hecho varias propuestas de directivas relacionadas con la eficiencia energética, fomento de las energías renovables¹¹, así como una propuesta de reforma de la directiva de la imposición sobre la energía. Dado el alcance de este trabajo solo se centrará en analizar la propuesta muy brevemente sobre la modificación de la imposición sobre la energía y electricidad.

El principal motivo para la reforma de la actual directiva reguladora de la imposición energética¹² es porque ha quedado desfasada en el marco actual de política climática y energética de la Unión. Aunque en un principio la actual directiva contribuyó de manera exitosa a alcanzar un buen funcionamiento del mercado interior en materia de energía. Sin embargo, las tecnologías, los tipos nacionales y los mercados de energía han ido evolucionando y la directiva ya no se adapta al actual contexto energético. Además, la actual directiva no incluye incentivos para promover energías alternativas y animar a los consumidores a ahorrar energía, consecuentemente la actual imposición sobre la energía no incentiva la protección medioambiental¹³.

En lo que respecta a la política medio ambiental de la UE, la directiva intenta favorecer el uso de las energías renovables y una mayor eficiencia energética pero no de la forma deseada. Además, no desincentiva el uso de energías que emiten gases de efecto invernadero y tampoco favorece la eficiencia energética ni la diversificación de la energía, la independencia y la

¹¹ Véase por ejemplo la propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifican la Directiva (UE) 2018/2001, relativa al fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables, la Directiva 2010/31/UE, relativa a la eficiencia energética de los edificios, y la Directiva 2012/27/UE, relativa a la eficiencia energética COM(2022) 222 final.

¹² Se intentó reformar la Directiva de 2003 en el año 2011. La Comisión Europea proponía que los tipos mínimos se basaran en las emisiones de CO2 y en el contenido energético de la energía, pero finalmente, no salió a delante.

¹³ PITRONE, F. (2016): «Design of Energy Taxes in the European Union: Looking for Higher Level of Environmental Protection» in PISTONE, P. & VILLAR EZCURRA, M. (ED.): *Energy Taxation, Environmental Protection and State Aids*. IBFD, 2016, p. 160.

seguridad energéticas que, en el actual contexto internacional, son esenciales a cumplir.

Consecuentemente, como indica VILLAR EZCURRA¹⁴ la directiva de la UE sobre la imposición energética necesita una reforma para garantizar el mercado único y utilizar la imposición energética con fines de protección medioambiental.

Asimismo, uno de los fines de modificar esta directiva es cumplir con el Pacto Verde Europeo¹⁵ y con el objetivo 55 de la UE¹⁶ para adaptar la directiva a los desafíos relacionados con el medio ambiente y lograr el objetivo de las reducciones de emisiones de gases de efecto invernadero y la reducción de la contaminación atmosférica.

Consiguientemente los principales objetivos de la propuesta de reforma de la DFE son:

1. Proporcionar un marco normativo que favorezca la realización de los objetivos climáticos de la UE para el 2030 y la neutralidad climática en 2050 conforme al pacto verde europeo.
2. Ofrecer un marco que garantice el mercado interior de la Unión Europea.

¹⁴ VILLAR EZCURRA, M.: «Energy Taxation, Climate Change and State Aid Policy in the European Union: Status Quo and the Need for Breakthroughs» in PISTONE, P. & VILLAR EZCURRA, M. (ED.): *Energy Taxation, Environmental Protection and State Aids*. IBFD, 2016p. 25.

¹⁵ El Pacto Verde de la UE se presentó en diciembre de 2019 y estableció los pilares de la economía del futuro con estrategias sobre la biodiversidad, la economía circular, contaminación cero, movilidad sostenible e inteligente, oleada de renovación, alimentos sostenibles, hidrógenos, baterías, energía renovable marina, etc. Se puede acceder a través del siguiente link: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TX/T/?qid=1588580774040&uri=CELEX%3A52019DC0640> fecha de consulta 21/06/2023.

¹⁶ El Objetivo 55 (COM (2021) 550 final) es un paquete de medidas que propone la Comisión Europea con la meta de reducir las emisiones netas en la UE en al menos un 55% de aquí al 2030 con respecto a 1990 y convertirse en el primer continente climáticamente neutro en 2050. Este documento fue aprobado en julio de 2021 y se puede acceder a través del siguiente link: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021DC0550&from=nl> fecha de consulta 21/06/2023.

3. Mantener la capacidad de generar ingresos para los estados miembros.

Por otro lado, las principales reformas a destacar son:

- Imposición basada en el contenido energético del combustible en vez de en el volumen.
- Eliminar incentivos al uso de combustibles fósiles.
- Establecer unos tipos de gravamen en función de la capacidad contaminante de la energía.

En general, las medidas propuestas sobre fiscalidad ambiental se pueden ver en el gráfico 2.

Para el análisis de las medidas de fiscalidad ambiental que pueden afectar a la Economía Social es necesario saber qué actividades realizan las distintas empresas de la Economía Social. Para ello utilizamos el informe de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (en adelante, CEPES) titulado “Las empresas más relevantes de la economía social”¹⁷.

Las ramas de actividad de la economía social se pueden observar en el gráfico 3.

En consecuencia, realizaremos el análisis de las propuestas del Comité de expertos teniendo presente esta estructura de actividades económicas.

3. ANÁLISIS DE DETERMINADAS MEDIDAS Y POSIBLE IMPACTO

3.1. Electrificación sostenible

En primer lugar, analizamos las propuestas relacionadas con la electrificación sostenible. Siguiendo el Libro Blanco¹⁸, el sector eléctrico es clave para la transición ecológica,

¹⁷ Accedido en el 24/04/2023 en <https://www.cepes.es/files/docs/las-empresas-de-la-economia-social-20212022.pdf>

¹⁸ COMITÉ DE EXPERTOS, *op. cit.*, p. 236.

concretamente, por su contribución a la descarbonización principalmente a causa de la implantación de energías renovables.

Las propuestas tributarias sobre esta área de actuación tienen tres objetivos prioritarios:

- Electrificación (sustitución del combustible fósil por electricidad de origen renovable).
- Fomento de la eficiencia energética.
- Reducción de impactos medioambientales negativos asociados a la generación eléctrica.

Actualmente, el sector eléctrico se rige por, entre otros, por el principio de sostenibilidad económica y financiera. Sin embargo, este principio en la Ley del Sector Eléctrico se ha definido como capacidad para sufragar los costes del sistema eléctrico. Consecuentemente el sistema se ha adecuado para corregir el conocido déficit de tarifa y no se ha formulado para que tenga un funcionamiento que cumpla con el principio de suficiencia financiera. Por lo cual indica el Comité que las propuestas sobre electrificación sostenible se encuadran en esta realidad.

Por otro lado, indican que las medidas propuestas siguen la línea de la propuesta de reforma de la DFE.

Asimismo, se hace mención expresa en el Libro Blanco¹⁹ de la carga fiscal en España sobre la energía eléctrica. Los datos son que en los hogares la carga fiscal es superior a la media de la Unión europea, pero no es así en el sector industrial.

En general, las propuestas que realiza el Comité de expertos son de rebaja fiscal.

Por otra parte, según el informe de CEPES un 1,3% de empresas de la Economía Social se dedican a la actividad de suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire por lo cual, algunas de las medidas propuestas les pueden afectar. Vamos a analizar en concreto dos de las tres medidas propuestas por el Comité de Expertos.

¹⁹ COMITÉ DE EXPERTOS, *op. cit.*, p. 239.

3.1.1. Propuesta 1: Supresión del impuesto sobre el valor de la producción eléctrica

El impuesto sobre el valor de la producción de la energía eléctrica (en adelante, IVPEE) se introdujo para corregir el déficit de la tarifa del sector eléctrico. A menudo este impuesto se denomina erróneamente ambiental, pero su finalidad es la recaudación tal y como se señala en Ley 15/2012, de 27 de diciembre, de medidas fiscales para la sostenibilidad energética, su norma reguladora. Por consiguiente, este impuesto no protege el medio ambiente²⁰. En todo caso, los beneficios que produce son por los efectos del ahorro energético y de la eficiencia.

El IVPEE ha sido un impuesto cargado de críticas desde su creación e incorporación en el sistema fiscal español, ya que se cuestionaba su compatibilidad tanto con el ordenamiento interno español como con la legislación europea²¹. Las principales críticas que la doctrina ha vertido al IVPEE son: el carácter directo y real²² del impuesto dado que la verdadera naturaleza del impuesto es indirecta²³; su supuesta finalidad medioambiental, que en

²⁰ Del mismo modo GARCÍA DE PABLOS, F.: «La legalidad del Impuesto sobre el Valor de la Producción de la Energía Eléctrica». *Revista Quincena Fiscal*. N.19/2021, (2021), versión digital: «ese gravamen no genera un impacto ambiental tangible en la actividad económica de generación de electricidad, sino que tiene una finalidad recaudatoria, la sostenibilidad financiera del sistema eléctrico».

²¹ SEDEÑO LÓPEZ, J.F.: «El Tribunal de Justicia de la Unión Europea respalda el Impuesto sobre el Valor de la Producción Eléctrica (Análisis de la STJUE de 3 de abril de 2021, Asunto C-220/29)». *Revista Aranzadi Doctrinal*. N. 6, 2021, versión digital.

²² Véase más sobre este aspecto en MENÉNDEZ MORENO, A.: «Otro impuesto cuestionado: el del valor de la producción de la energía eléctrica (I). A propósito del Auto del Tribunal Superior de Justicia de Valencia, de 5 de marzo de 2019». *Quincena Fiscal*, N. 10/2019, (2019), versión digital.

²³ El Auto del Tribunal Superior de Justicia (en adelante, TSJ) de Valencia de 5 de marzo de 2019, llega a la conclusión de que el IVPEE es indirecto con el argumento principal de que la carga económica del impuesto puede ser repercutida, aunque no se repercuta formalmente. Además, otras razones por la que no es directo es que no se tiene en cuenta ninguna condición específica del sujeto pasivo y grava los ingresos brutos obtenidos por el sujeto pasivo, no la renta.

realidad es recaudatoria; la discriminación de la energía eléctrica procedente de fuente renovables, ya que en su regulación no distingue entre las diferentes fuentes de energía; y como consecuencia de esto último, produce una distorsión del mercado, causando un quebrantamiento de la libre competencia²⁴.

Pese a ello, tanto el Tribunal Constitucional²⁵ (en adelante, TC), el Tribunal Supremo²⁶ (en adelante, TS) y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea²⁷ (TJUE) han sentenciado que el impuesto es conforme a la Constitución Española y al ordenamiento europeo.

Además, este impuesto no distingue entre las energías renovables y no renovables, grava a todas las energías por igual con independencia de su origen. El Comité señala que los beneficios ambientales se pueden conseguir a través del impuesto especial sobre la electricidad (en adelante, IEE). Finalmente proponen la supresión del IVPEE.

En nuestra opinión esta medida es beneficiosa con carácter general dado que supondrá abaratar la energía eléctrica y reducir las cargas administrativas para el sector.

3.1.2. Propuesta 3: Modificaciones en el IEE para promover la electrificación y la eficiencia energética

El IEE es un impuesto armonizado a nivel europeo. Al igual que el resto de los impuestos especiales, indica el Comité de Expertos se está cambiando su objetivo o “añadiendo

más objetivos” al impuesto. Es decir, el objetivo básico del impuesto es recaudar y desde hace relativamente poco se está dando a los impuestos especiales un papel importante en la protección del medio ambiente²⁸.

El Comité, en esta propuesta, sigue la propuesta del Comité de expertos para la reforma del sistema tributario español (en adelante, CERSTE) de 2014 en relación con la base imponible del IEE. En concreto, proponen que la base imponible del IEE se modifique para que grave la energía eléctrica física consumo, es decir, para que tribute la energía eléctrica realmente consumida. Actualmente la base imponible se determina por la base aplicable al impuesto sobre el valor añadido (en adelante, IVA), es decir, la base imponible se determina por la contraprestación, en otras palabras, el precio de mercado que se hubiere satisfecho entre las partes en el momento del devengo del IVA²⁹. Con esta medida se pretende incentivar el ahorro y la eficiencia energética. El Comité propone que el tipo mínimo sea el establecido por la propuesta de la DFE que es 0,54 €/MWh. Actualmente el tipo es 5,1126963 %. Con lo cual esto conllevará una reducción del precio de la electricidad. Compartimos esta medida con el Comité ya que reducirá los costes de las empresas de la Economía Social.

3.2. Movilidad compatible con la transición ecológica

A continuación, pasamos a analizar las propuestas relacionadas con la segunda área de actuación: la movilidad compatible con la transición ecológica.

²⁸ Para un análisis de la última reforma del impuesto especial sobre la electricidad véase: ESCOBAR LASALA, J.J.: «La reforma fiscal 2014 en los impuestos especiales y medioambientales: el nuevo impuesto especial sobre la electricidad». *Carta Tributaria Monografías*. 2015, versión digital.

²⁹ FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A. & COBOS GÓMEZ, J. M.: «Luces y algunas sombras, del nuevo Impuesto Especial sobre la Electricidad». *Revista Aranzadi Doctrinal*. N. 11/2016, (2016), versión digital.

²⁴ Véase más sobre estos aspectos en: MENÉNDEZ MORENO, A.: «Otro impuesto cuestionado: el del valor de la producción de la energía eléctrica (y II). A propósito del Auto del Tribunal Superior de Justicia de Valencia, de 5 de marzo de 2019», *Quincena Fiscal*, N. 12/2019, (2019), versión digital.

²⁵ TC sentencia nº 183/2014 de 6 noviembre, recurso de inconstitucionalidad nº 1780/2013.

²⁶ TS sentencia de 8 de junio de 2021, el recurso de casación nº 2554/2014; TS sentencia de 24 de junio de 2021, recurso de casación nº 3697/2015; o sentencia de 10 de junio de 2021, recurso de casación nº 5525/2017.

²⁷ TJUE sentencia de 3 de marzo de 2021, C-220/19 (ECLI:EU:C:2021:163).

Las propuestas de esta área están conectadas, principalmente, sobre el gravamen de los combustibles fósiles, la tributación sobre la compra y tenencia de vehículos y nuevas alternativas sobre la tributación del transporte rodado y aéreo.

El Comité de Expertos indica que el sector del transporte es uno de los principales agentes contaminadores, además hacen una especial referencia a la contaminación de las zonas urbanas a causa del transporte. La contaminación derivada de la movilidad no es solo el atmosférica sino también incluye el ruido, la congestión de las ciudades o los accidentes. Además, se deben tener presentes también los costes de las infraestructuras y su construcción.

Las medidas presentadas por el Comité tienen el objetivo de internalizar las externalidades negativas medioambientales que se asocian al transporte. En general, las propuestas versan sobre la modificación de ciertas figuras tributarias existentes y creación nuevas.

A grandes rasgos, se contemplan subidas importantes de la tributación, por lo cual indican que las medidas deberían implementarse de forma gradual en el tiempo e ir introduciendo mecanismos de compensación por los impactos negativos que puedan tener distributivamente y en los diferentes sectores.

Las propuestas toman como base los mínimos de la propuesta directiva DFE. Asimismo, también realizan una comparación de tributación sobre adquisición y tenencia de vehículos en la Unión Europea y constatan la baja tributación de España en comparación con el resto de la Unión.

Según el informe de CEPES un 0,9% de la Economía Social se dedica al sector del transporte. Sin embargo, como veremos seguidamente, estas medidas no afectan sólo al sector del transporte, sino que afectan a todos los sectores que utilicen vehículos como es la agricultura o la pesca (representan el 52,7% de la actividad de la Economía Social). En este caso, estudiaremos 5 de las 8 medidas propuestas, las cuales

consideramos que pueden tener efectos en la Economía Social.

3.2.1. Propuesta 4: Tributación de combustibles de aviación, marítimos y agrarios

Esta propuesta sigue la línea de la propuesta de reforma de la DFE que es una reducción del tratamiento fiscal favorable sobre los sectores de aviación, marítimo y agrario³⁰ con respecto de otras actividades. Dado que su tributación no se corresponde con los costes externos generalizados. Por lo cual proponen un aumento de la tributación de estos sectores dado que no han estado expuestos a la tributación medioambiental. Sin embargo, indican que estas medidas deberán introducirse de forma gradual y usar los mayores ingresos para realizar compensaciones sectoriales y fomentar el uso de tecnologías más ecológicas. Por otro lado, indican específicamente que se debería elevar la tributación del gasóleo agrícola un 40%.

Con esta propuesta nosotros discrepamos del Comité de expertos, dado que supondrá un aumento de los costes para la agricultura española, ya de por sí muy maltratada por el actual contexto económico³¹. Sí nos parece correcto, que al eliminar la bonificación del gasóleo vaya acompañado de compensaciones.

³⁰ Para ver la tributación del gasóleo agrícola véase: PUCHOL TUR, T.: «El Impuesto sobre Hidrocarburos en las cooperativas agroalimentarias». *REVESCO: revista de estudios cooperativos*. N. 142, (2022), versión digital.

³¹ En efecto, como indica el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca en su nota de prensa de 22 de diciembre de 2022 accedida a través del siguiente enlace: <https://www.mapa.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/la-renta-agraria-desciende-un-55--en-2022-y-se-sit%C3%BAa-en-27.861-millones-de-euros/tcm:30-639700> fecha de consulta 29/26/2023, la renta agraria ha sufrido un descenso del 5,5% en el año 2022 a causa del incremento de los costes derivados del conflicto en Ucrania y de las adversidades climáticas que ha sufrido el sector. Asimismo, en la fecha de redacción de este artículo la inflación en España se situaba al 3,2% según nota de prensa del INE de 30 de mayo de 2023 accedido a través del siguiente enlace: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://www.ine.es/daco/daco42/daco421/pcia0523.pdf> fecha de consulta: 29/06/2023.

3.2.2. Propuesta 5: Igualación de la fiscalidad de diésel y gasolina de automoción

Con esta medida proponen el aumento de la tributación del diésel, dado que actualmente es menor que el de la gasolina. Sin embargo, mantienen la actual devolución por usos profesionales³² de 0,049€/L.

Esta medida la compartimos plenamente con el Comité de expertos.

3.2.3. Propuesta 6: Aumento general de la fiscalidad de hidrocarburos

Esta propuesta plantea el aumento de la tributación del gas natural y los carburantes de automoción. Del mismo modo, que la Propuesta 4, defienden la introducción de la medida de forma gradual y con compensaciones distributivas y sectoriales.

Esta propuesta implicará un aumento de los costes, por lo cual creemos que es acertado la introducción de compensaciones junto con el aumento de la fiscalidad de los hidrocarburos.

3.2.4. Propuesta 7: Modificación del Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte (en adelante, IEDMT) para favorecer una flota de vehículos sostenible

El Comité de expertos considera el IEDMT un instrumento fundamental para la transición ecológica del sector del transporte.

La propuesta consiste en extender el número de tramos y una subida de los tipos impositivos para incentivar con mayor intensidad la compra de vehículos de bajas emisiones. Además, plantean también la introduc-

³² Para un estudio más exhaustivo del gasóleo de uso profesional véase: SÁNCHEZ PONS, J.J.: «Régimen fiscal de las devoluciones de gasóleo de uso profesional». *Carta tributaria. Revista de opinión*. N. 47, (2019), versión digital.

ción de un suplemento por el peso del vehículo por encima de un cierto límite.

Por otro lado, también proponen la sustitución del tipo de gravamen actual *ad-valorem* sobre el precio por un impuesto unitario que se aplique sobre las emisiones esperadas del vehículo.

Los vehículos utilizados en la agricultura, en el transporte, en el sector marítimo o en la construcción son más pesados que un vehículo de uso particular³³. Por lo cual puede derivar en un incremento de los precios de los productos esenciales, por lo cual consideramos que sería necesaria introducir compensaciones para que las empresas pudieran cambiar la flota de vehículos a una más eficiente climáticamente.

3.2.5. Propuesta 8: Configurar el Impuesto sobre los Vehículos de Tracción Mecánica (en adelante, IVTM) para penalizar a las tecnologías más contaminantes

El Comité de expertos indica que, en general, la flota automovilística de España está envejecida y “dieselizada” lo cual tiene un gran impacto ambiental. El Comité considera que el IVTM debe de incentivar el cambio de vehículos más contaminantes a menos contaminantes. Por lo cual, proponen la ambientalización del IVTM³⁴ sustituyendo el diseño de

³³ Según SOTO J. L. (24/05/2023): «¿Cuánto pesa un coche y por qué los modelos 'engordan' cada vez más?» *El País*, <https://motor.elpais.com/tecnologia/cuanto-pesa-un-coche-y-por-que-los-modelos-engordan-cada-vez-mas/> fecha de consulta 29/06/2023, el peso medio actual de los vehículos particulares des de 1.400kg y según El Diario de Campo de Castilla La Mancha un tractor mediano pesa de media entre 4000 y 5000 kg (15/04/2022): «¿Cuánto pesa un tractor?» *El Diario del Campo de Castilla-La Mancha*: <https://www.agroclm.com/2022/04/15/cuanto-pesa-un-tractor/#:~:text=En%20los%20tractores%20con%20una,4.000%20y%20los%205.000%20kilos> fecha de consulta 29/06/2023.

³⁴ A lo largo de los últimos años han sido muchas las propuestas de vincular el IVTM con las emisiones de CO2 o reformar el impuesto para convertirlo en un impuesto ambiental

gravamen actual de potencias por indicadores representativos del daño ambiental. Se plantean varias medidas diferentes sobre indicadores ambientales.

Consideramos acertada esta propuesta, pero se deberían de articular medidas de apoyo económico para el cambio de los vehículos, dado que la gran mayoría de vehículos industriales son compulsados a base de diésel³⁵.

3.3. Aumento de la circularidad

Seguidamente, procedemos a analizar las propuestas realizadas en el área de aumento de la circularidad³⁶. El Comité de Expertos interpreta la circularidad *“como una estrategia general de reducción del uso de materiales y de deterioro medioambiental”*³⁷. Por ello, consideran que se justifica la tributación de ciertos materiales contaminantes. Asimismo, la base de

véase por ejemplo RAMOS PRIETO, J.: «Las bonificaciones ambientales en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica» en SERRANO ANTÓN, F. (Dir) *Tributación Ambiental y Haciendas Locales*. Civitas, 2011, p. 329-368, PATÓN GARCÍA, G.: «Elementos de discusión sobre una eventual reforma medioambiental del impuesto sobre vehículos» en SERRANO ANTÓN, F. (Dir) *Tributación Ambiental y Haciendas Locales*. Civitas, 2011, p. 369-381, FUENMAYOR, A.: «El impuesto sobre vehículos de tracción mecánica. Algunas propuestas para una reforma ambiental» en SERRANO ANTÓN, F. (Dir) *Tributación Ambiental y Haciendas Locales*. Civitas, 2011, p. 383-398, o CHICO DE LA CÁMARA, P.: «Algunas propuestas de reforma para ambientalizar el impuesto sobre vehículo de tracción mecánica» en ADAME MARTÍNEZ, F. (Dir.) *Fiscalidad ambiental en España: Situación actual y perspectivas de futuro*. Aranzadi, 2015, p. 139-156, pero no se han llevado a cabo.

³⁵ Esta es la realidad ya que en España el diésel ha sido más económico que la gasolina.

³⁶ La Economía Circular es un modelo de economía apoyado tanto por la Comisión Europea como el Parlamento Europeo cuyos objetivos son impulsar la competitividad, promover el crecimiento económico sostenible, generar puestos de trabajo, así como cerrar el ciclo de vida de productos como los residuos plásticos o los residuos alimentarios. Medidas aprobadas por la Unión relacionadas con la Economía Circular son por ejemplo, la Directiva (UE) 2019/904 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de junio de 2019, relativa a la reducción del impacto de determinados productos de plástico en el medio ambiente o el Pacto Verde europeo.

³⁷ COMITÉ DE EXPERTOS: *op. cit.*, p. 285.

las propuestas de esta área se basa en la “economía circular”, la cual es un modelo de economía que busca ser sostenible y reducir el flujo lineal de los materiales en los procesos de producción y consumo, por lo que el flujo sea circular y no lineal de forma que se reduzcan residuos y se fomente el reciclaje. En efecto, como señala GARCÍA DE PABLOS³⁸ la economía circular consiste en dejar de lado la cultura de “usar y tirar” y reemplazarlo por la recuperación de los materiales para darles una nueva vida.

Por otro lado, indican que la fiscalidad medioambiental de los residuos presenta algunas particularidades como: un entorno regulatorio complejo, la posible introducción en las diferentes fases de la vida del producto, una elevada diferenciación de tipos impositivos y la necesaria consideración del posible vertido o gestión ilegal. En consecuencia, el Comité presenta sus propuestas centradas en tres modalidades tributarias en los residuos:

- Sistema de pagos por generación de residuos.
- Impuestos sobre entrega de residuos.
- Impuestos sobre extracción de ciertos materiales.

Estas medidas afectarán principalmente al sector agrícola que es el 52,7% de la economía social y al sector del saneamiento y gestión de residuos que representan el 1,8% de las empresas de la economía social. En este apartado vamos a estudiar 4 de las 5 propuestas.

3.3.1. Propuesta 12: Intensificación y extensión de los tributos de la Ley de residuos y suelos contaminados

El Comité en esta propuesta plantea medidas sobre dos impuestos diferentes regulados en la Ley de residuos y suelos contaminados:

³⁸ GARCÍA DE PABLOS, J. F.: «Los nuevos impuestos sobre residuos y envases de plástico». *Quincena Fiscal*. N. 11/202, (2021), versión digital, p. 2.

1. Impuesto estatal sobre depósito de residuos en vertederos, la incineración y la coincineración de residuos.

Con la introducción de este impuesto en el sistema tributario español, el pago del impuesto recaerá, en general, sobre el productor de residuos, siguiendo de este modo el principio de “quien contamina paga”³⁹. Además, este impuesto se exige a los ayuntamientos que establezcan de forma obligatoria una tasa o prestación patrimonial no tributaria para los servicios que deben prestar en materia de residuos⁴⁰. Sin embargo, en nuestra opinión, el gran logro de este impuesto es la armonización del impuesto a nivel estatal, dado que no se exigía en todas las comunidades autónomas y con diferentes ámbitos de aplicación.

En general, el Comité de expertos propone un aumento de los tipos de gravamen reales para intensificar los efectos del tributo y garantizar su gradual aplicación, con el propósito de que se abandone progresivamente la conducta del depósito del vertedero y la incineración y aumentar el reciclaje.

2. Impuesto sobre envases de plásticos no reutilizables⁴¹.

Las Comunidades Autónomas fueron pioneras en gravar los plásticos. Las precursoras fueron Andalucía, Cantabria y Asturias estableciendo un tributo propio sobre las bolsas de plástico⁴². El CERSTE estudió la posibilidad de introducir este impuesto a nivel esta-

tal, pero descartaron esta propuesta por su ineficacia ambiental⁴³.

Una de las críticas que realiza la doctrina a este impuesto es la falta de incentivos específicos para promover la transición al uso diario de plásticos biodegradables⁴⁴.

En este caso recomiendan la extensión del impuesto a otras categorías de plásticos para ganar coherencia con el objetivo pretendido que es la reducción de los plásticos de un solo uso. De forma que su alcance sea más amplio que el actual ámbito de aplicación del impuesto. O, en cambio, también proponen establecer figuras impositivas diferenciadas para cada categoría de diferentes envases de plásticos. Esta propuesta incidiría en el aumento de la circularidad y en la consecución de los objetivos del impuesto, reducir los envases de un solo uso. Además, señalan que el impuesto debería considerar las diferentes características de los distintos envases. Con respecto al gravamen, se debería tener presente los sistemas de depósito, devolución y retorno de envases y residuos de envases. Ya que el actual sistema no tiene incentivos para la devolución o retorno de envases, por lo cual recomiendan que el tipo de gravamen exista un incentivo para fomentar estas conductas. Finalmente, proponen un tipo de gravamen diferente para cada tipo de plástico.

Por nuestra parte consideramos que el ámbito de aplicación del impuesto sobre los envases de plástico de un solo uso se detallará lo máximo posible para evitar problemas de interpretación y proponer una gestión fácil del impuesto de forma que se pueda garantizar la seguridad jurídica en la aplicación del impuesto.

Asimismo, opinamos que se podría poner una exención o un tipo menor para aquellos que realizaran la devolución o la gestión de los plásticos a través de empresas de la economía social.

³⁹ *Ibidem*, p. 6.

⁴⁰ COBOS GÓMEZ, J. M.: «El Impuesto sobre envases de Plástico no Reutilizables y otras medidas fiscales en el Anteproyecto de Ley de Residuos». *Crónica Tributaria*. N. 178, (2021) p 56.

⁴¹ Para ver una evolución de la imposición al plástico véase: CALVO VÉRGEZ, J.: «A vueltas con la creación de un gravamen medioambiental sobre el plástico: Situación actual y perspectivas de futuro a nivel comunitario (y estatal)». *Revista Aranzadi Unión Europea*. N. 3/2021 (2021), versión digital.

⁴² COBOS GÓMEZ, J. M.: *op. cit.* p. 18.

⁴³ *Ibidem*, p. 19

⁴⁴ *Ibidem*, p. 54.

Igualmente, valoramos positivamente que el legislador haya trasladado las propuestas del Comité de Expertos a la Ley 7/2022, de 8 de abril, de residuos y suelos contaminados para una economía circular.

3.3.2. Propuesta 13: Reformulación de la tributación municipal de residuos para vincularla a sistemas de pago por generación

El Comité propone reformar el actual sistema de tributación municipal de residuos para vincularla a sistemas de pago por generación. El pago por generación consiste en calcular los residuos reales generados por cada hogar o empresa. Planean que el importe de la tributación sobre residuos se establezca en función de la cantidad generada y el tipo de residuos. Por otro lado, indican que, en general, estos modelos de tributación de los residuos están compuestos por dos partes, una independiente de la generación de residuos y otra variable en función de los residuos de diferenciados por categorías. De este modo se incentivaría la separación de residuos y se materializa el principio de “quien contamina paga”.

Consideramos que desde el Comité se podría haber propuesto alguna bonificación para los ayuntamientos o empresas que contraten a empresas de la Economía Social para la gestión de los residuos.

Por el contrario, el legislador sí tuvo presente a las entidades de la Economía Social sin fines lucrativos en la Ley 7/2022, de 8 de abril, de residuos y suelos contaminados para una economía circular. Efectivamente, a través de la disposición final primera de la Ley 7/2022 modifica el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo cambiando su artículo 24, de forma que se introduce una bonificación potestativa para los ayuntamientos de hasta el 95% de la cuota íntegra de las tasas o en su caso, de las prestaciones patrimoniales de carácter

público no tributario, que se impongan por la prestación del servicio de recogida de residuos sólidos urbanos, cuyos beneficiarios serán aquellas empresas de distribución alimentaria y de restauración que tengan establecidos, con carácter prioritario, en colaboración con entidades de economía social carentes de ánimo de lucro, sistemas de gestión que reduzcan de forma significativa y verificable los residuos alimentarios, siempre que el funcionamiento de dichos sistemas haya sido previamente verificado por la entidad local.

3.3.3. Propuesta 15: Creación de un impuesto sobre fertilizantes nitrogenados

Indica el Comité de Expertos que con esta propuesta se pretende incorporar al precio de los fertilizantes nitrogenados parte de sus costes medioambientales para desincentivar el abuso de los más dañinos y fomentar el uso de fertilizantes más ecológicos.

En concreto se plantean dos propuestas diferenciadas:

1. Introducción de un impuesto sobre el nitrógeno que contienen ciertos fertilizantes.
2. Elevación del tipo impositivo en el IVA de los fertilizantes nitrogenados, ya que actualmente disfrutan de un IVA reducido en España.

Asimismo, el mismo Comité indica que esta propuesta tendrá un impacto importante sobre el sector agrario, por lo cual señalan que deberían considerarse mecanismos compensatorios y trabajar en una adecuada transmisión de la corrección de costes medioambientales a los consumidores⁴⁵.

Apoyamos que con esta propuesta se propongan compensaciones al sector. Asimismo, creemos que sería conveniente mantener el IVA reducido para aquellos fertilizantes que

⁴⁵ COMITÉ DE EXPERTOS: *op. cit.*, p. 301-302

no sean contaminantes, por el mismo motivo que indica el propio Comité de expertos, por el sustancial impacto económico que tendría el sector por el aumento de los costes.

3.3.4. *Propuesta 16: Extender y armonizar la fiscalidad sobre ciertas emisiones de las grandes instalaciones industriales y ganaderas*

Con esta medida el Comité plantea la incorporación de un nuevo impuesto que grave las emisiones de NO_x, CH₄, CO, NH₃, COVDM y N₂O causadas por los grandes complejos industriales, así como sobre las emisiones de CH₄, NH₃, y N₂O de la ganadería intensiva.

Señalan que algunas comunidades autónomas cuentan por impuestos propios que gravan algunas de estas emisiones con una naturaleza similar, por lo cual recomiendan que se estudie la aplicación de un gravamen mínimo de estas sustancias en todo el territorio español.

A nuestro parecer esta medida afectará a las empresas de la Economía Social que tengan grandes superficies y a las empresas de actividad ganadera. En nuestra opinión se deberían haber planteado compensaciones para las empresas de la economía social o un tipo reducido, con el mismo fundamento que en la propuesta anterior, por el impacto financiero que supondrá para el sector.

3.4. **Incorporación de costes medioambientales asociados al uso del agua**

Por último, analizamos las propuestas relacionadas con el área de incorporación de costes medioambientales asociados al uso del agua.

En primer lugar, el Libro Blanco hace referencia al panorama actual del agua en el país. España es uno de los países más áridos de la

Unión Europea. Por ello, el Comité explica la realidad del agua en el Estado español. Indican que el agua en España tiene un elevado estrés hídrico por contaminación, sobreexplotación, sequías, periodos de escasez. Además, a estos problemas hay que añadir la cuestión del cambio climático que intensifica los problemas relacionados con el agua.

Como en el resto de las áreas, hacen una comparación del consumo de agua con Europa. Indican que en España el consumo de agua per cápita es más elevado que el resto de la Unión Europea, principalmente por los usos del agua del sector agrario (supone el 70% del consumo total).

La gobernanza del agua en España es verdaderamente compleja debido a que están involucrados los diversos niveles de gobierno y, además, de forma descoordinada. En consecuencia, existe una gran divergencia entre los territorios en el tratamiento del agua, que puede llevar a diferencias de regulaciones y precios no justificadas e ineficientes⁴⁶. Aunque, como el mismo Libro Blanco lo indica, no es siempre perjudicial la descentralización de la competencia del agua, ya que cada administración puede adaptar la política del agua según las circunstancias del territorio.

La Directiva del Marco del Agua se basa en el principio de recuperación de costes de los servicios relacionados con el agua, incluyendo los costes medioambientales y los recursos hídricos. En el caso español el grado de recuperación está por debajo del 70%. Por ello la Comisión Europea ha recomendado a España fomenta una adecuada política de recuperación de costes basado en el principio de “quien contamina paga”, una reforma que incentive el uso eficiente del agua y contribuyan a conseguir los objetivos medioambientales.

⁴⁶ Para ver los principales tributos que se aplican al agua en España, véase: GARCÍA VALIÑAS, M. Á., Et ARBUÉS GRACIA, F.: «La fiscalidad del agua». *Presupuesto y Gasto Público*. N. 101, (2020), p. 227-246.

La justificación de la fiscalidad ambiental del agua se halla en:

- El principio de quien contamina paga.
- Promover el uso eficiente de un recurso escaso.
- Contribuir a la cobertura de los costes infraestructurales y operativos asociados al suministro de agua de elevada calidad desde un punto de vista medioambiental.

Asimismo, indican que existen numerosas referencias internacionales sobre el tema, especialmente en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (en adelante, OCDE). Las principales recomendaciones de la OCDE son eliminar externalidades medioambientales negativas, crear instrumentos en el precio para la gestión eficiente del recurso escaso y mejorar la sostenibilidad de las infraestructuras.

Las bases del régimen español de la fiscalidad del agua no se han modificado desde la Ley de aguas de 1985. Ya en los años noventa se hicieron diversos análisis que mostraban los problemas del régimen fiscal siendo ya que es poco eficaz recaudatoriamente y tiene una baja eficiencia en el cobro de exacciones lo cual está relacionado directamente con la poca recuperación de costes. En general, el régimen tributario del agua es ineficiente y no incentiva a los usuarios a una gestión adecuada del recurso escaso.

Las líneas de las medidas propuestas por el Comité son: añadir incentivos al uso eficiente y sostenible del agua, mejorar la suficiencia financiera de los costes relacionados con el agua y armonizar la legislación sobre el agua.

De las diferentes propuestas solo se analizará una dado que a nuestro juicio es la que puede implicar a las empresas de la economía social.

3.4.1. Propuesta 19: Creación de un tributo sobre la extracción de recursos hídricos

Con esta medida se propone la creación de un impuesto estatal sobre la extracción de agua.

Consideramos que esta propuesta puede afectar principalmente al sector agrícola. Además, hay áreas geográficas de España más áridas que otras, piénsese por ejemplo en las diferencias hídricas entre el norte y el sur de España, por lo que consideramos que de proliferar esta propuesta se deberían de articular del mismo modo algún mecanismo de compensación para el sector agrícola en las zonas más áridas del país.

4. CONCLUSIONES

En primer lugar, como hemos señalado en el inicio de este trabajo las entidades de la Economía Social han sido las grandes olvidadas del Libro Blanco. Especial atención merece la falta de atención al sector agrícola siendo uno de los sectores a los que más les van a afectar las medidas propuestas sobre fiscalidad ambiental. En la Economía Social el sector agrícola es el de mayor tamaño.

En cuanto a las propuestas de electrificación sostenible, muchas empresas de la Economía Social están implementando la figura de la comunidad energética con el fin de autoconsumir energía eléctrica de fuentes renovables. En la propuesta de la reforma del IEE se echa en falta una propuesta sobre la diferenciación de tributación de la energía eléctrica si se consume de fuente renovable o no. Además, brilla por su ausencia alguna referencia al autoconsumo de la energía eléctrica, dado que es una actuación que se está impulsando tanto desde la Unión Europea como del Estado español. Asimismo, creemos que hubiera sido necesario proponer alguna medida para armonizar los distintos tributos propios de las diferentes Comunidades Autónomas que recaen sobre la energía eléctrica, dado que hay una gran variedad de ellos y pueden causar distorsiones e ineficiencias generando un coste añadido para las empresas de la Economía Social.

Por otro lado, con respecto a la movilidad compatible con la transición ecológica, como el mismo Libro Blanco señala, va a suponer un aumento de la tributación y en consecuencia de los

costes. Valoramos positivamente las medidas de compensación que proponen, pero creemos que hubiera sido necesario hacer alguna referencia a la Economía Social por el relevante papel que tiene tanto económicamente como socialmente.

Por otro lado, sobre las propuestas para aumentar la circularidad, al igual que en los otros apartados, opinamos que se debería de haber puesto en relieve el papel de las empresas de inserción que trabajan con los residuos y haber propuesto alguna medida fiscal para el tratamiento de los residuos gestionados por este tipo de empresa como alguna exención o bonificación. Por otro lado, unos de los grandes perjudicados por algunas medidas propuestas es el sector agrícola, por ello valoramos positivamente que se recomienden compensaciones para el sector.

Por último, en referencia a la incorporación de costes medioambientales asociados al uso del agua, los mismos autores de informe indican que gran parte del uso del agua corresponde con el sector agrícola. Sin embargo, no hacen referencia en ningún momento a las cooperativas agroalimentarias que son el mayor exponente del sector. Por ello, a nuestro juicio creemos que se debería haber tenido en presente al sector. A pesar de ello, no consideramos que sea necesario una medida específica para el sector, sino que se debería tener en cuenta, a la hora de la determinación del tributo, la realidad del agua en cada Comunidad Autónoma.

BIBLIOGRAFÍA

BORRERO MORO, C. J.: *La tributación ambiental en España* Tecnos, 1999.

CALVO VÉRGEZ, J.: «A vueltas con la creación de un gravamen medioambiental sobre el plástico: Situación actual y perspectivas de futuro a nivel comunitario (y estatal)». *Revista Aranzadi Unión Europea*. N. 3/2021 (2021), versión digital.

CHICO DE LA CÁMARA, P.: «Algunas propuestas de reforma para ambientalizar el impuesto sobre vehículo de tracción mecánica» en ADAME MARTÍNEZ, F. (Dir.) *Fiscalidad ambiental en España: Situación actual y perspectivas de futuro*. Aranzadi, 2015, p. 139-156.

COBOS GÓMEZ, J. M.: «El Impuesto sobre envases de Plástico no Reutilizables y otras medidas fiscales en el Anteproyecto de Ley de Residuos». *Crónica Tributaria*. N. 178, (2021)p. 11-60.

COMITÉ DE EXPERTOS: «*Libro Blanco sobre la reforma tributaria*» 2022, fecha de consulta 20/10/2022 doi: https://www.ief.es/docs/investigacion/comiteexpertos/LibroBlancoReformaTributaria_2022.pdf

GARCÍA DE PABLOS, F.:

— «La legalidad del Impuesto sobre el Valor de la Producción de la Energía Eléctrica». *Revista Quincena Fiscal*. N.19/2021, (2021), versión digital.

— «Los nuevos impuestos sobre residuos y envases de plástico». *Quincena Fiscal*. N. 11/202, (2021), versión digital.

GARCÍA VALIÑAS, M. Á., & ARBUÉS GRACIA, F.: «La fiscalidad del agua». *Presupuesto y Gasto Público*. N. 101, (2020), p. 227-246.

DE CARLOS CASTILLO, A. (2022). «Principales aspectos de la Ley 7/2022 de residuos y suelos contaminados». *Aranzadi Digital*. N. 1/2022, (2022), versión digital.

ESCOBAR LASALA, J. J.: «La reforma fiscal 2014 en los impuestos especiales y medioambientales: el nuevo impuesto especial sobre la electricidad». *Carta Tributaria Monografías*. 2015, versión digital.

FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A. & COBOS GÓMEZ, J. M.: «Luces y algunas sombras, del nuevo Impuesto Especial sobre la Electricidad». *Revista Aranzadi Doctrinal*. N. 11/2016, (2016), versión digital.

FUENMAYOR, A.: «El impuesto sobre vehículos de tracción mecánica. Algunas propuestas para una reforma ambiental» en SERRANO ANTÓN, F. (Dir.) *Tributación Ambiental y Haciendas Locales*. Civitas, 2011, p. 383-398.

LOZANO SERRANO, C.: *Exenciones tributarias y derechos adquiridos* Ed. Tecnos, España, 1988.

MENÉNDEZ MORENO, A.:

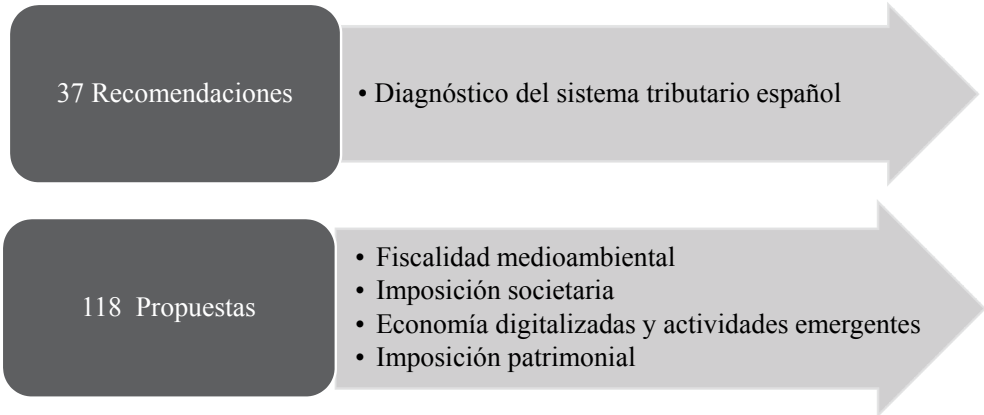
— «Otro impuesto cuestionado: el del valor de la producción de la energía eléctrica (I). A propósito del Auto del Tribunal Superior de Justicia de Valencia, de 5 de marzo de 2019». *Quincena Fiscal*, N. 10/2019, (2019), versión digital.

— «Otro impuesto cuestionado: el del valor de la producción de la energía eléctrica (y II). A propósito del Auto del Tribunal Superior de Justicia de Valencia, de 5 de marzo de 2019», *Quincena Fiscal*, N. 12/2019, (2019), versión digital.

PATÓN GARCÍA, G.: «Elementos de discusión sobre una eventual reforma medioambiental del impuesto sobre vehículos» en SERRANO ANTÓN, F. (Dir.) *Tributación Ambiental y Haciendas Locales*. Civitas, 2011, p. 369-381.

- PITRONE, F.: «Design of Energy Taxes in the European Union: Looking for Higher Level of Environmental Protection» in PISTONE, P. & VILLAR EZCURRA, M. (Ed.): *Energy Taxation, Environmental Protection and State Aids*. IBFD, 2016, p. 159-174.
- PUCHOL TUR, T:
- «El futuro impuesto sobre plásticos no reutilizables». *Quincena Fiscal*. N. 4, (2021), versión digital.
 - «El Impuesto sobre Hidrocarburos en las cooperativas agroalimentarias». *REVESCO: revista de estudios cooperativos*. N. 142, (2022), versión digital.
- RAMOS PRIETO, J.: «Las bonificaciones ambientales en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica» en SERRANO ANTÓN, F. (Dir) *Tributación Ambiental y Haciendas Locales*. Civitas, 2011, p. 329-368.
- SEDEÑO LÓPEZ, J. F.: «El Tribunal de Justicia de la Unión Europea respalda el Impuesto sobre el Valor de la Producción Eléctrica (Análisis de la STJUE de 3 de abril de 2021, Asunto C-220/29)». *Revista Aranzadi Doctrinal*. N. 6, 2021, versión digital.
- SÁNCHEZ PONS, J.J.: «Régimen fiscal de las devoluciones de gasóleo de uso profesional». *Carta tributaria. Revista de opinion*. N. 47, (2019), versión digital.
- VILLAR EZCURRA, M.: «Energy Taxation, Climate Change and State Aid Policy in the European Union: Status Quo and the Need for Breakthroughs» in PISTONE, P. & VILLAR EZCURRA, M. (ED.): *Energy Taxation, Environmental Protection and State Aids*. IBFD, 2016p. 1-33.

ANEXOS

GRÁFICO 1. ESQUEMA DE PROPUESTAS DEL LIBRO BLANCO

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 2. PROPUESTAS DE FISCALIDAD AMBIENTAL

Electrificación sostenible

- Propuesta 1: Supresión del impuesto sobre el valor de la producción de la energía eléctrica
- Propuesta 2: Introducción de medidas para mejorar el diseño y efectividad de los impuestos propios autonómicos con efectos sobre el sector eléctrico
- Propuesta 3: Modificaciones en el IEE para promover la electrificación y la eficiencia energética.

Movilidad compatible con la transición ecológica

- Propuesta 4: Tributación de combustibles de aviación, marítimos y agrarios.
- Propuesta 5: Igualación de la fiscalidad de diésel y gasolina de automoción.
- Propuesta 6: Aumento general de la fiscalidad de los hidrocarburos
- Propuesta 7: Modificación del IEMDT para favorecer una flota de vehículos sostenible.
- Propuesta 8: Configurar el IVTM para penalizar tecnologías más contaminantes.
- Propuesta 9: Creación de un tributo municipal sobre la congestión de determinadas ciudades.
- Propuesta 10: Consideración de mecanismos tributararios para el pago por el uso de determinadas infraestructuras viarias.
- Propuesta 11: Creación de un impuesto sobre los billetes de avión.

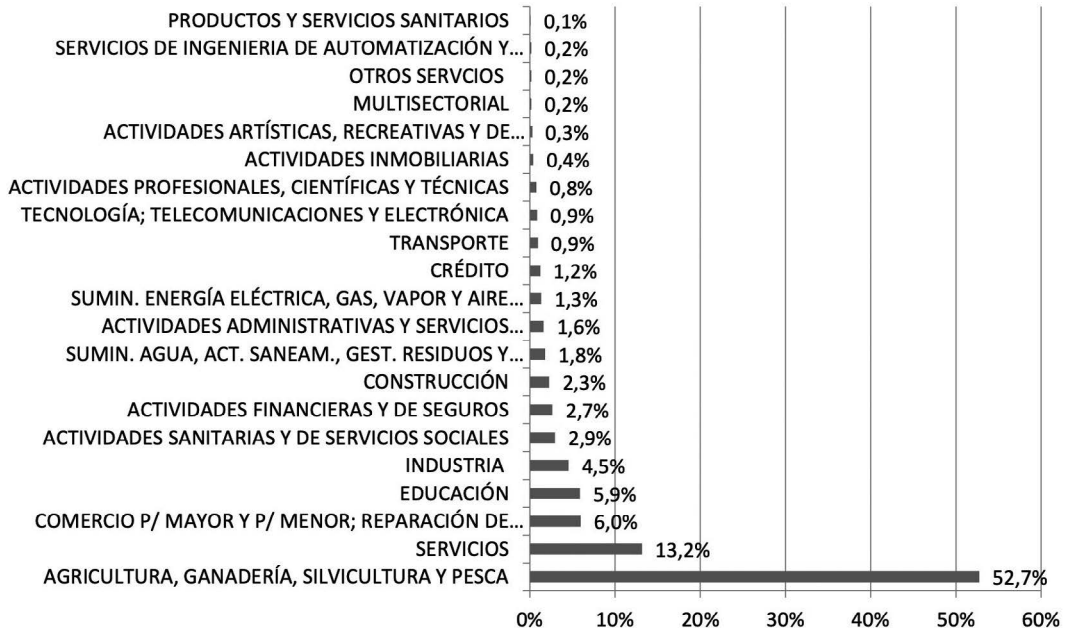
Aumento de la circularidad

- Propuesta 12: Intensificación y extensión de los tributos de la Ley de residuos y suelos contaminados.
- Propuesta 13: Reformulación de la tributación municipal de residuos para vincularla a sistemas de pago por generación.
- Propuesta 14: Creación de un impuesto sobre extracción de áridos.
- Propuesta 15: Creación de un impuesto sobre fertilizantes nitrogenados.
- Propuesta 16: Extender y armonizar la fiscalidad sobre ciertas emisiones de las grandes instalaciones industriales y ganaderas.

Incorporación de costes medioambientales asociados al uso del agua

- Propuesta 17: Introducción de medidas de coordinación y cooperación para mejorar el diseño y efectividad de los impuestos autonómicos.
- Propuesta 18: Reforma de los tributos asociados a cobertura de costes de infraestructuras hidráulicas.
- Propuesta 19: Creación de un tributo sobre la extracción de recursos hídricos.

Fuente: Elaboración Propia.

FIGURA 1. DISTRIBUCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA ECONOMÍA SOCIAL.

Fuente: informe CEPES.

El modelo de vivienda colaborativa. Caso estudio de la Comunidad Valenciana

The cohousing model. Case study of the valencian community

ANTONIA SAJARDO MORENO *

<https://doi.org/10.55617/revmites.59>

Resumen: El modelo de vivienda colaborativa irrumpió en España a principios de la pasada década como respuesta a dos necesidades habitacionales emergentes. De un lado, el desafío demográfico al que se enfrentan las envejecidas sociedades europeas y la necesidad de asegurar la calidad de vida de los mayores y su integración plena en la sociedad en el contexto del denominado envejecimiento activo. De otro lado, las consecuencias de la pertinaz despoblación de las zonas rurales, con su consecuente traslado a las ciudades, que ha determinado una creciente población flotante de ciudadanos con serias dificultades de acceso a la vivienda ante un elevado o prohibitivo coste.

Bajo diferentes orígenes de concepción, las viviendas colaborativas, basadas en la organización participativa de sus residentes sobre procesos de autopromoción y autogestión, hallan en la Economía Social el almacén 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, para más recientemente fomentar y amparar legalmente el modelo de vivienda colaborativa.

En este contexto se centra el presente trabajo, que tiene por objetivo avanzar en el conocimiento del modelo de vivienda colaborativa en la Comunidad Valenciana, con especial significación en la vivienda colaborativa senior e intergeneracional. Para ello se acometen dos perspectivas de análisis, en primer lugar, el estudio del marco conceptual de la vivienda colaborativa y su ubicación en el seno de la Economía Social y la economía colaborativa. En segundo lugar, y a través de un trabajo de campo, basado en la metodología de grupo focal, se estudian los procesos y retos de generación y desarrollo de las viviendas colaborativas existentes en la Comunidad Valenciana, así como desafíos a los que se enfrentan.

Palabras clave: Vivienda colaborativa; Economía Social; cooperativas de vivienda; cooperativas de consumo; cesión de uso; economía colaborativa; innovación social.

Abstract: The collaborative housing model burst into Spain at the beginning of the last decade in response to two emerging housing needs. On the one hand, the demographic challenge faced by aging European societies and the need to ensure the quality of life of the elderly and their full integration into society in the context of what is known as active ageing.

* Universitat de València. antonia.sajardo.@uv.es

On the other hand, the consequences of the persistent depopulation of rural areas, with its consequent transfer to the cities, which has determined a growing floating population of citizens with serious difficulties in accessing housing at a high or prohibitive cost.

Under different conception origins, collaborative housing, 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 treasures a relevant trajectory offering housing solutions through the traditional housing cooperatives, to more recently promote and legally protect the collaborative housing model.

The present work focuses on this context, which aims to advance knowledge of the collaborative housing model in the Valencian Community, with special significance in senior and intergenerational collaborative housing. For this, two analysis perspectives are undertaken, firstly, the study of the conceptual framework of collaborative housing and its location within the Social Economy and the collaborative economy. Secondly, and through field work, based on the focus group methodology, the processes and challenges of generation and development of existing collaborative housing in the Valencian Community are studied, as well as the challenges they face.

Keywords: Collaborative Housing; Social Economy; Cohousing; Consumer Cooperatives; Housing Cooperatives; Collaborative Economy; Social Innovation.

1. INTRODUCCIÓN

El derecho a una vivienda digna es uno de los pilares que conforma nuestro Estado de derecho, tal y como es recogido en el artículo 47 de la Constitución (CE), donde se establece el derecho de todos los españoles a *“disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. La comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los poderes públicos”*. Este derecho que no se agota con facilitar el acceso a una vivienda en propiedad (art. 33 CE), sino que también alcanza el uso y el disfrute de la misma, con independencia del título jurídico subyacente. Además el derecho a la vivienda se halla vinculado a otras estrategias sociales en la mayoría de los Estados, como la de regeneración urbana, la sostenibilidad energética, el envejecimiento activo, o el apoyo a los colecti-

vos en situación de dependencia, en exclusión o en riesgo de vulnerabilidad¹.

A nivel de las Comunidades Autónomas, los diferentes Estatutos han asumido competencias en materia de vivienda. En la Comunidad Valenciana, y en base a la Ley de la Función Social de la Vivienda², se establece a la vivienda como un verdadero derecho, determinando, en su art.2, los necesarios atributos de vivienda digna, asequible y adecuada.

A pesar de esta base, la realidad económica y social a que se enfrentan las sociedades actuales dibuja un panorama marcadamente diferente. Y es que las reiteradas crisis econó-

¹ Con mayor o menor intensidad el uso compartido de la vivienda ha existido en todas las épocas históricas en función de la situación económica del país y de los cambios sociales. El ejemplo más reciente lo hallamos en el contexto de la inmigración interior experimentada en España en épocas pasadas, cuando la población de zonas rurales se desplazaba a grandes centros urbanos, compartiendo viviendas (García, 2014).

² Ley 2/2017 de 3 de febrero por la Función Social de la Vivienda en la Comunidad Valenciana (DOGV, núm. 7976, de 09/02/2017).

micas experimentadas por un modelo económico y social claramente deficitario a tenor de sus resultados sociales y económicos, por un lado, y el surgimiento de nuevas necesidades y aspiraciones habitacionales, por otro, inciden de forma especial en el ámbito de la vivienda. Así, cada vez es más amplio el colectivo de ciudadanos con dificultades para acceder a una vivienda 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 lo anterior el desafío demográfico al que se enfrentan las envejecidas sociedades europeas, que indudablemente deben apostar por asegurar la mejor calidad de vida posible para la población mayor 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. Y en paralelo, 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, o 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, tanto como una nueva mirada al concepto de la vivienda y lo que ello supone para la vida de las personas de diferentes contextos y en diferentes etapas de su vida, como una innovación social para el caso de las viviendas sociales³. Así, y por lo general, través

³ En este sentido la Unión Europea propone, en varias iniciativas, el nuevo concepto de viviendas sociales, como por

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.

El inicio del presente siglo XXI supuso la irrupción del fenómeno de las viviendas colaborativas en España, abriéndose paso en el contexto de determinados grupos poblacionales, llegando en la actualidad a la extensión del concepto, y en algunas modalidades, como es el caso de la vivienda colaborativa senior o la intergeneracional, a ser una realidad consolidada más allá de los avances regulatorios. Una realidad que se va diseminando como opción habitacional en distintos grupos poblacionales y ámbitos de actuación, como las mujeres, las familias, las personas con discapacidad, la sostenibilidad, el entorno laboral, religioso, LGTBI+.

Las iniciativas de vivienda colaborativa surgen como respuesta habitacional frente a tres grupos de problemáticas, necesidades y aspiraciones sociales. De un lado, 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, alineadas, por lo general, con nociones opuestas al concepto de propiedad privada (Torío, 2018) y de racionalización del consumo. De otro lado, como respuesta o recurso social asistencial para colectivos vulnerables o desfavorecidos. Y por último como una alternativa de vivienda coherente con aspiraciones de

ejemplo el Comité Económico y Social Europeo en el Dictamen de iniciativa: *El reto de definir las viviendas sociales como servicios de interés económico general* (2013/C 44/09); el Parlamento Europeo en la Resolución de 14 de septiembre de 2011, sobre una estrategia de la UE para las personas sin hogar (2013/C 51 E/13), o el Dictamen del Comité de las Regiones Hacia una agenda europea de vivienda social (2012/C 9/02).

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 en el marco del concepto de envejecimiento activo.

El modelo de vivienda colaborativa está en auge en toda Europa, en España, e indudablemente en la Comunidad Valenciana, siendo aplicable para diversos objetivos, necesidades y fórmulas de su desarrollo, y presenta una especial significación para las personas mayores y las familias. No obstante, y a pesar de que sus inicios se hallan en la Europa de los años sesenta del siglo pasado, en Dinamarca a través del modelo Andel, su reducido conocimiento, la complejidad técnica que comporta, los aspectos culturales y sociales subyacentes, la escasez de información, los reducidos instrumentos de apoyo con que actualmente cuenta, la necesidad de financiación, la dificultad de hallar suelos o espacios adecuados, y fundamentalmente la carencia de un marco jurídico específico, transversal y favorable, confluyen como obstáculos para el desarrollo de este modelo habitacional.

Sobre esta base se ubica el presente trabajo el cual pretende avanzar en el conocimiento del modelo de vivienda colaborativa en la Comunidad Valenciana, con especial significación en la vivienda colaborativa senior e intergeneracional. A tal efecto dos son las perspectivas de abordaje: primera, la perspectiva de análisis teórica, y segunda, a través del conocimiento práctico de la realidad de las experiencias de vivienda colaborativa existentes (y emergentes) en la Comunidad Valenciana.

En el ámbito de la primera parte se aborda el estudio del concepto, sus características definitorias y sus diferentes tipologías de clasificación, todo ello precedido por el marco contextual de la vivienda colaborativa en el seno del consumo colaborativo y de la Economía Social. Y es que la fórmula cooperativa, bien de viviendas, de consumo o bien polivalente de viviendas y consumo, en régimen de cesión de uso, es la que fundamentalmente ha veni-

do implantándose, tanto a nivel internacional como en España por la singular naturaleza y particularidad de estas sociedades.

La segunda parte de este trabajo se dedica al análisis empírico, de naturaleza cualitativa, sobre la realidad de las iniciativas, proyectos y modelos de vivienda colaborativa senior e intergeneracional existentes en la Comunidad Valenciana. A tal efecto, y de la mano de la Federación de Cooperativas de Vivienda y Rehabilitación de la Comunidad Valenciana (FECОВI), se acomete una investigación de campo sobre la metodología del grupo focal en base de un cuestionario semiestructurado dirigido a las iniciativas de vivienda colaborativa en la Comunidad Valenciana. El trabajo concluye con un apartado de conclusiones y propuestas.

2. MARCO CONTEXTUAL DE LA VIVIENDA COLABORATIVA: CONSUMO COLABORATIVO Y ECONOMÍA SOCIAL

Las intermitentes y sucesivas crisis económicas que venimos experimentando desde entrado el presente siglo, por un lado, el surgimiento de nuevas formas de plantear y gestionar diferentes retos sociales, por otro, junto con los avances tecnológicos, merced a las redes de internet, han ido propiciando la aparición de la denominada economía colaborativa.

Y es que este nuevo siglo, envuelto en una profunda oleada neoliberal, ha venido tamizándose por una profunda crisis del capitalismo internacional, con evidentes y rotundas consecuencias sociales. La desconfianza y el rechazo ante el desarrollo de las estrategias privatizadoras y mercantiles mantenidas como medidas ante la crisis, han determinado un incremento de la desigualdad, desposesión, exclusión y hasta expulsión los grupos sociales más vulnerables. Los recortes salariales, de servicios públicos, la reducción de los ingresos del Estado, el incremento del desempleo y la precarización laboral han hecho mella

en el consumo privado, dejado sin cobertura consumos previamente suministrados públicamente.

Todo ello ha impulsado una reconfiguración de los estilos de vida bajo un trasfondo defensivo y de solidaridad comunitaria, reasignación de recursos, y nuevas formas de ahorro para mantener las posibilidades vitales. Frente a la atonía de la oferta pública y el riguroso precio determinado por los mercados, la ciudadanía se organiza en un intento por ofrecer alternativas a través de la vía del intercambio, la reutilización, el uso común, el reparto consciente, o el coste compartido, donde el consumidor puede configurarse también como productor del output, determinando que los tradicionales e inflexibles roles económicos (oferta-demanda) se vuelvan horizontales, reversibles y dúctiles, y donde el precio no sea la única razón (ni el único regulador) del intercambio.

Desde la perspectiva de la demanda la economía colaborativa propicia que aquella se beneficie de la capacidad de obtener bienes y servicios de manera más eficiente al pagar por el acceso a los mismos y no tanto por su propiedad. Su articulación en red facilita la creación de un sentido de pertenencia, de responsabilidad colectiva y compartida, de optimización de recursos y de beneficio mutuo. Además, el propio hecho de compartir fomenta la interacción con la comunidad creada pudiendo propiciar una mayor inclusión social (Suberiola, 2018). En este contexto el uso colaborativo de la vivienda es a su vez la consecuencia del desarrollo de la economía colaborativa y uno de los ámbitos de potencial desarrollo e interés.

Dentro de la economía colaborativa se inserta el tradicional concepto de consumo colaborativo, identificado como la interacción entre dos o más personas con el objeto de satisfacer necesidades reales o potenciales, pero que el avance tecnológico ha magnificado y diversificado. El consumo colaborativo se ha venido introduciendo en nuestras sociedades como un proceso de racionalización social del

uso de los recursos, con efectos en el ahorro de costes (energía, por ejemplo), contención ecológica y ascenso y progreso convivencial.

Tres son las modalidades integradas en el seno del consumo colaborativo:

1. *Modalidad basada en el producto*, donde se pretende usar un producto sin ser propietario del mismo. Este es el caso del alquiler de ropa o el conocido *cars-haring*.
2. *Modalidad basada en mercados de redistribución*, cuyo objetivo es buscar una segunda vida a los productos o en compartir servicios. Aquí se hallarían los mercadillos de segunda mano, los rastros, los bancos de tiempo...
3. *Modalidad fundamentada en estilos de vida colaborativos* cuyo objetivo va más allá del producto, sino que lo que se pretende es de compartir formas de vida o experiencias vitales por parte de determinados colectivos. Es en este contexto donde se integrarían las diferentes modalidades de viviendas colaborativas.

Las viviendas colaborativas como parte del consumo colaborativo pueden generar una redefinición de las estrategias de uso del suelo en las ciudades, minimizando sus costes, la optimización de activos públicos, y propiciar marcos convivenciales cohesionados. Además pueden verse como una estrategia para evitar la degradación de zonas urbanas, equilibrando la distribución poblacional en los espacios rurales, para propiciar valores sociales y de sostenibilidad y fomentar la colaboración entre los diferentes agentes económicos públicos y privados, coadyuvando en el desarrollo de políticas y marcos normativos que redunden en beneficio de todas las personas.

Y en este contexto, la Economía Social, y en concreto las cooperativas, se erigen como en exponentes de primer orden y alidades del consumo colaborativo, en tanto en cuanto ambos

conceptos aglutinan y comparten principios y valores, contribuyendo a fortalecer iniciativas de manera proactiva y reactiva...*“albergando además en su tejido redes de consumo colaborativo...que resulten simbióticos para sus objetivos respectivos”*. *“El cooperativismo 3.0 ha de ser la vitamina del consumo colaborativo, en el que el acceso al disfrute de los bienes sustituye a su mera posesión, con todo lo que esto refleja desde el punto de vista económico, social y ambiental. El entorno para su fomento y desarrollo requiere del bien común, la tecnología y comunidades de consumidores y usuarios. Tanto unos como otros reportan de pleno derecho en el ámbito cooperativo y, por tanto, establecer sinergias entre consumo colaborativo y cooperativismo no es otra cosa que reforzar los engranajes de una nueva dinámica económica y social”* (Salcedo, 2011).

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 colaborativas⁴.

Desde las instituciones europeas se avala el papel a jugar por la Economía Social en el 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 de la vivienda, que con diferentes finalidades y desde variadas perspectivas, conforma la vivienda colaborativa.

En el modelo pionero de vivienda colaborativa, estructurado McCamant y 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 realizan una actividad compartida, y que además producen normas morales y jurídicas que regulan su propia acción (Laval y Dardot, 2015, citado en Keller & Ezquerro, 2021).

⁴ 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).

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 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 por tanto 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).

3. SOBRE EL CONCEPTO Y LAS MODALIDADES DE LA VIVIENDA COLABORATIVA

El concepto de *vivienda colaborativa* es un neologismo que surge de la unión de los conceptos *Collaborative – Housing*, que conceptualiza un sistema residencial en el que se combinan espacios de viviendas de uso privado y zonas colaborativas de uso compartido. La esencia de la vivienda colaborativa está representada por la expresión aparentemente paradójica adoptada por la LVGO⁵, *living together on one's own*, algo así como *vivir jun-*

tos... por tu cuenta (Bamford, 2004). Puede ser concebida 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).

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 aquellos tienen la oportunidad de participar en espacios comunes que están diseñados por ellos mismos (Vestbro, 1997). Se basa en la organización participativa de sus habitantes mediante procesos de autopromoción y autogestión.

Bajo el modelo de *vivienda colaborativa* subyace una clase de “comunidad intencional” (Zaragoza, 2013), donde un conjunto de personas se unen para vivir en comunidad en torno a un proyecto de vivienda común y autogestionada. La iniciativa suele partir de un colectivo reducido con similares intereses, objetivos y filosofía de vida. Este núcleo primario establece las bases de convivencia, y, tras la configuración del grupo definitivo, determina el modelo organizativo, las opciones reales del proyecto, su forma jurídica de acometimiento, así como la fórmula financiera para su desarrollo. Entre todos diseñan el espacio de acuerdo a las necesidades del colectivo, con hogares independientes y zonas comunes como la cocina, el comedor o las zonas verdes. Además, suelen compartirse servicios esenciales como la limpieza, la jardinería o el cuidado de los niños. En suma, una comunidad de vivienda colaborativa que está planeada y manejada por sus residentes propietarios, que son grupos de personas que buscan la mayor y más idónea interacción con sus vecinos.

La vivienda colaborativa difiere de otros tipos de comunidades intencionales por el hecho de que los residentes no tienen una economía compartida. Se trata de un grupo de personas que invierten en un capital social,

⁵ Landelijke Vereniging Groepswonen Van Ouderen (LVGO) es la Asociación Nacional de Covivienda para personas mayores en Holanda.

y para cuyo funcionamiento emplean una estructura no-jerárquica, siguiendo un modelo de decisión por consenso (Zaragoza, 2013). El modelo de vivienda colaborativa supone una infraestructura física y organizativa de espacios y procesos, de muy diversa índole, con mayor o menor grado de comunidad y colaboración. Junto a ello, se halla el concepto de vivienda colaborativa en cuyo seno subyace la colaboración explícita como base necesaria para el sostenimiento del proyecto por sus condiciones de partida. Esta idea se da en el caso de determinadas viviendas colaborativas para colectivos de mayores que están basadas en la colaboración mutua desde la cotidianeidad y lo doméstico en los cuidados, siendo un requisito indispensable para el funcionamiento del proyecto.

En función del entorno en el que se establezcan, puede hablarse de vivienda colaborativas urbanas y rurales. Según el tipo de colectivo residente, pueden localizarse viviendas colaborativas intergeneracionales, para personas mayores (o senior), sólo de mujeres, para colectivos LGTB, para jóvenes, para los que profesan una ideología o una religión, para quienes comparten una misma profesión, del Bien Común, para la conciliación familiar, para colectivos con discapacidad, o mixtos. La siguiente tabla recoge una propuesta de clasificación.

Atendiendo al tipo de régimen económico en el que se basan, pueden hallarse viviendas colaborativas con economía compartida (recursos energéticos, agua o inputs de uso común), de un lado, o viviendas colaborativas en las que sólo se comparten los servicios mínimos básicos, consistentes por ejemplo en los servicios de lavandería y almacenamiento.

Entre ambos modelos se hallan las viviendas colaborativas en régimen de uso compartido de servicios, denominadas *cloudhousing*, donde cada usuario decide el tipo de cuota a satisfacer en función del uso que vaya a hacer de los espacios de uso común. Por lo general se trata de instalaciones o zonas comunes que

han sido habilitadas previamente y son gestionadas por terceros, donde cada usuario decide qué servicios va a utilizar y, por lo tanto, por lo que pagará. No existe una cuota mensual para todos los vecinos que ayude a sufragar los gastos comunes ya que en este régimen la idea de comunidad está más difuminada.

En virtud del sistema organización y gestión implementado pueden darse sistemas de gobernanza básicos, pero también sistemas fundamentados en estructuras complejas de resolución de conflictos, trabajo en valores y roles grupales y compartidos, o aprendizajes sobre democracia interna (Fernández Cubero, 2015). Este es el caso de las formas jurídicas de Economía Social, como la cooperativa, donde la organización suele estructurarse sobre el principio de democracia, a través de normas o políticas propias que se han pactado entre los miembros de la misma cooperativa.

Atendiendo al régimen de propiedad del edificio y/o suelo en el que la vivienda colaborativa se ubique, puede darse el caso de que su propiedad sea de una entidad pública o privada que alquila o cede su uso a la comunidad de vivienda colaborativa, con los consecuentes derechos, a modo de alquiler, y las obligaciones que acuerden (el pago de los mismos). La cesión de uso se hace a la propia comunidad que funciona como entidad autónoma, la que puede organizarse bajo diferentes formas jurídicas que serán las responsables de gestionar y de realizar todas las labores de mantenimiento de la vivienda colaborativa. El terreno o la infraestructura cedidos no dejan lugar a especulación, ya que por lo general no se puede volver a realquilar el espacio, ni por supuesto venderlo.

El objetivo de la empresa privada pasa siempre por el ánimo de lucro, mientras que en el ámbito de la entidad pública, puede ser tan variado como el de proporcionar posibilidades de vivienda a determinados colectivos, movilizar inmuebles o suelos ociosos, rehabilitar espacios urbanos, o impulsar la actividad social y económica zonas rurales vaciadas.

Alternativamente la propiedad para el desarrollo de la vivienda colaborativa puede ser ostentada por la propia persona jurídica creada por el colectivo interesado en el proyecto. La forma jurídica en este caso puede ser la de comunidad de propietarios, asociación, comunidad de bienes, o la más frecuente, la forma cooperativa. En este último caso, y en menor medida, el coste del suelo y de la edificación es sufragado prácticamente con los propios fondos de la cooperativa a través de las aportaciones al capital de los propios socios.

Según el tipo de forma jurídica que promueve la idea, la desarrolla y lleva a la práctica el proyecto de vivienda colaborativa, junto a las tradicionales formas societarias clásicas (sociedades limitadas, fundamentalmente), estarían las sociedades civiles, comunidades de bienes, pero de manera muy significativa, las empresas y entidades pertenecientes a la Economía Social como las asociaciones y, fundamentalmente las cooperativas de viviendas, o de consumidores y usuarios, pero también las cooperativas polivalentes y las no lucrativas.

En el caso de una comunidad de bienes un grupo de personas se agrupa para acceder a la compra de un terreno o una infraestructura y/o la construye con el objeto de que sea vivienda que pertenecerá pro indiviso a los comuneros. Por lo general suele tratarse de número de miembros reducido, existiendo una estrecha confianza entre ellos. Su regulación se halla en los art. 392 a 406 del Código Civil.

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 continua desarrollando la administración de los elementos comunes que forman parte del proyecto, o establece 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 gestión de uso*, donde las viviendas pertenecen a la cooperativa, y ésta 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, fundamentalmente 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 con la finalidad de una gestión conjunta de la rehabilitación de inmuebles.

Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (LCCV) en su art.91 indica que cuando se haya de construir o rehabilitar el

edificio, las viviendas colaborativas podrían adoptar la forma de cooperativa de viviendas⁶, aunque mayoritariamente la cooperativa, junto al alojamiento, desarrolle otros bienes y servicios relacionados con el mismo, con exclusión de otros vinculados al envejecimiento activo (caso senior), o relativos al consumo de productos del hogar o la atención de los cuidados para los casos de vivienda colaborativa intergeneracional⁷.

En este régimen de vivienda colaborativa la propiedad y por tanto los derechos del terreno y edificio construido o rehabilitado pertenecen a la cooperativa, y no a los diferentes cooperativistas. En el art. 91.4. de la LCCV se indica que estas cooperativas deben dedicar al menos el 75% de las viviendas, locales comerciales e instalaciones complementarias a operaciones cooperativas con socios, quedando el 25% restante para ser enajenado, arrendado o cedido a terceros no socios.

Por su lado el apartado 3 del 91. de la LCCV establece que en las cooperativas de vivienda, “...la propiedad, el uso y el disfrute de las viviendas y locales podrán ser adjudicados o cedidos a los socios y socias mediante cualquier título admitido en derecho”, es decir en régimen de propiedad privada o en diferentes formas de cesión de uso.

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, y por 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. En este caso se habla de *cooperativas en cesión de uso*. Aquí 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 viviendas 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, para la amortización de créditos, si los hubiere. Adicionalmente se paga una cuota periódica por el derecho de uso. Esta estructura evita el uso especulativo de la vivienda, primando su valor de uso frente al de venta, estando su precio sujeto 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

⁶ Propuestas por las autoras Alguacil, Bonet & Grau (2020) como mejor opción jurídica para el desarrollo de viviendas colaborativas senior.

⁷ Este es el caso de la Ley 14/2011 de sociedades cooperativas andaluzas (Ley 4/2011 de 23 de diciembre) que en su art. 97 incluye a las cooperativas de viviendas como una subclase de cooperativas de consumo (como opción en los estatutos sociales). De igual manera el art. 104 de la Ley Madrileña de Cooperativas (Ley 4/1999 de 30 de marzo) califica a las cooperativas de vivienda como cooperativas de autoayuda consumidora, a la par de las de consumidores y las cooperativas escolares.

(2012) y Keller & Ezquera (2021) este tipo de cesión contribuye a la consolidación plena 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, 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 como 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 para este caso más adecuada la modalidad de cooperativa de consumo (Alguacil, Bonet & Grau, 2020).

Este podría ser el caso de viviendas colaborativas senior, donde confluirían los servicios sanitarios (asistencia médica, o servicios de enfermería, podología), los servicios asistenciales (centros de día, unidades de memoria), junto con los sociales, culturales, lúdicos o deportivos (gimnasio, piscina), de peluquería, de gestión de la vida diaria (comedor, limpieza y mantenimiento de las viviendas y espacios privados), de los elementos comunes, así como otros 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), a la vida familiar (como el consumo de productos alimenticios y del hogar), como relativos a los cuidados de personas dependientes o menores.

La idoneidad de la cooperativa de consumo para prestar estos servicios se ve adicionalmente fundamentada, como indican Alguacil, Bonet & Grau (2020) por varios aspectos adicionales: en su doble condición de mayorista y de minorista de este tipo de cooperativa; el que la propia cooperativa puede producir los outputs que suministra a las personas socias; que en el suministro de los mismos 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 por último que 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 inversión⁸.

4. ANÁLISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE VIVIENDA COLABORATIVA SENIOR E INTERGENERACIONAL EN LA COMUNIDAD VALENCIANA⁹

Este apartado realiza un análisis y valoración de la realidad de la vivienda colaborativa en la Comunidad Valenciana a través del estudio de las experiencias de vivienda colaborati-

⁸ 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.

⁹ Para la elaboración de esta parte se ha contado con la colaboración de Francisco Merino Garrido, Director técnico de la Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunitat Valenciana (FECOV).

va senior e intergeneracional existentes en la actualidad. El objetivo que conduce este apartado no es otro que la detección de sus características definitorias, pero también de las necesidades, problemáticas y desafíos a los que se enfrentan estos proyectos con el ánimo de elaborar un grupo de propuestas de solución lo más completo y unicomprendible posible.

4.1. Metodología de abordaje

La metodología de abordaje de este trabajo es de tipo cualitativo en base a la metodología del grupo focal. La opción metodológica del grupo focal se ha fundamentado en los aspectos positivos que para la persona participante conlleva y que, siguiendo a Del Rincón *et al.* (1995), se centran en el hecho de situarla en una situación social de interacción con otras personas que ofrecen otros puntos de vista, posibilitando la obtención de información complementaria. Además esta interacción posibilita el hacer preguntas entre los distintos participantes, reevaluar sus perspectivas y experiencias, así como les ofrece la oportunidad de realizar una aportación o tarea colaborativa, de ser evaluados como expertos, y potencialmente de ser incluidos en la toma de decisiones. Para el investigador esta técnica permite descubrir determinados aspectos (desviaciones del discurso) que otras técnicas más estructuradas dificultan.

Con carácter previo se procede a la elaboración de una ficha técnica de identificación de cada iniciativa de vivienda colaborativa senior e intergeneracional existente. Para ello se recaban datos primarios proporcionados por los integrantes o los técnicos de las mismas, que son complementados por la información secundaria disponible en la Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunidad Valenciana (FECOVI, en adelante).

Los objetivos de la investigación se resumen en la tabla que sigue:

Para el desarrollo de la investigación se estructuraron dos grupos focales, uno dirigido a las iniciativas de vivienda colaborativa senior, y otro para las de carácter intergeneracional. Cada grupo focal ha estado conformado por uno o dos representantes de cada iniciativa (de elección propia), una persona técnica de FECOVI y una persona experta en la materia de la Universitat de València. En algún caso se incorporan expertos facilitadores en materia de vivienda colaborativa. De esta manera cada grupo focal integra una media de entre 12-15 personas. La duración de cada sesión de trabajo se desarrolló a lo largo de no menos de una hora y media de duración. Las sesiones se han llevado a cabo a lo largo del mes de julio del 2021.

La tabla siguiente relaciona la composición de cada grupo focal.

Dada la amplitud de perfiles de las personas participantes se decidió utilizar la metodología de cuestionario semi-estructurado, siguiendo la definición de Del Rincón *et al.* (1995), ya que ofrece un carácter más abierto y flexible, permitiendo mantener preguntas en común para las personas participantes, así como poder realizar determinadas preguntas concretas dependiendo de la especialización de aquellas.

El cuestionario semiestructurado se conforma por cuatro bloques.

El primer bloque, denominado “BLOQUE.1. Puesta en Marcha” pretende recabar información sobre el colectivo o grupo que genera y lidera la iniciativa, su origen, las necesidades a satisfacer, así como los problemas a los que se ha ido enfrentando a la hora de su gestión y articulación del proyecto de vivienda colaborativa.

En este sentido se explorarán cuáles son los requisitos de acceso y de baja de usuarios y socios, la edad mínima y máxima para entrar en el proyecto, las opciones de salida para evitar la descapitalización o la especulación, el perfil sociológico de las personas que integran la vivienda, si se contempla la posible integración

al proyecto de colectivos que precisan una solución habitacional específica (niños/jóvenes en exclusión, LGTBI, con dificultades habitacionales, de plazas públicas, alquiler social, personas desahuciadas...), las opciones de transmisión en caso de baja, o si las personas implicadas tienen o no una vivienda alternativa (en el caso de la vivienda colaborativa senior).

El segundo bloque, “BLOQUE.2. Proyecto-Experiencia de desarrollo” abordará la naturaleza del proyecto de vivienda colaborativa en sí, desde la definición de su filosofía subyacente hasta los servicios que son prestados o potencialmente a integrar, así como sus normas y variables de funcionamiento. En concreto, se abordan el tema de la opción jurídica y su calificación, si se ha contado con el apoyo y acompañamiento de profesionales o estructuras de segundo grado, las pautas de gestión de la vivienda colaborativa, los servicios prestados, y la existencia de medidas de sostenibilidad.

El tercer bloque, identificado como “BLOQUE.3. Ubicación-diseño arquitectónico”, explorará la naturaleza del suelo en el que se ubica o ubicará la vivienda colaborativa, así como su diferente problemática, por un lado, y las características del diseño arquitectónico de la vivienda en sí y de las zonas comunes, por otro.

Por último y en un cuarto bloque relativo a “BLOQUE.4. Económico-financiero” se acomete el análisis de las variables económicas y financieras, y en concreto todo lo relativo a la problemática de la financiación pública versus financiación privada, el tema fiscal en cuanto a bonificación en tributos locales o la tributación relativa al socio, la gestión de las aportaciones al coste de la entidad que lidera la iniciativa, o el precio por los servicios que son prestados en el seno de la vivienda colaborativa.

4.2. Grupos focales: análisis de resultados

La exposición de los resultados extraídos del análisis de los grupos focales sigue la estructura de bloques que conforma el cuestio-

nario empleado para la realización de los mismos.

En la medida en que una parte importante de las experiencias de viviendas colaborativas analizadas están en un estado de desarrollo inicial o de grupo, los resultados que se exponen en los bloques 2, 3 y 4 corresponden al planteamiento proyectado por las diferentes iniciativas.

Asimismo, y dado el estado similar de evolución similar de los proyectos de vivienda colaborativa senior e intergeneracional se ha considerado conveniente realizar un análisis de resultados común, indicando posibles resultados diferenciadores entre ambos tipos de iniciativas, si fuese el caso.

• BLOQUE 1. Grupo. Puesta en Marcha

La vivienda colaborativa en la Comunidad Valenciana está conformada por experiencias relativamente jóvenes, una parte importante de las mismas se halla en niveles incipientes de desarrollo constituidas por un grupo de personas, básicamente estructuradas en una asociación, que aspiran a la edificación de este tipo de modelo habitacional. Sólo una parte reducida de las mismas ha constituido la forma jurídica para su desarrollo.

Todas las iniciativas estudiadas optan por la forma jurídica cooperativa, consideran que ésta se adapta a la filosofía y al modelo de vivienda colaborativa, un modelo que implica la cooperación entre iguales, la autogestión, la participación democrática, la solidaridad, y en algún caso, como el de *Ágora Cohousing* se afirma que de esta manera se puede alcanzar un cambio en el modelo social existente, cambio que subyace en este tipo de modelos habitacionales.

Se menciona la poca idoneidad de los modelos de cooperativa existentes para dar cabida a este tipo de iniciativas, donde se combina el interés habitacional con el suministro de servicios comunes, y en el caso senior con

la prestación de servicios socio-sanitarios o de atención a la dependencia. La mayor parte se encuentran calificadas como cooperativa de viviendas en cesión de uso, existiendo también una calificada como cooperativas de consumidores y usuarios, como es el caso de *Alicante Convivencia*, ubicada en suelo privado, en alquiler con derecho a compra, mientras se encuentra tramitando una Declaración de Interés Comunitario (DIC). En algún caso se trabaja por obtener la calificación de cooperativas polivalentes (en la modalidad senior básicamente), y todas las iniciativas plantean la adición del estatus no lucrativo.

La práctica totalidad de las iniciativas han recibido apoyo de forma puntual de profesionales expertos en la materia, hecho este que consideran necesario ante lo novedoso del tema, su consecuente alto nivel de desconocimiento, su difícil ubicación en estructuras y normas preexistentes, así como la múltiple complejidad que este modelo de vivienda implica. En las experiencias más avanzadas, el acompañamiento profesional ha sido desde el inicio del desarrollo del grupo.

Además contemplan imprescindible la existencia de estructuras de segundo grado como las federaciones, destacando la labor de FECOVI, así como la necesaria unidad y vertebración de todas las iniciativas uniendo fuerzas para ejercer de movimiento cohesionado de presión y demanda ante los poderes públicos, y de visualización y valorización para el resto de la sociedad.

Las edades mínimas y máximas para participar en las iniciativas de viviendas colaborativas senior no siguen el patrón establecido públicamente para ser considerados como tales. Por lo general se contempla una horquilla que oscila entre los 50-75 años para acceder a la cooperativa. Por lo general no se contempla la incorporación de colectivos con dependencia, salvo en el caso de Mayores Solidarios o grupo AEPVALE.

En uno de los casos, como es *Alicante Convivencia* o *ÍTACA*, y para evitar una inciden-

cia mayoritaria de los socios dependientes (básicamente por el problema económico que su atención imprimiría en la estructura de costes), se establece una composición equilibrada por diferentes tramos de edad, composición que se pretende respetar a medida que los socios vayan causando bajas, facilitando la incorporación de personas pertenecientes a tramos de edad con menor número. En el caso de los modelos intergeneracionales la horquilla es más amplia, no existiendo límite de edad ni por arriba ni por debajo.

El perfil sociológico de los integrantes en estas iniciativas de vivienda es muy variado, procediendo de un grupo de personas (jóvenes o mayores) que previamente se conocían, y/o que tenían intereses comunes, básicamente procedentes de grupos sociales, mayoritariamente con formación, profesionales procedentes del sector educativo, de la banca...no obstante en todas las iniciativas se contempla la posibilidad de incorporación de personas y grupos procedentes de perfiles sociales y económicos diferentes al grupo de inicio.

Por último todas las iniciativas plantean la concepción de un modelo de vivienda sobre la base de los parámetros de la sostenibilidad como marca distintiva.

• BLOQUE 2. Proyecto-Experiencia de desarrollo

Tras la constitución de la cooperativa la gestión de las viviendas colaborativas se incardina dentro de este modelo, participativo y democrático. Así, la toma de decisiones es realizada por la totalidad de los habitantes de las viviendas o por los socios y socias en el caso de estar constituidos como cooperativa.

Todas las iniciativas indican la realización periódica de reuniones, grupos de trabajo para la realización de tareas y talleres (algunos de los cuales son proporcionados por la cooperativa *Vida Sostenible Cohousing*), así como la toma conjunta de decisiones sobre el desarrollo del proyecto. Se trataría de un modelo

de desarrollo que combinaría las ideas del modelo danés y el americano, a través de la conformación de un grupo o comunidad que va dando forma conjuntamente al proyecto, que más adelante se constituirá en cooperativa, y que dará forma de manera conjunta al proyecto, y de idéntica manera funcionará en sus decisiones.

La práctica totalidad de las experiencias de vivienda colaborativa senior contempla posibilidad de incorporar servicios asistenciales y de atención a la dependencia, a medida que se vayan necesitando. En un caso como es *Mayores Solidarios* proyecta la edificación de una residencia de su propiedad en una de las dos parcelas de suelo que han adquirido privadamente. Esta residencia sería autogestionada y daría servicio a los socios y adicionalmente a personas interesadas, obteniendo con ello unos ingresos que podrían utilizarse para compensar los costes de desarrollo del proyecto.

Todas las iniciativas de vivienda colaborativa conciben la oferta de servicios para sus socios y convivientes. Así, junto a la oferta de los servicios comunes contemplados por toda iniciativa (alojamiento, limpieza, jardinería, recogida de basura, secretaría, o incluso de comedor a medio día) se prevén servicios de carácter lúdico y cultural, y la oferta de servicios asistenciales con mayor relevancia en los modelos senior, pero también de acompañamiento y cuidados (de niños y mayores dependientes o no). La dispensación de este tipo de servicios se plantea realizada a través de la contratación de profesionales externos o cooperativizando ese trabajo (*Mayores Solidarios* o *Alicante ConVivencia*), planteándose en el caso intergeneracional la posible solidaridad de los cuidados entre colectivos de diferentes edades. En el caso de *Alicante ConVivencia* se prevén aportaciones periódicas para la creación de un fondo para la dependencia, que sirva para financiar los servicios asistenciales futuros más allá de los proporcionados públicamente.

No existe una forma única de articular las aportaciones de los socios al coste de la coo-

perativa para el desarrollo de las viviendas colaborativas. Así, por ejemplo *Ágora Cohousing*, dentro de la modalidad intergeneracional plantean el depósito de entre 6-12 meses a la entrega de llaves, con una aportación del 20% del valor total de la construcción de la vivienda. Por su parte *Cobarraca Cohousing*, plantea una aportación inicial de entre 20.000-40.000€ (en función de si se accede a suelo público o privado) que otorgará al cooperativista el derecho vitalicio a la vivienda, y adicionalmente una cuantía mensual de mantenimiento de entre 400-600€. En la *Llauradora Grupo* conciben oportuna una aportación del 20%-30% del valor de la vivienda por persona socia, aspirando a que cada una pueda aportar como capital privado al menos un 5%, y que el resto sea capital financiado a largo plazo.

La idea sugerida por *Cohabitage Valencia* sobre el que las cuotas no deben ser fijas sino que se vayan graduando en función de los costes es compartida por la mayoría de las iniciativas.

En relación a la baja como persona socia por abandono o fallecimiento en alguna iniciativa, las aportaciones iniciales se devuelven (*Cobarraca Cohousing*), estando delimitada por la legislación cooperativa, existiendo variada casuística estatutaria sobre el traspaso tal condición de socio en función de si se trata de una persona sola o que vivía en pareja o en familia (*Ágora Rabasa*).

• BLOQUE 3. Ubicación-diseño arquitectónico

La búsqueda de suelo asequible y apropiado conforma uno de los problemas más acuciantes para los proyectos de viviendas colaborativas, dado que los solares privados son por lo general económicamente inasequibles, y porque la Administración no ha fomentado suficientemente la cesión de uso del mismo.

Con el objeto de facilitar la búsqueda del suelo el grupo *Cobarraca Cohousing* apunta la utilidad de generar una base de datos de

donde se incluyan todos los espacios solares, edificios a rehabilitar, naves industriales en desuso, edificios de obra inacabada... que puedan albergar proyectos de esta naturaleza.

Otro de los temas referidos con especial incidencia por los proyectos, fundamentalmente senior, es su encaje urbanístico como uso. Así, si se trata de proyectos en suelo urbano el problema se reduce al permitir el uso residencial, aunque se encuentran dificultades en la tramitación de la licencia de obras por las peculiaridades arquitectónicas de las viviendas colaborativas. Sin embargo, en proyectos de ámbito rural, los usos del suelo rústico¹⁰, permitidos son los dotacionales, lo cual vincula el proyecto de vivienda al cumplimiento de toda la normativa relacionada con servicios sociales y residencias para colectivos de edad. Esto determina obstáculos para los proyectos dado que, por su planteamiento autogestionario, los aleja de los modelos residenciales y de gestión de servicios al uso. Además, la casuística de cumplimiento de requisitos a medida que se van ofertando servicios pueden resultarles francamente inabarcable a nivel de gestión, e inasumible temporal (se trata de personas de edad) y económicamente

Y es que los proyectos de vivienda colaborativa senior parecen conformar un híbrido entre lo que es su carácter habitacional, por un lado, y la propia prestación de servicios por otro. Por ello, los colectivos implicados y la Administración no acaban de reconocer su ubicación dentro de las disposiciones y ayudas del Plan de Viviendas, puesto que, aunque a nivel urbanístico sean considerados como uso dotacional, se trata de las viviendas permanentes de las personas que en ellas están empadronadas.

En este sentido, *Alicante Covivencia* se halla estudiando una tercera opción legal, y es tramitar su solicitud como "Otros tipos de centros", en base a lo cual les permitiría encajar su opción por el suelo público como uso dotacional.

¹⁰ Por ejemplo, la obtención de la DIC es un trámite difícil y largo con un coste adicional del 2% del proyecto.

En relación al diseño arquitectónico, los proyectos objeto de estudio consideran el diseño del edificio del proyecto como una de las claves de las viviendas colaborativas, al propiciar la edificación de espacios comunes, y facilitar con ello un modelo de construcción abierto a la interacción social y la convivencia. Ello, no obstante, propiciando una estructura para las propias viviendas que prime la privacidad de cada núcleo habitacional. Además, tanto si se ubica en un núcleo urbano como en un entorno rural las iniciativas pretenden establecer conexión con el barrio o con el municipio o núcleo cercano, al objeto ya no solo de impedir el aislamiento de las personas, si no que estén vinculadas a una realidad que les es cercana y próxima, como también para poder hacer uso de los recursos (materiales y humanos) que precisen en el desenvolvimiento de su día a día (*Cohabitate València, APAVALE*).

Por lo general, se trata de unidades de convivencia no muy grandes, con una media de 15-25 viviendas familiares o individuales. En el caso de *Ágora Cohousing*, se contempla en su diseño la existencia de una vivienda adicional para ser ofrecida a la Administración como vivienda de uso social, como pago en especie del canon de la cesión de suelo público obtenido en concesión administrativa.

• BLOQUE 4. Económico-financiero

Todos los proyectos de vivienda colaborativa objeto de estudio consideran que las variables económicas, y en concreto el tema financiero, configuran uno de los principales escollos a la hora de acometer proyectos de este tipo. No obstante, esto es especialmente limitante en el caso de las viviendas colaborativas intergeneracionales.

Así, en términos generales, en el caso de los proyectos senior, y merced al patrimonio residencial previo del colectivo de mayores en nuestro país, como es la existencia de un piso en propiedad, puede resultar viable iniciar un proyecto de viviendas colaborativas bien de manera privada, o con poca ayuda financiera

a través de un crédito puente que sería extinguido a corto plazo tras la venta del inmueble propio. No obstante, un representante de *Resistir* contra-argumenta que eventual puesta en alquiler de esos inmuebles, supone una renta complementaria a las modestas pensiones de jubilación de los seniors. Por lo que propone establecer un mecanismo poder ceder viviendas no adaptadas a la Administración para que las gestione en alquiler público, a cambio de suelo y financiación para unas viviendas que respondan a sus nuevas necesidades.

En el caso de las viviendas colaborativas intergeneracionales el tema financiero conforma el principal problema para su acometimiento. Y es que la precaria situación de la población más joven que les dificulta ahorrar, la carencia de un patrimonio previo que ejerza de aval de la operación, o, incluso, la aparición de factores de índole cultural (básicamente en el segmento de mayor nivel económico), en la medida en que en nuestro país la vivienda conforma el principal reducto de ahorro y patrimonio de la práctica totalidad de familias y hogares, se conjugan como factores responsables.

Dentro de los modelos senior, *Mayores Solidarios* desarrolla un proyecto con financiación exclusivamente de sus socios, y a través del formato cooperativa para evitar el beneficio del promotor. Entienden además que el diseño más reducido de la propia vivienda colaborativa, y ubicada cerca de familiares y amigos, contribuye a evitar los gastos de una casa más grande, y el pago de los servicios que vayan necesitando al ser ayudados por aquellos. En su proyecto conciben la generación de una residencia que preste servicios asistenciales a los propios socios de la cooperativa, pero que también puedan ofertarse a demandantes del entorno en el que se ubiquen, destinando los potenciales beneficios a la reducción de las cuotas de los socios.

En el ámbito de los modelos intergeneracionales *Ágora Cohousing* opta por la financiación privada externa a través de un préstamo hipotecario a la cooperativa, con aportaciones

del socio de un 20% y sin aval de carácter personal de cada socio. Las condiciones que exige la Entitat Valenciana d' habitatge i Sol (EVha) (cesionaria del suelo público de la cooperativa) consistentes en unos los ingresos de la unidad no superiores al 4,5 del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM), no permiten responder personalmente a los avales exigidos por las entidades financieras. Además, ninguno de sus miembros posee una vivienda alternativa a la del existente en la vivienda colaborativa.

El resto de las iniciativas ha contemplado la posibilidad del apoyo financiero externo recurriendo bien a la banca tradicional (Banco de Santander), bien a las entidades financieras de carácter social, como Caixa Popular, Triodos o Fiare, y no sin la aparición de dificultades.

Por un lado, el problema surge cuando se trata de iniciativas que se estructuran con suelo público por el potencial efecto desincentivo que para las entidades financieras supone la inexistencia de una garantía en propiedad (propiedad privada del suelo) al que recurrir frente a eventuales contingencias (Iniciativa *Resistir*).

Una dificultad adicional reside en el propio colectivo demandante de financiación, personas mayores que, en el mejor de los casos, aun contando con un proyecto en suelo privado, sólo tienen opción a créditos a corto plazo con altas cuotas inviables de satisfacer. Para los que, además, ante posibles contingencias en el pago, resultaría poco ético algún procedimiento coercitivo como el desahucio. El hecho se agrava si se trata de cooperativistas con niveles de renta reducidos, para los que las posibilidades crediticias se reducen drásticamente al implicar un riesgo inasumible para las entidades financieras. (Grupo *Cobarraca Cohousing, Resistir*).

Otro problema que se plantea es el propio desconocimiento de las entidades financieras sobre lo supone el modelo de viviendas colaborativas. Para hacerle frente, es necesario

articular proyectos serios, con solvencia técnica, económica y social, capaces de que proporcionar seguridad a las posibles entidades financiadoras. A ello podría contribuir la existencia de garantías o avales públicos o incluso intercooperativos, así como la articulación del propio sector, capaz de dotarles de suficiencia negociadora conjunta. (*Alicante Convivencia*).

No obstante, algunas entidades financieras de carácter social han ofrecido respuestas a este tipo de viviendas. Este es el ejemplo de *Vacaciones Permanentes* que plantea sus socios una doble alternativa para la compra del terreno ofrecida por Caixa Popular. De un lado, un préstamo personal a los propios socios de la cooperativa con bajo interés para poder realizar aportaciones para la compra del suelo, y de otro lado, la posibilidad de un préstamo hipotecario a la cooperativa al 1%. A ello, se suma la posibilidad de contar con beneficios financieros adicionales si la cooperativa se incorpora como socia de la citada entidad de crédito cooperativo.

Por su parte *Alicante Convivencia* plantea un proyecto que cuenta con un 70% de financiación ajena, procedente el 30% restante de las aportaciones voluntarias de los socios y asociados, de la cuota de ingreso no retornable, y de las aportaciones de las llamadas "amigas de convivencia", que constituyen donaciones y ayudas de personas que apoyan el proyecto

El recurso a la ayuda pública no se halla exento de problemas. Así, junto a la práctica inexistencia de líneas de apoyo específicas, tanto para la compra del suelo como para el desarrollo del propio proyecto de vivienda colaborativa, se halla el alto desconocimiento que existe sobre esta modalidad habitacional e incluso sobre la opción cooperativa para su desarrollo, tanto por parte de los responsables públicos como de los propios técnicos, gestores o registradores. Además, frecuentemente no existe un canal financiero público o privado abierto que avale proyectos de estas características al considerarlos de base exclusivamente privada, y sin posibilidad de adquirir el perfil social que respaldase su financiación.

El *Colectivo Garba* desecha el recurso al apoyo público planteando dos opciones financieras alternativas en estudio. De un lado, combinar la comunidad de propietarios con la forma cooperativa en cesión de uso. Así, se crearía una comunidad de bienes para la compra del suelo y la construcción del edificio (incluyendo cláusulas para evitar la especulación), y tras ello, una parte o todos los integrantes del proyecto constituirían la cooperativa, con el objeto de que sea la propia comunidad de propietarios la que alquilase a la cooperativa las viviendas construidas. En este caso, sería la cooperativa la que pagaría las cuotas del alquiler, resolviéndose adicionalmente el tema de la transmisión patrimonial, dado que la comunidad de propietarios podría transmitir el patrimonio sin que mediase la extinción de la cooperativa (que seguiría funcionando con nuevas personas socias). Alternativamente este grupo plantea el recurso por el leasing financiero, donde la entidad propietaria del suelo y la promotora del edificio establecería un contrato de leasing con el colectivo interesado.

Los mencionados factores llevan a los proyectos analizados a considerar que, ante la práctica inexistencia de apoyo financiero público y las dificultades del recurso procedente de las entidades financieras, la mejor opción es su desarrollo con financiación propia¹¹. El problema evidente en este caso, sería la potencial generación de una opción a disposición exclusiva para colectivos pudientes.

Otro aspecto de interés dentro de este bloque económico, son los relativos a la fiscalidad tanto respecto de posibles bonificaciones en tributos locales, como en términos de la tributación del socio de la cooperativa.

En relación al primer aspecto todas las iniciativas consideran necesaria la bonificación

¹¹ En palabras de uno de los responsables del proyecto *Vacaciones Permanentes* "Contar con nuestras propias fuerzas, y si luego se tiene acceso a ayuda externa, pues (utilizarla para mejorar".

en tributos locales como el IBI, ICIO y el II-VTNU para el caso de las viviendas colaborativas de ubicación urbana. Ello lo justifican en la naturaleza social subyacente a estas iniciativas, generadora de efectos positivos para sus integrantes y para la sociedad en general¹², su vocación por la sostenibilidad, y su carácter no lucrativo. A todo lo anterior habría que adicionar el hecho de adoptar formas jurídicas del sector de Economía Social (asociación y cooperativa), sector que cuenta con una amplia gama de instrumentos públicos de fomento, a tenor de sus aportaciones al bienestar social y económico de los estados¹³. Asimismo, y en relación a la tributación del socio, el aspecto más referido es el hecho de tener que enfrentarse al pago del IBI cuando la vivienda no sea en propiedad, o el no contar con ninguna ventaja fiscal a pesar de seguir un modelo de construcción y habitacional sostenible.

5. CONCLUSIONES¹⁴

Este trabajo se ha dedicado al estudio de las de las iniciativas de vivienda colaborativa senior e intergeneracional existentes en la Comunidad Valenciana, identificando sus características definitorias así como exponer y evaluar sus problemáticas y desafíos.

Las iniciativas de vivienda colaborativa senior e intergeneracional de la Comunidad

¹² Véase al respecto todo lo relacionado en el capítulo relativo a los beneficios de las viviendas colaborativas.

¹³ La literatura académica ha fundamentado sobradamente la contribución de la Economía Social al bienestar económico y social de las economías (en términos de cohesión social y territorial, por ejemplo), así como su ayuda en el cumplimiento de las funciones tradicionalmente asignadas a los Estados (asignación, distribución y estabilización) (Sajardo, 2012).

¹⁴ Este apartado de conclusiones se elabora en base al análisis del trabajo empírico realizado y con los documentos de trabajo procedentes del I Encuentro valenciano de cooperativas de viviendas en cesión de uso y cohabitación cooperativa, organizado por FECOVI (2019); documentos de propuestas de la Coordinadora valenciana de las iniciativas de viviendas colaborativa (Cohabitem, 2021); REAS (2020); La Dinamo (2019); Hispacoop (2019); Cuesta *et al.* (2020).

Valenciana presentan las siguientes características:

- a) Se desarrollan o están orientadas a desarrollarse bajo las formas jurídicas de cooperativa de vivienda en cesión de uso, mayoritariamente, y de personas usuarias y consumidores en menor medida.
- b) Ausencia de ánimo de lucro y la preservación de la propiedad colectiva a través de la forma fórmula cooperativa, con la intención de generar vivienda sin fines lucrativos.
- c) Implementan proyectos asequibles e inclusivos, integrando servicios sociales de interés general complementarios a los existentes en su entorno.
- d) Fomentan la autogestión y la consolidación de comunidad.
- e) Promueven e integran la corresponsabilidad y apertura para con el entorno y el derecho a la vivienda digna.
- f) Manifiestan un compromiso explícito con la consolidación y expansión del modelo habitacional de vivienda colaborativa.

En general las iniciativas de vivienda colaborativa valencianas se encuentran en fase inicial de desarrollo, en fase de diseño de sus proyectos y buscando una ubicación para desarrollarlos. Un tercio de las iniciativas se encuentra en una fase más avanzada, contando con suelo público o privado para su creación, no obstante, se enfrentan a dificultades administrativas, siendo la dificultad angular la financiación para construir sus complejos residenciales ya sea provenientes de entidades privadas y/o públicas.

El grado de formalización de estas iniciativas se ha incrementado en los últimos tres años. No obstante los grupos promotores encuentran dificultades en su fase inicial para hallar suelo y financiación, ralentizándose la consolidación de su proyecto, por lo que optan por agruparse en

asociaciones o grupos sin personalidad jurídica, evitándose la asunción de obligaciones formales y económicas a la espera de vías de solución para estos condicionantes. En este sentido todos los grupos coinciden en resaltar que existe una demanda subyacente por este tipo de viviendas, que se halla a la espera de que las primeras iniciativas valencianas inicien su actividad, o se mejoren las condiciones administrativas y financieras para poner en marcha su proyecto o incorporarse a iniciativas ya en funcionamiento.

En suma, el modelo de viviendas colaborativas valenciano es relativamente muy joven, y en algunos aspectos emergente, para cuyo desarrollo y consolidación debe hacer frente a una serie de desafíos de carácter financiero, regulatorios y fiscales, de ubicación y suelo, así como de índole general, que se abordan a continuación.

I. Ámbito financiero

Desde el ámbito financiero se plantean los siguientes desafíos:

- Apoyo financiero público, fundamentado en su naturaleza social, bien para la asistencia de colectivos de mayores, o bien como recurso habitacional para colectivos vulnerables o con menos recurso. Pero también por su vocación por la sostenibilidad, por la concepción y desarrollo de la modelo basada en la cooperación y la colaboración, y por su potencial eficacia en la reducción de los costes habitacionales.
- Falta de garantías para la financiación. Existen serias dificultades legislativas que impiden la existencia de avales públicos, siendo por tanto necesario un cambio en el modelo legal que fortalezca el sistema de garantías a través de la sociedad mercantil estatal CERSA, en base a una línea de contragarantía a las Sociedades de Garantía Recíproca¹⁵.
- Estudio sobre el impacto de la nueva ley hipotecaria¹⁶ sobre la financiación de las cooperativas.
- Establecimiento de relaciones y convenios de colaboración con entidades de crédito que desarrollen instrumentos de ahorro y financiación con destino a impulsar las iniciativas de viviendas colaborativas.
- Puesta en marcha de una plataforma de financiación específica para facilitar la emisión de títulos participativos de deuda para financiación de los proyectos y canalizar financiación del Banco Europeo de Inversión o de otras instituciones.
- Desarrollo de convocatorias de las ayudas a viviendas en cesión de uso previstas en el Plan Estatal Vivienda que integre las particularidades de la autopromoción cooperativa de viviendas en cesión de uso.
- Desarrollo de ayudas e incentivos dirigidos a la inversión en vivienda en cesión de uso, para que se vean equiparadas al alquiler, o incluso incrementándose la misma si se realiza en suelo público con reversión.
- Necesidad de incentivos públicos para la generación de recursos privados de los ciudadanos que sean dirigidos a este uso (ahorro, planes de pensiones, indemnizaciones por despidos).
- Frente al desconocimiento del modelo por parte de las entidades financieras es necesario que los proyectos de viviendas colaborativas sean serios, con solvencia técnica, económica y social, y capaces de que proporcionar seguridad a las entidades potencialmente financiadoras. A ello podría contribuir la existencia de garantías o avales públicos, o incluso intercoo-

¹⁵ En la actualidad CERSA excluye a la vivienda de su actividad de contragarantía a las Sociedades de Garantía Recíproca, prestando avales a todo tipo de empresas.

¹⁶ Ley 5/2019 de 15 de marzo reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

perativos, así como la articulación del propio sector para dotarles de suficiencia negociadora conjunta.

II. *Ámbito ubicación y suelo*

En este sentido se hacen necesarias una serie de medidas entre las que destacan:

- Generar una base de datos de donde se incluyan todos los espacios solares, inmuebles a rehabilitar, naves industriales en desuso, edificios de obra inacabada... que puedan albergar proyectos de esta naturaleza.
- Disposición de suelo (público y privado) en zonas urbanas o periurbanas cercanas a equipamientos. En este sentido sería necesario el estudio sobre el desarrollo de las viviendas colaborativas en suelo dotacional para equipamientos (viviendas protección pública, viviendas para jóvenes estudiantes y fomento del envejecimiento activo...).
- Disponibilidad de suelo público de la Administración autonómica u otros organismos públicos, cumpliendo con las siguientes variables:
 - Buena ubicación de los solares (integrados, cercanos a equipamientos, transportes...).
 - Compatibles con aval financiero o facilitación garantías sobre el solar para entidades financieras.
 - Compatibles con el apoyo financiero público (IVF, ICO, BEI, acuerdos con entidades financieras)
 - Compatibles con líneas de ayudas de los planes de vivienda o similares.
- Facilitar que la Administración local promueva, cofinancie y facilite la cesión de uso de suelo público de patrimonio municipal.
- En el caso de la vivienda colaborativa senior o intergeneracional que incorporen la prestación de servicios sociales,

la Administración debe elaborar una tipología específica que permita encajar los proyectos en solares con los diferentes usos urbanísticos.

- Introducción de cambios en la normativa urbanística estatal y autonómica, para favorecer la implantación de este tipo de proyectos. Ello implicaría modificaciones puntuales de los instrumentos de creación que implique cambios en la clasificación del suelo para destinarlo a viviendas o alojamientos colaborativos, sin necesidad de estar sometidas a un régimen de protección pública, siempre que estén promovidos en régimen de cooperativa calificada de iniciativa social y sin ánimo de lucro, tal como se ha impulsado en algunas comunidades autónomas.

III. *Ámbito jurídico-fiscal*

Por lo que respecta al ámbito jurídico-fiscal se hace necesario:

- El diseño e implementación de un marco general del modelo cooperativo en cesión de uso que incorpore puntos dispositivos que permitan la diversidad, y puntos críticos en el ámbito jurídico, arquitectónico-urbanístico, tributario y financiero.
- Apoyo público y líneas de trabajo (profesionales y académicas) para la dotación de mayor seguridad jurídica a las iniciativas de viviendas colaborativas en régimen de cooperativa, generadoras de documentos de interés en los ámbitos críticos (registral, tributario...)
- Recopilación de la experiencia jurídica relativa a aquellas cooperativas más avanzadas.
- Promoción de profesionales jurídicos y economistas formados en el ámbito de la cesión uso para resolver problemáticas planteadas y coordinación para actuación uniforme para apoyo del sector.

- Impulso de una reforma fiscal para beneficiar a la vivienda colaborativa en cesión de uso, así como otros promotores sociales sin lucro de alquiler, rebajando el IVA de la promoción al tipo impositivo del 4%. Ello es especialmente significativo dado que las cooperativas de autoconstrucción en cesión de uso asumen todo el IVA de la fase de promoción y construcción. Esta carga impositiva repercute en un mayor coste de la vivienda, en la medida que las cooperativas de vivienda en cesión de uso repercuten el coste real a los socios habitantes.
- Consideración como “especialmente protegidas” de las cooperativas de viviendas que retengan la propiedad de las viviendas, locales y edificaciones o instalaciones complementarias, adjudicando a los socios la cesión de uso, o cualquier otro título similar. Esta medida facilitaría, por ejemplo, la exención del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales en la compra de suelo o patrimonio para este tipo de cooperativas que promueven un modelo no especulativo sin ánimo de lucro.
- Inclusión en el Plan Estatal de la Vivienda de la superficie correspondiente a los espacios de uso común para el cálculo de ayudas en función de la superficie de las viviendas. La vivienda cooperativa en cesión de uso se caracteriza por promover espacios de uso colectivo en aras de favorecer una vivienda más colaborativa, por tanto, para un mismo coste de construcción y metros totales construidos, albergan menos metros útiles de vivienda y, en consecuencia susceptibles de una subvención menor.
- Establecimiento de medidas de sensibilización y concienciación, dirigidas a los gestores al servicio de la Administración, a los profesionales del sector y a la sociedad en general, sobre la filosofía y concepto del modelo de viviendas colaborativas como solución de acceso a la vivienda para el segmento de población joven (con altos contextos de precariedad laboral, incapacidad de ahorro...) y como articulador para el fomento del envejecimiento activo.
- En el ámbito senior se reclama la ayuda pública bajo su consideración como alternativa habitacional a las residencias, e incluso otorgándoles una consideración de servicio público socio-sanitario y de inclusión. Asimismo la vivienda colaborativa puede configurarse como una infraestructura clave para atender las reclamaciones de entidades vinculadas a la dependencia como son las asociaciones frente al Alzheimer.
- Mayor incidencia política para impulsar la red de proyectos vivienda colaborativa a través cooperativas de viviendas en cesión de uso con servicios de interés general, como herramienta óptima para una vivienda digna, asequible y sostenible.
- Aumentar la escalabilidad del modelo a través del diseño e implementación de un marco general de este modelo de vivienda en formato cooperativo en el ámbito privado y público-privado.
- Formación sobre el modelo de cooperativa de viviendas en cesión de uso y propiedad colectiva dirigida a diferentes agentes (socios y socias de cooperativas, profesionales del ámbito, funcionarios públicos...).
- Incremento de la profesionalidad al servicio de las viviendas colaborativas para la formación del grupo y para la gestión de la actividad económica, con el objetivo de estabilizar, consolidar y acelerar la consecución del proyecto, que genere

IV. Desafíos de carácter general

Por último como retos de carácter general cabe relacionar los siguientes:

garantía y confianza frente a terceros (financiadores, potenciales cooperativistas...).

- Articular una Red de recursos de interés (comunicación, estatutos sociales y libros sociales) para compartir conocimiento y experiencia en la implementación de las iniciativas de viviendas colaborativas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBORS, M. A. *Estudio del modelo Andel de cooperativas de viviendas en cesión de uso. Posibilidad de su introducción en España*. (2012). Disponible en: <https://riunet.upv.es/handle/10251/15154>
- 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.
- ALGUACIL, M. P.; BONET, M. P.; GRAU C. *Guía jurídica y fiscal del Cohousing Cooperativo en la Comunidad Valenciana*. Valencia: Diputación de Valencia, 2020.
- ALAMONTE, F. A. *Construir comunidades. Covivienda intergeneracional. Escuela de Arquitectura e Ingeniería de edificación*. Cartagena: Universidad Politécnica de Cartagena, 2019.
- ALONSO, L. E. «Consumo colaborativo: las razones de un debate». *Revista Española de Sociología (RES)*, N. 26(1) (2019), p. 87-95.
- BAIGUES, C.; FERRERI, M.; VIDAL, L. *Politiques de referencia internacionals per a la promoció d'habitatge cooperatiu d'usuàries*. Barcelona: Fundació 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.
- 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 estereotipo a la realidad*. Conferencia impartida en el IMSERSO 27 de noviembre, 2017.
- BOSTMAN, R.; ROGERS, R. *What's Mine is yours: The rise of collaborative consumption*. New York: Harper Business, 2010.
- BORLOGH, S.; WESTERHEIDE, P. The Impact of Mutual Support Based Housing Projects on the Costs of Care. *Housing Studies*. N. 27(5), (2012), p. 620-642.
- BRENTON, M. *Senior cohousing communities—an alternative approach for the UK?* UK: Fundación Joseph Rowntree, 2013.
- CASTRO-COMA, M.; MARTI-COSTA, M. «Comunes urbanos: De la gestión colectiva al derecho a la ciudad». *Eure*, N. 42(125), (2016), p. 131-153.
- COMISIÓN EUROPEA. *Una Agenda Europea para la economía colaborativa*. Bruselas: COM(2016) 356 fina, 2016.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL. *Dictamen de Iniciativa del Comité Económico y Social Europeo sobre "Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI"*. Bruselas: (2014/C 177/01), 2014.
- COMITÉ DE LAS REGIONES. *Dictamen: Hacia una agenda europea de vivienda social*. Bruselas: (2012/C 9/02), 2012.
- COHABITEM. *Coordinadora por la regulación con financiación pública de la vivienda colaborativa. Documento de propuestas*. Valencia: Cohabitem, 2021.
- 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 de 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*. Madrid: Estudio 4. Fundación Pilares para la Autonomía Personal, 2017.
- DEL RINCÓN, D.; ARNAL, J.; LATORRE, A.; SANS, A. *Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales*. Madrid: Dykinson, 1995.
- DURRETT, C. *Senior Cohousing: A Community Approach to Independent Living-the Handbook*. Citado en López, D. y Estrada, M. (2016) *Primeros pasos del senior cohousing en España*. Madrid: Ariel, p. 227-237, 2005.
- DURRETT, C. *El manual del senior cohousing: autonomía personal a través de la comunidad*. Madrid: Dykinson, 2015.
- 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*, N. 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.

- EZQUERRA, S.; PLAM.; CANTILLO, M. (2016) *Resistencias y retos ante la desfamiliarización del cuidado de las personas mayores*. En Ezquerria S., Pérez Salanova M., Pla M., Subirats J. (Eds.), *Edades en transición. Envejecer en el siglo XXI*, pp. 201–227. Ariel, 2021.
- FECOVI. I Encuentro valenciano de cooperativas de viviendas en cesión de uso y cohabitación cooperativa, organizado. Valencia: FECOVI, 25 de octubre, 2019.
- FERNÁNDEZ, 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. Barcelona, 2014.
- FERNÁNDEZ-CUBERO, A. *Cuerpo, género y vejez en las viviendas colaborativas para las personas mayores*. País Vasco: Universidad del País Vasco, 2015.
- FROMM, D. «Seeding community: Collaborative housing as a strategy for social and neighbourhood repair». *Built Environment*, N. 38(3), 2012, p. 364–394.
- GARCÍA CALVENTE, Y. *Cooperativas de vivienda de cesión de uso: Análisis tributario e perspectiva comparada. Especial referencia al modelo Quebequense*. XV Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. Santander: Ciriéc-España, 25 y 26 de septiembre, 2014.
- GUMMÁ E.; CASTILLA R. «Cohousing de personas mayores. Un recurso residencial emergente». *Revista de Trabajo y Acción social*, N. 59 (2017), p. 51-84.
- LARSEN, H. G. «Three phases of Danish cohousing: tenure and the development of an alternative housing form». *Housing Studies*, N. 34 (8) (2019), p. 1349-1371.
- HISPA COOP. *Manifiesto cohousing senior*. Madrid: Hispacoop, 2019.
- HUI EC, M.; WONG FK, W.; CHUNG, K. W.; LAU, K. Y. «Housing affordability, preferences and expectations of elderly with government intervention». *Habitat International*, N. 43 (2014), p. 11-21.
- KELLER, C.; EZQUERRA, S. «Viviendas colaborativas de personas mayores: democratizar el cuidado en la vejez». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 137, (2021), p. 1-22.
- LA DINAMO. *Impuls de las cooperativas d' usuaries d' habitage*. Barcelona: La Dinamo, 2019.
- LAMBEA, A. «Adjudicación y cesión de uso en las cooperativas de viviendas: usufructo, uso y habitación y arrendamiento». *CIRIEC-España. Revista Jurídica*. N. 23 (2012), p. 1-40.
- LAMBEA, A. *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.
- LÓPEZ GÓMEZ, D. *Estudio del Proyecto MOVICOMA: Fases y métodos*. Barcelona: Movicom, 2015.
- LÓPEZ GÓMEZ, D. *Estudio del Proyecto MOVICOMA: Mapa de viviendas colaborativas de Mayores*. Barcelona: Movicom, 2015.
- LÓPEZ, D.; ESTRADA, M. *Primeros pasos del senior cohousing en España*. Madrid: Ariel, 2016.
- LUBIK, A.; KOSATSKY, T. «Public health should promote co-operative housing and cohousing». *Revista canadiense de salud pública*, N. 110(2) (2019), pp. 121–126.
- MCCAMANT, K.; DIRRETT, C.; HERTZMAN, E. (1994) *Cohousing: A Contemporary Approach to Housing Ourselves*. California: Berkeley: 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, 2016*.
- PETRETTO, D. R.; PILI, R.; GAVIANO, L.; MATOS, C.; ZUDAS, C. «Envejecimiento activo y de éxito o saludable: una breve historia de modelos conceptuales». *Revista Española de Geriatria y Gerontología*, N. 51(4) (2016), p. 229–241.
- REAS. *Impulsemos la vivienda cooperativa en cesión de uso*. Madrid: REAS, 2020.
- SALCEDO, A. *Cooperativismo 3.0. En: 100 años de cooperativismo de consumidores y usuarios: historia y futuro. Preparando el futuro: Consumidores 3.0*. Madrid: UNCUE, 2011
- SAJARDO, A. *Análisis económico del Sector No Lucrativo*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2012.
- SIMÓN, 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.
- 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.
- TORÍO, S.; VIÑUELA, P.; GARCÍA PÉREZ, O. «Experiencias de vejez vital. Senior Cohousing: autonomía y participación». *Aula Abierta*. Vol. 47, N. 1 (2018), p. 79-86.
- VESTBRO, DU; HORELLI, L. «Design for gender equality: The history of co-housing ideas and realities». *Built Environment*. N. 38(3) (2012), p. 315–335.
- ZARAGOZA, G. (2013): «Cooperativismo, viviendas para mayores y Servicios Sociales». *Gezki*, N.10 (2013), p. 53-70.

ANEXOS

TABLA 1. MODALIDADES DE VIVIENDA COLABORATIVA SEGÚN COLECTIVO OBJETIVO

Modalidad	Características del colectivo
<i>Senior</i>	Colectivo de personas mayores de 50 años que desean un envejecimiento activo, con o sin servicios asistenciales.
<i>Intergeneracional</i>	Grupo heterogéneo de personas (diferentes generaciones) que buscan un tipo de vivienda diferente, sobre la base de los principios de la gestión colaborativa
<i>Mujeres</i>	Grupo de mujeres viudas, solteras, víctimas de violencia de género, divorciadas...
<i>Discapacidad</i>	Conjunto de personas con necesidad de atención específica diaria, en búsqueda de atención, protección o asistencia.
<i>LGTBI+</i>	Colectivos jóvenes, pero sobretodo mayores, en busca de un entorno amable y de protección y respeto.
<i>EBC</i>	Personas y/o familias que comparten los principios de la EBC, para los cuales este tipo de vivienda es una expresión más del modelo económico que siguen.
<i>Ecohousing</i>	Personas que deseen una mayor integración con los espacios naturales, a través de lo cual vivir con más pureza los principios de la sostenibilidad.

Fuente: Elaboración propia.

TABLA 2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivos de la investigación
1. Identificar las pautas que sigue el proceso de generación de la vivienda colaborativa en la Comunidad Valenciana.
2. Conocer su experiencia de desarrollo.
3. Analizar la problemática del suelo y del diseño arquitectónico de la vivienda colaborativa.
4. Valorar los aspectos económicos y de financiación subyacentes.

TABLA 3. INICIATIVAS INTEGRANTES POR GRUPO FOCAL

Grupo focal: Vivienda colaborativa senior	Grupo focal: Vivienda colaborativa intergeneracional
<ul style="list-style-type: none"> – Cooperativa Mayores Solidarios. – Cooperativa Resistir. – Cooperativa Alicante ConVivencia. – Cooperativa Residencial Vacaciones Permanentes. – Asociación de Personas Activas de la Comunidad Valenciana (AEPVALE). – <i>Col·lectiu Garba Cohabitatge</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> – Cooperativa ÍTACA. – Cooperativa Ágora <i>Cohousing</i>. – Asociación CoBarraca <i>Cohousing</i>. – Grupo <i>CoHabitatge València</i>. – <i>Associació La Llauradora</i>. – Grupo El CAU <i>Cohousing</i>.

MARÍA PILAR ALGUACIL MARÍ*

<https://doi.org/10.55617/revmites.60>

Resumen:

Resulta frecuente en muchas empresas de la Economía social acceder a subvenciones y ayudas públicas; ayudas que sirven para la consecución de objetivos de política pública que se cumplen por el desarrollo de su actividad económica. En algunos casos, incluso, la obtención de dichas ayudas resulta clave para la propia supervivencia de la empresa. Ahora bien, el Derecho europeo de la competencia establece determinados límites a las subvenciones a percibir por parte de las empresas. Así, se establece la incompatibilidad, en general, de estas “Ayudas de Estado”, consistentes en beneficios o ventajas que un Estado (entendido como Administración pública y empresas públicas) puede otorgar a una empresa o grupo de empresas, ya que dichas ayudas pueden perturbar el funcionamiento del mercado. Estos beneficios o ventajas pueden consistir en subvenciones, avales, préstamos a bajo interés, bonificaciones en la Seguridad social, etc, o incluso beneficios fiscales. En el presente trabajo intentaremos desglosar en qué consiste este régimen de incompatibilidad, así como sus excepciones, en la medida en que esto afecta a las empresas de la Economía social.

Palabras clave: Economía social; Ayudas de Estado; Subvenciones; Derecho de la competencia

Abstract:

It is common for many social economy enterprises to have access to public subsidies and aid; aid that serves to achieve public policy objectives that are fulfilled by the development of their economic activity. In some cases, obtaining such aid is even key to the very survival of the enterprise. However, European competition law sets certain limits on the subsidies to be received by companies. Thus, it establishes the incompatibility, in general, of these “State aids”, consisting of benefits or advantages that a State (understood as public administration and public companies) may grant to a company or group of companies, since such aids may disrupt the functioning of the market. These benefits or advantages may take the form of subsidies, guarantees, low-interest loans, social security rebates, etc., or even tax benefits.

In this paper, we will try to break down what this incompatibility regime consists of, as well as its exceptions, insofar as this affects Social Economy enterprises.

Keywords: Social economy; State aids; Subsidies; Competition la

* Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Valencia. alguacil@uv.es

1. INCOMPATIBILIDAD DE LAS AYUDAS DE ESTADO CON EL DERECHO EUROPEO DE LA COMPETENCIA

1.1. Elementos del concepto de Ayuda de Estado

El art. 107. 1 del Tratado de funcionamiento de la Unión europea (en adelante, TFUE) regula la incompatibilidad general de las Ayudas de Estado, de la forma siguiente:

“1. Salvo que los Tratados dispongan otra cosa, serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.”

A la vista de este precepto, los elementos del concepto de “Ayuda de Estado” serían:

- Existencia de **Fondos estatales** (bajo cualquier forma: subvenciones, beneficios fiscales, garantías de préstamos... etc.)
- Dirigido a **empresas** o producciones, no a consumidores finales
- Que suponga una **Ventaja** para dichas empresas o producciones
- **Selectividad**: que sólo favorezca a una empresa o grupo de empresas,
- Falsean o amenazan falsear la **competencia** en los intercambios comerciales entre empresas de los Estados miembros.

Determinados estos elementos, indicaremos que deben darse varios pasos o fases para averiguar el tratamiento aplicable a una concreta ayuda:

En primer lugar, hay que determinar si se cumplen los elementos del concepto de Ayuda que hemos indicado, porque si no, no se aplicará el régimen de Ayudas de Estado.

Pero, en segundo lugar, incluso en el caso de se den los elementos de dicha ayuda, hay que determinar si dicha ayuda es compatible con el Tratado, porque la posible distorsión del mercado no sea contraria al interés general de la Unión. Esto es lo que motiva la existencia de normativas de “excepciones” a la incompatibilidad de las Ayudas de Estado con el TFUE.

Analicemos brevemente algunos de los elementos del concepto de ayuda que pueden resultar de interés para saber si las subvenciones a la Economía social pueden considerarse “ayudas de Estado”:

a) Fondos públicos

Sabemos que las ayudas económicas derivadas de la Administración pública (e incluso, de las empresas públicas) podrían constituir “ayuda de estado”. Ahora bien, ¿esto es así incluso para aquellas cuyos fondos provienen de la propia Unión europea? Pues bien, la Comunicación de la Comisión relativa al concepto de ayuda estatal conforme a lo dispuesto en el artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (2016/C 262/01) explica, en su apartado 60, que, si la ayuda la concede el Estado, y en particular, éste determina los beneficiarios, la misma se somete al régimen de ayudas de Estado¹. Dis-

¹ Véase apartado 60. “Los fondos procedentes de la Unión (por ejemplo, de los Fondos Estructurales), del Banco Europeo de Inversiones o del Fondo Europeo de Inversiones, o de instituciones financieras internacionales, como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, se consideran fondos estatales si las autoridades nacionales tienen discreción en cuanto a su uso (en particular, la selección de beneficiarios) (93). En cambio, si dichos fondos los concede directamente la Unión, el Banco Europeo de Inversiones o el Fondo Europeo de Inversiones, sin discreción por parte de las autoridades nacionales, no constituyen fondos estatales [por ejemplo, financiación concedida en gestión directa en virtud del programa marco Horizon 2020, el Programa de la UE para la Competitividad de las Empresas y

tinto es el caso de las ayudas concedidas directamente por la Unión Europea².

Por dicha razón, en el caso de las convocatorias de ayudas derivadas, por ejemplo, del PERTE de la Economía social, sus bases reguladoras se remiten a la normativa “de excepciones” (que analizaremos más adelante) a la aplicación del régimen general de ayudas de Estado, partiendo de la base de que, efectivamente, lo son³.

b) El receptor es una empresa

Según el artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante, TFUE), por regla general, las normas sobre ayudas estatales solo se aplican cuando el beneficiario es una «empresa». Para dicha calificación, es indiferente que una Entidad esté considerada como sin ánimo de lucro por su derecho nacional, siendo el único criterio relevante al respecto el de si ejerce una actividad económica. Según el Tribunal de Justicia de la Unión europea (en adelante, TJUE), cualquier actividad consistente en ofrecer bienes o servicios en un determinado

mercado constituye una actividad económica⁴. Por lo tanto, ¿pueden aplicarse las normas del TFUE sobre ayudas estatales a las cooperativas? Hay que concluir en que, en principio, sí, ya que dichas normas pueden aplicarse, tenga la forma jurídica que tenga la empresa.

Según reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE), una empresa es una entidad que ejerce una actividad económica, con independencia de su estatuto jurídico y de su modo de financiación⁵. Esto es, resulta indiferente que se financie principalmente con fondos públicos o que no resulte rentable.

Según las normas del Tratado sobre el mercado interior, cualquier prestación de servicio remunerada debe considerarse como una actividad económica, y como indica el TJUE, el servicio no deben necesariamente pagarlo sus beneficiarios, pero la prestación del mismo implica la existencia de una contrapartida económica.

El Tribunal también ha precisado que el carácter «económico» de una actividad no depende del estatuto jurídico del operador o el organismo (que puede ser de carácter público o sin ánimo de lucro⁶), ni de la naturaleza del servicio (por ejemplo, el hecho de que una prestación pertenezca al ámbito de la seguridad social o de la salud no implica en sí que excluya la aplicación de las normas del Tratado⁷). Así, por ejemplo, las actividades de los miembros de una comunidad religiosa o de

para las Pequeñas y Medianas Empresas (COSME) o los fondos de la Red Transeuropea de Transporte (RTE-T)].”

² Véase Nicolaides, P. “State Aid and EU funding: Are they compatible?”, IN-DEPTH ANALYSIS requested by theCONTcommittee of the European Parliament, disponible en <http://www.europarl.europa.eu/studies>

³ Así, en la exposición de motivos de la Orden TES/1233/2022, de 5 de diciembre, por la que se establecen las bases reguladoras de las ayudas para el Plan Integral de Impulso a la Economía Social para la generación de un tejido económico, inclusivo y sostenible y por la que se aprueba la convocatoria de ayudas para proyectos innovadores para los años 2022 y 2023, en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, se establece que: “Los proyectos que las entidades presenten a la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas al amparo de la presente orden se financiarán con cargo al MRR previsto en el instrumento temporal de recuperación NextGenerationEU, en el marco del PRTR. Las ayudas concedidas a proyectos incluidas en el ámbito de aplicación de esta orden respetarán lo establecido en el Reglamento (UE) n.º 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado.”

⁴ Asunto 118/85, Comisión/Italia, Rec. 1987, p. 2599, apartado 7; asunto C-35/96, Comisión/Italia, Rec.1998, I-3851, apartado 36; asuntos acumulados C-180/98 a C-184/98, Pavlov y otros, apartado 75.

⁵ Asuntos acumulados C-180/98 a C-184/98, Pavlov y otros.

⁶ C-172/98 Comisión/Bélgica. En C-157/99 Smits y Peerbooms (apartado 50), el Tribunal desestimó el argumento según el cual la búsqueda de un beneficio por parte del prestador de servicios constituye una condición suplementaria para que una prestación pueda ser una actividad económica según lo dispuesto en el artículo 60 del Tratado.

⁷ Sentencia Smits y Peerbooms antes citada.

una asociación deportiva de aficionados pueden considerarse económicas.

Por lo tanto, las empresas de la Economía social, incluso las que no tengan ánimo de lucro, podrían ser consideradas “empresa”, dependiendo del tipo de actividad que desarrollen. Generalmente, las actividades que acarrear remuneración (aunque no las abone quien se beneficia de ellas) se consideran actividades “económicas”.

c) Distorsión de la competencia

La falta de importancia económica de determinadas ayudas constituye un indicio de que la distorsión del mercado, de producirse, será poco importante: ésta es la base de la regulación *de minimis*, que exonera del régimen de ayudas de Estado a las ayudas por debajo de un umbral determinado (200.000 euros en 3 ejercicios fiscales)⁸. En efecto, si se cumplen las condiciones de dicho Reglamento⁹, esa ayuda no constituye ayuda estatal, según lo dispuesto en el artículo 107, apartado 1, del TFUE y no debe notificarse a la Comisión.

1.2. Supuestos de compatibilidad

Como antes hemos indicado, incluso en que el caso de que una subvención sea considerada “Ayuda de estado”, podría, sin embargo, ser compatible con el Tratado, si cumple funciones de interés general *de la Unión europea* (no del Estado miembro) y no distorsionan (o no excesivamente) la competencia. Los párrafos 2 y 3 del art. 107 del TFUE establecen algunos casos de compatibilidad. En el párrafo 2 de dicho precepto, se enumeran los supuestos que se consideran compatibles directamente con el Tratado, entre las que nos interesa destacar:

a) las ayudas de carácter social concedidas a los consumidores individuales, siempre que se otorguen sin discriminaciones basadas en el origen de los productos;

El párrafo tercero establece las ayudas que podrían ser compatibles, y, además de algunos casos concretos, termina estableciendo:

d) las demás categorías de ayudas que determine el Consejo por decisión, tomada a propuesta de la Comisión.

La Comisión siempre puede evaluar la compatibilidad de una ayuda en un análisis caso por caso, tras la preceptiva notificación del establecimiento de la misma por el parte del Estado. Pero además, puede proponer regulaciones generales de excepción con base en lo dispuesto en el art. 109 del Tratado, que establece: *El Consejo, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo, podrá adoptar los reglamentos apropiados para la aplicación de los artículos 107 y 108 y determinar, en particular, las condiciones para la aplicación del apartado 3 del artículo 108 y las categorías de ayudas que quedan excluidas de tal procedimiento*, recientemente modificado por el Reglamento UE 2023/1315 de la Comisión, de 23 de junio de 2023.

Veamos los distintos supuestos de compatibilidad en la figura 1.

1.2.1. El Reglamento de exención por categorías

El Reglamento cubre las siguientes categorías y tipos de medidas de ayuda (en éste no se incluyen las relativas a la actividad agraria, que tienen una regulación específica):

- ayudas regionales;
- ayudas a las pequeñas y medianas empresas (pymes);
- ayudas para el acceso de las pymes a la financiación;

⁸ Reglamento (CE) N° 1998/2006, de 15 de diciembre.

⁹ Reglamento (CE) n° 1998/2006 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2006, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado a las ayudas de minimis, DO L 379 de 28.12.2006.

- ayudas de investigación y desarrollo e innovación;
- ayudas a la formación;
- ayudas en favor de trabajadores desfavorecidos y de trabajadores con discapacidad;
- ayudas para la protección del medio ambiente;
- ayudas destinadas a reparar los perjuicios causados por determinados desastres naturales;
- ayudas de carácter social para el transporte en favor de residentes en regiones alejadas;
- ayudas para infraestructuras de banda ancha;
- ayudas a la cultura y la conservación del patrimonio;
- ayudas a infraestructuras deportivas y recreativas multifuncionales;
- ayudas para infraestructuras locales.

La posibilidad de someter una ayuda concreta a este Reglamento, por supuesto, no impide que la ayuda que no cumpla sus requisitos se someta al procedimiento general en el caso de establecimiento de una ayuda, que, muy significativamente, supone que el Estado debe notificar, con carácter previo a dicho establecimiento, a la Comisión, la ayuda a conceder, para que ésta pueda valorar su compatibilidad o incompatibilidad con el Tratado.

Por lo tanto, los supuestos contemplados en el reglamento constituyen excepciones a este régimen general, y suponen un reconocimiento automático de compatibilidad, y, en consecuencia, una exoneración de esa notificación y revisión previa, sin perjuicio de la existencia de deberes de comunicación a la Comisión, para que se pueda hacer un seguimiento de la corrección en la convocatoria y concesión de ayudas, posterior a dicha concesión.

1.2.2. Supuestos aplicables a la Economía social

Pues bien, desde nuestro punto de vista, algunos de los supuestos contemplados en Re-

glamento pueden ser especialmente relevantes para algunas de las empresas de la Economía social, y pasamos a detallarlos.

A. Ayudas a las PYME

Las ayudas a las PYME, en particular, pueden resultar útiles para todas las empresas de la Economía social. Recordemos que la definición de PYME se contiene en el artículo 2 del Anexo I del Reglamento¹⁰.

Estas ayudas pueden consistir en (Sección 2):

- Ayudas a **la inversión de riesgo**, entendiéndose por tal "... la creación de un nuevo establecimiento, la ampliación de un establecimiento existente, la diversificación de la producción de un establecimiento en nuevos productos adicionales, o un cambio esencial en el proceso general de producción de un establecimiento existente,...", en cuyo caso estarían exentas las referidas a:
 - los costes de la inversión en activos materiales e inmateriales;
 - los costes salariales estimados relativos al empleo creado directamente por el proyecto de inversión, calculados a lo largo de un período de dos años.

Debe tenerse en cuenta que la intensidad de ayuda no deberá exceder:

- del 20 % de los costes subvencionables en el caso de las pequeñas empresas;
- del 10 % de los costes subvencionables en el caso de las medianas empresas.

¹⁰ **Artículo 2** Efectivos y límites financieros que definen las categorías de empresas 1.La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones EUR o cuyo balance general anual no excede de 43 millones EUR. 2.En la categoría de las PYME, se define pequeña empresa como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones EUR. 3.En la categoría de las PYME, se define microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones EUR.

- b) Ayudas para **servicios de consultoría**, que podrá llegar hasta el 50% del coste, pero que no cubrirán los servicios de asesoría periódicos o normales en la explotación de la empresa;
- c) En el mismo porcentaje se podrán subvencionar los costes de **participación en ferias comerciales**, y de **participación en proyectos de cooperación territorial europea**.

También referidas a las PYME están las ayudas específicas dirigidas a su **financiación** (Sección 3), para las que el reglamento contempla las siguientes excepciones:

- ✓ Financiación de riesgo de las PYMES, en forma de a) capital o cuasicapital, b) préstamos para proporcionar inversiones de financiación de riesgo, directa o indirectamente, c) garantías para cubrir las pérdidas derivadas de inversiones de financiación de riesgo
- ✓ Ayudas de puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales, que incluyen, además de subvenciones, préstamos y garantías que no se ajusten a las condiciones del mercado.
- ✓ Ayudas a plataformas de negociación alternativas especializadas en PYME, que podrán consistir en beneficios fiscales.
- ✓ Ayudas para costes de prospección, que podrán alcanzar el 50% del coste.

B. Ayudas a la Formación y en favor de trabajadores

De especial interés para las empresas de inserción socio laboral, y centros especiales de empleo, sin perjuicio de lo que luego exponremos en relación con los servicios de interés económico general, son las Ayudas a la Formación (sección 5) y las ayudas en favor de trabajadores desfavorecidos y con discapacidad (Sección 6).

En el primer caso, regulado en el artículo 31 del Reglamento, las ayudas excepcionadas pueden venir referidas a prácticamente a todos los costes de este tipo de empresas, ya que comprenden:

- a) *los costes de personal de los formadores, correspondientes a las horas en que estos participen en la formación;*
- b) *los costes de explotación en que incurran los formadores y los beneficiarios de la formación, directamente relacionados con el proyecto de formación, como gastos de viaje, materiales y suministros vinculados directamente al proyecto, y la amortización de instrumentos y equipos, en la medida en que se utilicen exclusivamente para el proyecto de formación; se excluyen los costes de alojamiento, excepto los costes mínimos de alojamiento necesarios para los beneficiarios de la formación que sean trabajadores con discapacidad;*
- c) *los costes de servicios de asesoramiento relacionados con el proyecto de formación;*
- d) *los costes de personal de los beneficiarios de la formación y los costes indirectos generales (gastos administrativos, alquileres, gastos generales) por las horas en las que los beneficiarios participan en la formación.*

Resulta especialmente interesante la cuantificación del importe de la ayuda no notificable cuando se aplicara a empresas de inserción o centros especiales de empleo, y en particular, a las primeras, dado que toda la actuación realizada con el personal de inserción puede calificarse de “formativa”. En efecto, el importe máximo de la ayuda, en general, será del 50% del coste subvencionable, pero podrá aumentarse hasta el 70%, en los siguientes supuestos:

- a) *en 10 puntos porcentuales si la formación se imparte a trabajadores con discapacidad o a trabajadores desfavorecidos;*
- b) *en 10 puntos porcentuales si la ayuda se concede a medianas empresas y en 20 puntos porcentuales si se concede a pequeñas empresas.*

Ambos son supuestos en los que podrían subsumirse estas empresas, con lo que resultarían compatibles las ayudas que no superaran el 70% de los costes subvencionables.

En cuanto a las ayudas en favor de trabajadores desfavorecidos y con discapacidad, están contempladas las siguientes ayudas:

- A la contratación, en forma de subvenciones salariales, que serán del primer año o de dos años, si se trata de colectivos muy desfavorecidos (art. 32), e indefinidas en el caso de los trabajadores discapacitados (art. 33)
- También se contemplan las ayudas dirigidas a compensar los costes adicionales derivados de la contratación de este tipo de trabajadores. Así, ayudas para compensar los costes adicionales del empleo de trabajadores con discapacidad (art. 34), que pueden cubrir hasta un 100% de dichos costes, y las destinadas a compensar los costes de la asistencia prestada a los trabajadores desfavorecidos (art. 35), que pueden alcanzar el 50% de los costes subvencionables.

C. Ayudas para la protección del medio ambiente

Consideramos que en este apartado, contemplado en la Sección 7 del Reglamento, podrían subsumirse algunas de las ayudas a las comunidades energéticas que están estructuradas, normalmente, en forma de cooperativas energéticas¹¹. Y en particular, las contempladas en:

- El art. 41 del Reglamento, referidas a la inversión para la promoción de la energía procedente de fuentes renovables, y que permiten las destinadas a nuevas

instalaciones. Debe destacarse que la intensidad de la ayuda es muy alta, ya que se permite que cubran el 100% de los costes subvencionables. Adicionalmente, el art. 42 permite ayudas de funcionamiento para la generación de esta energía eléctrica en forma de primas al precio, que deben tener en cuenta las ayudas a la inversión percibidas.

- El art. 43 del Reglamento, que regula las ayudas de funcionamiento para la promoción de la energía procedente de fuentes renovables en instalaciones de pequeña escala. Su importe tiene el límite del precio de mercado de la energía menos el coste normalizado de la misma.

2. TRATAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE INTERÉS ECONÓMICO GENERAL

Hemos indicado al principio de este trabajo que habría un régimen de compatibilidad más flexible y permisivo para los servicios de interés económico general. Este es un supuesto, además, que puede tener especial aplicación a las Entidades de la Economía social, en la medida en que dentro de estos servicios se reconocen explícitamente los servicios sociales y a la persona, que son sectores donde se han especializado una parte de estas empresas.

2.3. Qué son los Servicios de interés económico general (SIEG)

¿Qué son los servicios de interés económico general? No existe en el Tratado una definición, aunque sí referencias a los mismos. Del artículo 106, apartado 2, del TFUE se desprende que las empresas encargadas de la gestión de SIEG son empresas a las que se ha encomendado «una misión específica», aunque se someten a las normas sobre competencia y ayudas de Estado. En términos generales, el encargo de una «misión específica de servicio

¹¹ Véase nuestro trabajo *Las comunidades energéticas en el cooperativismo agroalimentario*, disponible en https://www.uv.es/catedracae/publicaciones/2022_catedra_comunidades.pdf

público» implica la prestación de servicios que una empresa, si considerase exclusivamente su propio interés comercial, no asumiría o no asumiría en la misma medida o en las mismas condiciones. Para que algunos servicios de interés económico general funcionen con arreglo a principios y en condiciones que les permitan cumplir su cometido, puede resultar necesario un apoyo financiero del Estado que asuma total o parcialmente los costes específicos derivados de las obligaciones de servicio público. Esto implica, claramente, que el Tratado permite que el nivel de permisividad para las ayudas públicas a las empresas que desarrollan estos SIEG sea superior al resto de empresas, por su especial importancia en los fines de la Unión.

Además del art. 106.2 del TFUE, dos preceptos regulan, fundamentalmente, estos servicios, en la actualidad:

1. El artículo 14 del TFUE, que enfatiza la responsabilidad conjunta de la Unión y sus Estados miembros en materia de SIEG.
2. El acuerdo de los Jefes de Estado y de Gobierno en un Protocolo de servicios de interés económico general (26) anexionado al Tratado.

El Tribunal de Justicia ha señalado que la definición de qué servicios cumplan un interés general depende de los Estados, definición que sólo estará sujeta a un control de los errores manifiestos¹².

No obstante, el Tribunal de Justicia también ha aclarado que, a efectos del artículo 106, apartado 2, del TFUE, los Estados no son del todo libres en esa calificación, ya que no toda actividad económica puede ser considerada SIEG. En cualquier caso «la actividad ha de ser de interés económico general y poseer características específicas respecto al de

otras actividades económicas»¹³. Asimismo, ha establecido que los SIEG son servicios que presentan caracteres específicos con respecto a los que revisten otras actividades de la vida económica¹⁴, en que los Estados miembros supeditan a determinadas obligaciones de servicio público siguiendo un criterio de interés general¹⁵. Así que la discrecionalidad de los Estados miembros para definir SIEG está supeditada a verificación por parte de la Comisión (que a su vez será supervisada por los Tribunales¹⁶), que comprueba que no existe error manifiesto.

La Comisión ha aclarado que los SIEG son actividades económicas que producen resultados en aras del bien público general y que el mercado no realizaría (o lo haría en condiciones distintas por lo que respecta a la calidad objetiva, seguridad, asequibilidad, igualdad de trato y acceso universal) sin una intervención pública.

Ahora bien, estos “servicios de interés económico general” tienen un nivel permisivo, a efectos del Derecho de la competencia, más alto que el resto de actividades económicas, ya que el art. 106.2 (antiguo 86.2) establece

¹³ Asunto C-179/90, *Merci convenzionali porto di Genova SpA/Siderurgica Gabrielli SpA*, Rec. 1991, p. I-5889, apartado 27; asunto C-242/95, *Gt-Link A/S v De Danske Statsbaner (DSB)*, Rec. 1997, p. I-

4449, apartado 53 y asunto C-266/96, *Corsica Ferries France SA/Gruppo Antichi Ormeggiatori del*

porto di Genova Coop. arl, *Gruppo Ormeggiatori del Golfo di La Spezia Coop. arl y Ministero dei*

Trasporti e della Navigazione, Rec. 1998, p. I-3949, apartado 45.

¹⁴ TJCE, sentencias de 10 de diciembre de 1991, *Merci convenzionali porto di Genova*, asunto C-179/90, Rec. 1991, p. I-5889, apartado 27, de 17 de julio de 1997, *Gt-Link A/S*, asunto C-242/95, apartado 53, y de 18 de junio de 1998, asunto C-266/96, *Corsica Ferries France S.A.*, Rec. 1998, p. I-3949, apartado 45.

¹⁵ Véase el asunto T-289/03, *BUPA/Comisión*, Rec. 2008, p. II-81, apartados 166, 169 y 172.

¹⁶ Véase el asunto T-17/02, *Fred Olsen/Comisión*, Rec. 2005, p. II-2031; asunto T-289/03,

BUPA/Comisión, Rec. 2008, p. II-81, apartado 13; asunto T-309/03, *BUPA/Comisión*, Rec. 2008, p. II-2935, apartado 95.

¹² En particular, la STPI de 27.02.1997, *FFSA Asunto T-106/95*, Rec. 1997, p. II-0229, apartado 192.

que a los mismos se les aplicará el mismo *sólo en la medida* en que dicha aplicación no impida “el cumplimiento de la misión específica a ellos encomendada”. Aunque en ningún caso, el desarrollo de los intercambios debe quedar afectado en forma tal que sea contraria al interés común.

2.4. Servicios sociales de interés económico general (SSIEG)

¿Qué se considera servicio social de interés económico general? Tampoco en este caso el TFUE ni el Derecho derivado de la Unión definen el concepto. La Comunicación de la Comisión «Aplicación del programa comunitario de Lisboa - Servicios sociales de interés general en la Unión Europea», de 2006¹⁷ identificó, más allá de los servicios de salud y de previsión social, propiamente dichos, los demás *servicios esenciales prestados directamente a la persona*, a los que define como:

Estos servicios ejercen una función de prevención y de cohesión social, y aportan una ayuda personalizada para facilitar la inclusión de las personas en la sociedad y garantizar la realización de sus derechos fundamentales.

En primer lugar, ofrecen ayuda a las personas para afrontar retos inmediatos de la vida o crisis (endeudamiento, desempleo, toxicomanía o ruptura familiar).

En segundo lugar, abarcan las actividades destinadas a asegurar que las personas en cuestión posean las competencias necesarias para su inserción completa en la sociedad (rehabilitación o formación lingüística para inmigrantes) y, en particular, en el mercado laboral (formación o reinserción profesional). Estos servicios completan y sostienen el papel de las familias en los cuidados destinados, en particular, a los más jóvenes y a los mayores. En tercer lugar, forman parte de estos servicios las actividades destinadas a ga-

rantizar la inclusión de las personas con necesidades a largo plazo debidas a una discapacidad o a un problema de salud.

En cuarto lugar, también se incluye la vivienda de protección oficial (social housing, en la versión inglesa) para ciudadanos desfavorecidos o grupos menos favorecidos socialmente. Huelga decir que determinados servicios pueden incluir cada una de estas cuatro dimensiones.

Esta doctrina fue confirmada por la Comunicación «Servicios de interés general, incluidos los sociales: un nuevo compromiso europeo», de 2007¹⁸, y se ha mantenido en actos posteriores, como en la Comunicación de la comisión¹⁹ relativa a la aplicación de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales a las compensaciones concedidas por la prestación de servicios de interés económico general, y así lo recoge también la Guía de 2013 sobre la aplicación de las reglas de Ayudas de Estado y contratación pública a los SIEG, y en particular, a los servicios sociales²⁰.

Por lo tanto, dentro de unos márgenes razonables, y salvo que la Comisión detecte “error manifiesto”, la calificación de un servicio como servicio económico general dependerá de las Administraciones públicas competentes para la concesión de ayudas (“los Estados”).

2.5. Existencia de “ventaja” en los SIEG

En este terreno es pertinente preguntarse: ¿Cabe hablar de ventaja cuando se está compensando un coste *impuesto* por el Estado? En relación con esta cuestión, el Tribunal de Justicia ha considerado, que no serían ayuda de Estado las compensaciones realizadas a las empresas encargadas de los SIEG que no excedieran de los costes adicionales que les suponen las obligaciones de servicio público impuestas por el Estado. Esta es la esencia de la

¹⁷ COM (2006) 177 final, de 26.4.2006.

¹⁸ COM (2007) 725 final, de 20 de noviembre de 2007

¹⁹ Bruselas, 20.12.2011, C(2011) 9404 final

²⁰ SWD (2013) 53 final/2

doctrina del Tribunal emitida en la Sentencia *Ferring*, de 22 de noviembre de 2001²¹. Doctrina confirmada por la Sentencia *Altmark Trans GMBH*²².

En esta última Sentencia, el Tribunal estableció las **condiciones** necesarias para que las compensaciones por servicio público no constituyan ayudas estatales:

(1) Existencia de una obligación de servicio público,

(2) Acto de atribución de dicha obligación por parte de la Administración pública, donde ésta quede claramente definida.

a. En dicho acto deben fijarse los parámetros de la compensación.

b. Si dicho acto no es un acto de contratación pública competitivo, la compensación debe calcularse sobre los costes de una empresa “media”.

(3) La compensación no debe superar el importe de los gastos necesarios para cumplir la obligación de servicio público.

Como consecuencia, las ayudas financieras que cumplan los requisitos de esta Sentencia no constituyen ayuda de Estado (por tanto, no se produce el elemento de “ventaja” del art. 107.1 del Tratado), y no deben siquiera notificarse. Ahora bien, ello no excluye que la ayuda que no cumpla dichas condiciones pueda ser considerada también SIEG y consiguientemente, sometida al régimen del art. 106.2, y su normativa de desarrollo, como veremos.

2.6. Marco normativo de la compatibilidad de las Ayudas SIEG

Por efecto de la doctrina de la Sentencia *Altmark*, así como por la presión de los agentes sociales y los expertos, que pedían una

clarificación del techo de las ayudas a los servicios de interés general, la Comisión emitió un paquete de medidas por el que se reguló la situación de los SIEG en los que no se cumplieran dichas condiciones²³. Posteriormente, la normativa relativa a las ayudas de Estado por servicios de interés general fue reformada. Así, la Comisión adoptó el 23 de marzo de 2011 una Comunicación sobre la reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general²⁴, que anunciaba la emisión de un paquete de medidas en este sentido. El paquete de medidas, aún vigente, consistió en:

1. Un reglamento específico “de minimis”. En efecto, según la Comisión, el límite para las ayudas a servicios sociales puede ser diferente del límite general *de minimis* establecido en el Reglamento general “de minimis”. Por ello, emitió un nuevo Reglamento que contiene normas específicas *de minimis* para las empresas que prestan servicios sociales de interés económico general²⁵.
2. La Decisión de la Comisión de 20 de Diciembre de 2011²⁶, en la que se establecen las condiciones de compatibilidad de las compensaciones SIEG. Las ayudas que cumplan estas condiciones son compatibles automáticamente, y el Estado

²³ Paquete ya previsto en el plan de acción de ayudas estatales, de 7 de junio de 2005 (COM(2005) 107 final, en su apartado II. 4 “Servicios de interés económico de gran calidad”). El Paquete constaba de tres instrumentos, conocidos habitualmente como la Decisión SIEG, el Marco SIEG y la Directiva sobre Transparencia. Además, se publicó una Comunicación sobre servicios sociales de interés general en 2006.

²⁴ (COM (2011) 146 final

²⁵ En el nuevo Reglamento de 13 de Diciembre de 2023, C(2023) 9701 final, que sustituye al Reglamento nº 360/2012 de la Comisión, de 25 de abril de 2012, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas *de minimis* concedidas a empresas que prestan servicios de interés económico general.

²⁶ Relativa a la aplicación de las disposiciones del artículo 106, apartado 2, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas estatales en forma de compensación por servicio público concedidas a algunas empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general (C (2011) 9380)

²¹ Asunto C-53/00

²² Sentencia de 24 de julio de 2003, en el asunto C-280/00.

miembro no tiene obligación de notificarlas previamente a la Comisión²⁷.

3. El “Marco de la Unión Europea sobre ayudas estatales en forma de compensación por servicio público (2011)”^{28c}. Respecto de las ayudas que no puedan enmarcarse en la Decisión, la evaluación de si son compatibles o no, deberá realizarse caso por caso, mediante una ponderación del fin de interés general conseguido y la distorsión de la competencia producida, en los términos del art. 106.2. En dicho Marco se establecen los requisitos para la calificación de compatibilidad de las ayudas, en un juicio de “razonabilidad” de la misma²⁹.
 - Constituir un auténtico SIEG, según el concepto jurisprudencial y de la Comunicación de 2011,
 - Existencia de un acto de atribución,
 - Cumplimiento de la normativa sobre transparencia y contratación pública, así como de requisitos adicionales de transparencia,
 - Razonabilidad de la duración y del importe de la compensación, en relación con las cargas que acarrea la “obligación de servicio público”.

4. La Comunicación de la Comisión de 20.12.2011 (C (2011) 9404 final) relativa a la aplicación de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales a las compensaciones concedidas por la prestación de servicios de interés económico general. En ella se

²⁷ Esta notificación se prevé en general, para todas las Ayudas de Estado, para posibilitar que la Comisión juzgue sobre su compatibilidad o no.

²⁸ (2012/C 8/03).

²⁹ Estos requisitos son: Constituir un auténtico SIEG, según el concepto jurisprudencial y de la Comunicación de 2011, Existencia de un acto de atribución, Cumplimiento de la normativa sobre transparencia y contratación pública, así como de requisitos adicionales de transparencia, Razonabilidad de la duración y del importe de la compensación, en relación con las cargas que acarrea la “obligación de servicio público”.

aclaran conceptos básicos sobre ayudas estatales, relativos a los SIEG, como las nociones de ayuda, SIEG, actividad económica, ausencia de ayuda, etc.

Por tanto, para cerrar este tema, podríamos indicar los supuestos en que las ayudas no requerirían notificación previa a la Comisión, y no serían incompatibles con el Mercado interior:

2.6.1. El Reglamento “de minimis”

En efecto, se establece un umbral específico *de minimis* en el Reglamento nº 360/2012 de la Comisión, de 25 de abril de 2012. Según el mismo, las compensaciones por la prestación de servicios de interés económico general no afectarían al comercio entre los Estados miembros y/o no falsearían o amenazarían con falsear la competencia siempre y cuando:

- a) El acto de atribución de la obligación de servicio de interés general sea escrito,
- b) El importe total de la ayuda concedida a una misma empresa no supere 750.000 € durante cualquier período de 3 ejercicios fiscales (ésta es la diferencia fundamental con el reglamento aplicable a la generalidad de las ayudas),
- c) La ayuda sea “transparente”; esto es, pueda calcularse el equivalente bruto de subvención, como en general se requiere en el régimen general de ayudas de minimis.

Consideramos que debe entenderse que se trata del período de 12 meses como máximo que establece el art. 27 de la ley 27/2014, para el período impositivo del impuesto sobre Sociedades. Este límite viene referido a la empresa, para el conjunto de ayudas estatales percibidas, con lo que deberá prestar una declaración relativa a si ha disfrutado de cualquier otra ayuda *de minimis* durante los dos ejercicios fiscales anteriores³⁰.

Además, deben cumplirse ciertos requisitos:

³⁰ Art. 2.8 Reglamento.

En primer lugar, **el acto de atribución de la obligación de servicio de interés general debe ser escrito.**

Normalmente, se entiende que el acto de atribución de SIEG se realiza en concreto, para cada ayuda. Sin embargo, el TJUE dictaminó en el caso *Bupa*³¹, que el acto de atribución puede derivarse de reglas de carácter general, como sería, por ejemplo, el caso de las empresas de inserción, que tienen dicha calificación en la ley 5/2011. Por lo tanto, esta calificación legal serviría para que la Administración pública estatal, autonómica o local, pudieran prestar dicha ayuda (subvención, beneficio fiscal, etc) con la seguridad de que en estos casos se podría aplicar la normativa europea de SIEG. Pero normalmente, dicha atribución se realizará en la Orden de bases de las ayudas, o en su defecto, en la convocatoria.

En segundo lugar, es necesario **que la ayuda sea “transparente”**; esto es, que sea posible calcular su equivalente a una subvención monetaria en el caso de que no se trate de este tipo de ayuda. El art. 2.4 del Reglamento de minimis para SIEG, 306/2012, establece reglas específicas para determinar cuando son transparentes las ayudas consistentes en préstamos, aportaciones de capital, garantías, etc. Este requisito es idéntico al del régimen común “de minimis”, y se establece para permitir verificar que no se ha superado el techo máximo de subvención. En estos casos, en el acto concreto de concesión, la Administración pública debe informar por escrito de (art. 3):

- el importe concreto de la ayuda en términos de equivalente bruto de subvención, o si se trata de un régimen de ayudas, bastará con que se indique del importe máximo de ayudas,
- el SIEG concreto de que se trate (por ejemplo, inserción sociolaboral, vivienda social... etc)
- Su carácter de ayuda “de minimis”, citando expresamente el Reglamento.

³¹ Caso T-289/03.

2.6.2. La Decisión de 2011

La Decisión de 20 de Diciembre de 2011 establece los supuestos de compatibilidad automática, de forma similar al Reglamento de excepción por categorías en el caso del resto de ayudas. Y en el caso de la Economía social, y de los servicios sociales en particular, considera compatibles, sin límites cuantitativos (a diferencia del resto de SIEG, en los que, con carácter general, el límite es de 15 millones de euros), las ayudas estatales en forma de “compensación por servicio público” concedidas a algunas empresas encargadas de la “gestión de servicios de interés económico general”, y en particular, las que atiendan necesidades sociales de:

- asistencia sanitaria,
- asistencia de larga duración,
- asistencia infantil,
- acceso a la reintegración en el mercado laboral,
- viviendas sociales y protección
- e inclusión social de grupos vulnerables;

En todo caso, si el importe de las ayudas superara el límite “de minimis”, no podría el exceso someterse a este régimen de la Decisión, sólo el exceso, sino la totalidad de la ayuda que excediera, según el apartado 5 del art. 2 del Reglamento 360/2012. La combinación de esta Decisión con la regla *de minimis* para servicios sociales, podría suponer la exención de notificación por parte de los Estados de la práctica totalidad de las ayudas estatales relacionadas con la inserción sociolaboral³² y las viviendas sociales.

³² Con esta Decisión la Comisión habría seguido el criterio sugerido por el Parlamento europeo en el Proyecto de informe del Parlamento europeo sobre la reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general (2011/2146(INI)), en relación con los servicios sociales que estuvieran territorialmente limitados. También era ese el parecer del Comité de las Regiones, expresado en su Dictamen sobre «La reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general (2011/C 259/08)

Estas ayudas, en cuanto que destinadas a las actividades propias de estas empresas no requerirán tampoco notificación a la Comisión europea, sino que estarán exentas de dicha obligación, siempre que se cumplieran el resto de requisitos que la propia Decisión enumera, y cuya interpretación plantea, en ocasiones, algunos interrogantes³³.

Estos requisitos son:

- a) Al igual que hemos visto antes, debe haber **acto expreso de atribución** que en estos casos incorpora algunas menciones más. En efecto, es necesario que indique el contenido, la duración, y las empresas calificadas de SIEG en relación con la ayuda concreta; que exprese la naturaleza de las ventajas otorgadas, la forma de cálculo de la ayuda, las modalidades de control de que esa compensación no es excesiva, y una referencia a la propia Decisión SIEG. Este acto de atribución será, normalmente, la propia convocatoria de ayudas.
- b) El **importe de la ayuda no debe superar el coste neto de la actividad concreta** para la que se establece la ayuda (y en la que se supone que hay un coste superior al de una empresa que no fuera de inserción, de ahí la existencia de un “servicio de interés económico general”).

El cálculo de este límite ha sido uno de los temas que ha planteado más dudas interpretativos, tal y como veremos posteriormente.

³³ Según la Comisión “...un SIEG de inserción social y profesional o de formación profesional definido como tal por el Estado y encomendado a una empresa por éste, puede entrar en el ámbito de aplicación de la Decisión, siempre que se cumplan las condiciones en ella previstas. Las compensaciones concedidas a una empresa encargada de una misión de servicio público de inserción o formación profesional, pueden, pues, estar exentas de la obligación de notificación, siempre a la empresa en cuestión se le haya encargado verdaderamente esa misión de servicio público; esto implica el establecimiento de una atribución que defina claramente dicha misión y los parámetros de cálculo de la compensación, a fin de evitar posibles sobrecompensaciones...”

A. Supuestos de aplicación del régimen SIEG a la Economía social

Dos supuestos presentaríamos como paradigmáticos de la aplicación del régimen SSIEG en la Economía social. Por un lado, las empresas destinadas a la inserción sociolaboral e integración social; esto es, empresas de inserción sociolaboral y centros especiales de empleo. Por otro, las dedicadas a la “vivienda social”, entre las que podríamos destacar las cooperativas de viviendas en cesión de uso.

A) Empresas de inserción y Centros especiales de empleo

Estas empresas fueron declaradas como “prestadoras de servicios de interés económico general” por la ley 31/2015, cuyo art. 3.1 modificó el apartado 4º al artículo 5 de la ley 4/2011, de Economía social, introduciendo dicha calificación. De forma coordinada, el art. 4 de aquella ley modificó a su vez *la Disposición adicional 5ª de la ley de contratos del sector público*³⁴, estableciendo una reserva de mercado para la contratación pública de este tipo de empresas.

Estas dos previsiones supusieron el cumplimiento de las sugerencias realizadas por la Comisión europea en su Comunicación “Empresa social”³⁵, entre las que se encuentran las empresas de inserción sociolaboral.

En efecto, así las define Comisión europea, que por «empresa social», entiende, en particular, las empresas:

- a) para las cuales el objetivo social de interés común es la razón de ser de la ac-

³⁴ Texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre.

³⁵ Comunicación “Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la Economía y la innovación sociales”, SEC (2011) 1278 final. A su vez, está en la misma línea que la Comunicación sobre responsabilidad social de las empresas de la misma fecha (COM (2011) 681 final). Se trataría de las medidas clave 10 y 11 de dicho documento.

ción comercial, que se traduce a menudo en un alto nivel de innovación social;

- b) cuyos beneficios se reinvierten principalmente en la realización de este objetivo social;
- c) y cuyo modo de organización o régimen de propiedad, basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social, son reflejo de su misión.

Y en particular, considera tales a las empresas cuyo modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social (integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas, sobre todo por razón de su escasa cualificación o de problemas sociales o profesionales que provocan exclusión y marginación), pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales.

a) Cooperativas de viviendas en cesión de uso

Estas cooperativas, como es sabido, presentan, en ocasiones, características propias de las empresas sociales, en la medida en que evitan la especulación con la vivienda, convirtiéndola en un servicio habitacional (a veces, en conjunto con otros) y eliminando la posibilidad de que la vivienda se utilice como un bien de mercado. Esto es especialmente así en aquellas cooperativas en las que las cantidades abonadas por el socio en concepto de uso habitacional, y que se destinan a la adquisición del inmueble (a través, en ocasiones, del pago del préstamo hipotecario) no se retornan al socio, sino que quedan en la cooperativa. Este es el modelo que ha inspirado, por ejemplo, la Ley 3/2023, de viviendas colaborativas de la Comunidad Valenciana, o la ley de vivienda de les Illes Balears ³⁶.

³⁶ El caso balear. En cuanto al legislador cooperativo balear, el artículo 115.8 de la Ley 1/2003, de 13 de marzo, se limita a prever, como las demás leyes cooperativas analizadas, exceptuando la ley vasca, que «La propiedad o el uso y dis-

Una de las cuestiones que podría plantearse en relación con estas cooperativas, sería si cumplen con los requisitos para ser considerada “empresa” que realiza una “actividad económica”. Según reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, una empresa es una entidad que ejerce una actividad económica, con independencia de su estatuto jurídico y de su modo de financiación³⁷. Pero en todo caso, es necesario que exista una “intervención en el mercado” para que pueda producirse el riesgo de distorsión en los intercambios comerciales que son la base justificadora de la incompatibilidad de las ayudas de Estado.

Debe tenerse en cuenta que, como hemos visto, según el art. Art. 107 TFUE 2, serán compatibles con el mercado interior:

a) las ayudas de carácter social concedidas a los consumidores individuales, siempre que se otorguen sin discriminaciones basadas en el origen de los productos;

Y ello porque no benefician a la empresa, sino al usuario. En este orden de cosas, en el Plan estatal de vivienda, las ayudas a las cooperativas en cesión de uso se han considerado como si fueran otorgadas indirectamente a las personas físicas usuarias, aunque los beneficiarios directos de las ayudas, en algunas ocasiones, sean las empresas que generan las viviendas³⁸.

frute de las viviendas y de los locales podrán ser adjudicados o cedidos a los socios mediante cualquier título admitido en derecho». Sin embargo, esta Comunidad Autónoma ha llevado a cabo una regulación específica de la cooperativa de vivienda en cesión de uso en las disposiciones adicionales de su Ley de la vivienda, la Ley 5/2018, de 19 de junio, Llei de l'Habitatge de les Illes Balears. Y es en la Disposición adicional décima en la que se contemplan una serie de especificidades que deberán cumplir las cooperativas de vivienda en régimen de uso.

³⁷ Asuntos acumulados C-180/98 a C-184/98, Pavlov y otros.

³⁸ Así lo vemos en el *Real Decreto 42/2022, de 18 de enero, por el que se regula el Bono Alquiler Joven y el Plan Estatal para el acceso a la vivienda 2022-2025.*

Programa 7. Programa de fomento de viviendas para personas mayores o personas con discapacidad.

Artículo 71. Objeto del programa.

Como hemos visto, la decisión para declarar a un servicio como “de interés económico general” depende de los Estados (entendiendo como Administraciones públicas), dentro de unos límites razonables, según la doctrina del TJUE y de la propia Comisión. La declaración de servicio de interés económico general se ha producido, a nivel legislativo, en algunas Comunidades autónomas, como en el caso de la ley de viviendas colaborativas de la Comunidad Valenciana, ya citada, o en la ley 18/2007,

El objeto de este programa es el fomento de la promoción de alojamientos o viviendas con instalaciones, servicios y zonas de interrelación, para personas mayores y personas con discapacidad, destinadas al alquiler o cesión en uso, tanto de titularidad pública como privada.

Artículo 73. *Personas beneficiarias de las ayudas.*

Podrán ser beneficiarias de estas ayudas:

- a) Las personas físicas mayores de edad.
- b) Las Administraciones Públicas, los organismos públicos y demás entidades de derecho público y privado, así como las empresas públicas, privadas y público-privadas.
- c) Las fundaciones, las empresas de economía social y sus asociaciones, cooperativas incluidas las de autopromoción o autoconstrucción, las organizaciones no gubernamentales y las asociaciones declaradas de utilidad pública, y aquéllas a las que se refiere la disposición adicional quinta de la Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las Bases del Régimen Local.

Programa 8. Programa de fomento de alojamientos temporales, de modelos *cohousing*, de viviendas intergeneracionales y modalidades similares.

CAPÍTULO IX

Programa de fomento de alojamientos temporales, de modelos *cohousing*, de viviendas intergeneracionales y modalidades similares

Artículo 81. *Objeto del programa.*

El objeto de este programa es el fomento de la vivienda cooperativa en cesión de uso y otras soluciones residenciales modelo *cohousing*, alojamientos temporales u otras modalidades similares, destinados al arrendamiento, a la cesión en uso o al disfrute temporal en cualquier régimen admitido en derecho, ya sean de titularidad pública o privada.

Artículo 83. *Personas beneficiarias de las ayudas.*

Podrán ser beneficiarias de estas ayudas:

- a) Las personas físicas mayores de edad.
- b) Las Administraciones Públicas, los organismos públicos y demás entidades de derecho público y privado, así como las empresas públicas, privadas y público-privadas.
- c) Las fundaciones, las empresas de economía social y sus asociaciones, cooperativas, incluidas las de autopromoción o autoconstrucción, las organizaciones no gubernamentales y las asociaciones declaradas de utilidad pública, entidades sin ánimo de lucro y aquéllas a las que se refiere la disposición adicional quinta de la Ley 7/1985.

del derecho a la vivienda de Cataluña, para el caso de las “viviendas sociales³⁹”, y las generadas por el “promotor social⁴⁰”, entre los que se encuentran este tipo de cooperativas. Pero, como hemos señalado anteriormente, esta calificación podría encontrarse, directamente, en la propia Orden de bases reguladora de las ayudas⁴¹.

B. Los límites cuantitativos al importe de la compensación

La Decisión establece la obligatoriedad de incluir en las menciones a incluir en el acto de atribución (art. 4), que, en principio, sería la Orden de bases y/o la convocatoria de ayudas:

³⁹ Ley de vivienda de Cataluña, Artículo 4, Servicio de interés general

1. El conjunto de actividades vinculadas a la habilitación de hábitats destinadas a políticas sociales se configura como un servicio general de interés para garantizar un hábitat adecuado a todos los ciudadanos.

2. Los efectos de la homologación de la legislación europea sobre hábitats incluyen las condiciones de los hábitats sociales y de los hábitats que éste se define como destinados a políticas sociales, en cuanto sean resultado de procesos de nueva construcción o rehabilitación como para obtenerlo en virtud de los programas de redes sociales cesados.

⁴⁰ La ley de vivienda catalana asimismo regula la figura del “promotor social” en su artículo 51, que es una calificación que se emite tras la comprobación por la Administración autonómica del cumplimiento de sus elementos configuradores, y entre los que se encuentran las organizaciones que se dedican al alquiler de viviendas de protección oficial. Así, el art. 51.2.b):

b) Els promotors privats d'habitatges i les entitats sense ànim de lucre dedicades a la promoció d'habitatges que tinguin per objecte social i com a objecte de llur activitat efectiva la promoció d'habitatges amb protecció oficial destinats a lloguer, la gestió i l'explotació d'aquest tipus d'habitatges en casos de constitució de dret de superfície o de concessió administrativa (...)

⁴¹ En todo caso, el acto de atribución se deriva de la propia Orden de bases actualmente vigente reguladora de Habitatcoop (ORDRE EMT/219/2021, de 22 de novembre, per la qual s'aproven les bases reguladores que han de regir la convocatòria dels ajuts destinats a la promoció de les cooperatives d'habitatges en cessió d'ús Habitatcoop), que ya desde su Preámbulo pone de manifiesto que estas ayudas se dirigen a una actividad calificada como Servicio de interés económico general, e incluso invoca la Decisión de 2011

d) una descripción del mecanismo de compensación y los parámetros aplicados al cálculo, control y revisión de la compensación;

e) las modalidades para evitar y recuperar las posibles compensaciones excesivas,

Por lo tanto, la Orden de Ayudas deberá contener elementos de cálculo tendentes a asegurar-se de que no se supera dicho importe, así como mecanismos de control de que tal efecto no se ha producido, y de devolución, en su caso, del exceso.

Este importe máximo de la compensación se regula en el primer apartado del art. 5, que determina que el importe de la compensación no superará lo necesario para cubrir el coste neto derivado del cumplimiento de las obligaciones de servicio público, incluido un beneficio razonable.

Coste neto	Totalidad de gastos y costes
	- Totalidad de ingresos
	= Coste neto

Alternativamente, también se puede comparar entre los costes de la empresa de inserción, centro especial de empleo o cooperativa de viviendas en cesión de uso potencialmente beneficiaria de la ayuda, y los costes de otra empresa, dedicada a la misma actividad, y que no fuera una de estas empresas (Método del coste evitado neto).

Se puede utilizar cualquiera de ambos métodos⁴². Como se ha puesto de manifiesto

⁴² En el Documento de Trabajo de los Servicios de la Comisión de 29 de abril de 2013 (SWD (2013)53 final/2), *Guía para la aplicación de las reglas de la Unión europea en ayudas de estado, contratación pública y mercado interior a los servicios de interés económico general, y en particular a los servicios sociales de interés general*, se dice expresamente en la pregunta 123, que "la Decisión no impone un método específico: los Estados miembros pueden decidir qué método es más adecuado para cada caso específico".

Dos conceptos son clave aquí: "coste neto" y "beneficio razonable"

En cuanto al de "coste neto", se define en el art. 5.2 como la diferencia entre los costes que define el apartado 3 (que en este caso serían los de toda la empresa, ya que está totalmente afectada a la reintegración social, o a la vivienda social) y los ingresos definidos en el apartado 4 (todos los ingresos procedentes del servicio de interés económico general).

Estos serían los siguientes:

- Costes: los incurridos según los principios aceptados contablemente, y que tengan relación con la actividad SIEG, así como, en su caso, los costes vinculados a infraestructuras;
- Ingresos: todos sus ingresos, públicos y privados

en los casos reseñados por la Comisión europea, el método del coste evitado neto necesita que la actividad sea viable comercialmente, y haya empresas no SSIEG, con las que comparar costes e ingresos⁴³. Es muy difícil de aplicar cuando las condiciones de la actividad son muy particulares, como es el caso de muchas empresas de la Economía social reseñadas⁴⁴.

⁴³ Ha hecho un análisis sobre este tema LUND, M. K. en "New methodology to no avail? A review of the european commission's practice regarding the net avoided cost methodology following the 2012 SGEI package", en *State Aid law Quarterly*, 2/2021, págs. 233 y ss.

⁴⁴ De hecho, la Comisión (pregunta 171 de la Guía) considera complicada la aplicación de este método, y esa es la razón de que, a diferencia del Marco, no lo considera principal en la Decisión, sino que puede aplicarse el primero de los métodos descritos.

En cuanto a la determinación del **beneficio razonable**, la Decisión establece a) una regla general, con posibles matices, b) un “puerto seguro”, y c) la posibilidad de excepciones. La regla general consistiría en aplicar el coeficiente de rendimiento del capital que requeriría una empresa media que estuviera considerando si prestar el servicio de interés económico general a lo largo de toda la duración del acto de atribución, teniendo en cuenta el nivel de riesgo⁴⁵. Como hemos indicado, esta regla admite matices, mediante la posible introducción de criterios incentivadores que aumenten el beneficio razonable, tal como la calidad de la prestación del SIEG o el incremento de la eficiencia.

El “puerto seguro”⁴⁶ se contempla en el apartado 7 del art. 5, donde se establece una especie de cláusula de salvaguarda o de mínimos, que supone que el criterio establecido siempre y en todo caso se considerará razonable. Este criterio es “... un coeficiente de rendimiento del capital que no supere el tipo *swap* pertinente más 100 puntos básicos.” Por otra parte, ésta será la regla de “beneficio razonable” si la ayuda va a compensar la totalidad de los costes incurridos, a la vista del importe de los mismos, *ex post*.

En el apartado 8 del artículo 5, la Decisión establece en qué casos nos podemos apartar de la regla general, y de qué manera:

- Cuando en razón de circunstancias específicas, no sea apropiado usar el coeficiente de rendimiento sobre el capital

⁴⁵ El «coeficiente de rendimiento del capital» se define como la tasa interna de rentabilidad que la empresa logra sobre su **capital invertido** mientras dura el período de atribución. El nivel de riesgo depende del sector en cuestión, del tipo de servicio y de las características de la compensación.

⁴⁶ La pregunta 131 del Documento de Trabajo de los Servicios de la Comisión de 29 de abril de 2013 (SWD (2013)53 final/2), *Guía para la aplicación de las reglas de la Unión europea en ayudas de estado, contratación pública y mercado interior a los servicios de interés económico general, y en particular a los servicios sociales de interés general*, lo califica específicamente de “disposición de salvaguardia”.

Por ejemplo, porque el capital utilizado sea muy pequeño, o no sea el factor más relevante, como ocurre en las actividades de muchas empresas de inserción, que se caracterizan por la intensidad de mano de obra, respecto del uso del capital. Es decir, son empresas en las que el uso del capital es secundario para la realización de la actividad, con lo que las *ratios* de rendimiento del capital pueden ser muy altas, aunque los beneficios reales sean muy pocos.

En esos casos, la Decisión establece que la Administración, para determinar el “beneficio razonable”, podrá basarse en indicadores distintos y enumera a título ejemplificativo (usa la expresión “tales como”) los siguientes:

- ✓ Rentabilidad media de los fondos propios
- ✓ Rentabilidad sobre fondos invertidos o sobre activos
- ✓ Rendimiento por ventas

La cláusula de salvaguardia, pues, sólo se aplica en el caso de que utilicemos como indicador la rentabilidad del capital⁴⁷, y no otros indicadores⁴⁸.

⁴⁷ Según la pregunta 134 del Documento de Trabajo de los Servicios de la Comisión de 29 de abril de 2013 (SWD (2013)53 final/2), *Guía para la aplicación de las reglas de la Unión europea en ayudas de estado, contratación pública y mercado interior a los servicios de interés económico general, y en particular a los servicios sociales de interés general*:

“...los niveles de beneficios determinados mediante otros indicadores, tales como la “rentabilidad sobre activos” o el “rendimiento por ventas”, deben evaluarse según el sector de actividad del prestador. (...)”

⁴⁸ Así pone de manifiesto GERADIN, D. en “Public compensation for services of general economic interest: an analysis of the 2011 European Commission Framework”, pag. 17, en relación con el similar régimen previsto en el Marco para Ayudas de Estado en la forma de compensación por servicio público (2012) OJ C8/15, que el resto de indicadores resultan discriminados por no tener un “puerto seguro”. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=2031564>

Sistematizamos pues:

Pues bien, desde nuestro punto de vista, en gran parte de las empresas de la Economía social, se producirá esta circunstancia, y deberá aplicarse el límite de ayudas basándose en un indicador del beneficio razonable distinto de la tasa interna de rentabilidad del capital invertido. Parece más lógico, en muchos casos, aplicar el criterio del “rendimiento por ventas”, o porcentaje de beneficio neto por ingresos brutos.

No necesariamente, cuando se supera el importe máximo de la compensación debe procederse a la devolución. El art. 6.2 de la Decisión establece un mecanismo para trasladar compensaciones entre ejercicios y que no deba procederse a la devolución:

“Cuando el importe de la compensación excesiva no supere el 10 % del importe de la compensación media anual, podrá trasladarse al año siguiente y descontarse del importe de la compensación que se debería pagar en ese período.”

BIBLIOGRAFÍA

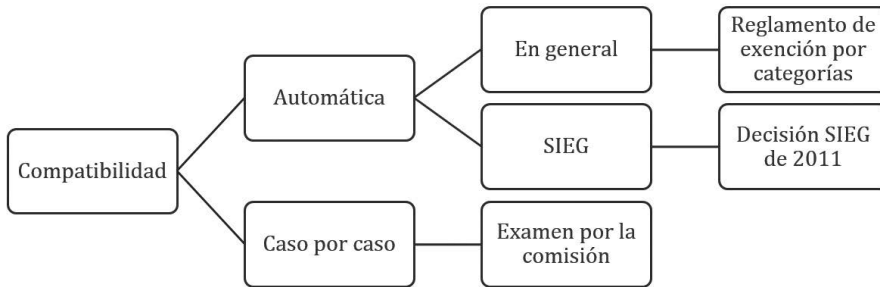
- ALGUACIL MARÍ, M. P. -“Entidades de economía social y ayudas de Estado”, *Fiscalidad de las entidades de economía social : cooperativas, mutuas, sociedades laborales, fundaciones, asociaciones de utilidad pública, centros especiales de empleo, empresas de inserción social* / Rafael Calvo Ortega (dir.), 2005, págs. 599-654.
- “El régimen de Ayudas de Estado en las Entidades sin ánimo de lucro prestadoras de servicios sociales”, *Noticias de la Unión Europea*, Nº 297, 2009, págs. 71-81
 - “Empresas sociales y políticas europeas: los servicios sociales de interés económico general”, *CIRIEC - España. Revista de economía pública, social y cooperativa*, Nº. 75, 2012 (Ejemplar dedicado a: Empresas sociales y economía social), págs. 81-104.
 - “Empresas sociales y políticas europeas: los servicios sociales de interés económico general”, *CIRIEC - España. Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº. 75, 2012 (Ejemplar dedicado a: Empresas sociales y economía social), págs. 81-104
 - “Ayudas a la Economía social prestadora de servicios sociales”, *Economía social: identidad, desafíos y estrategias*, Valencia, Editorial Ciriéc-España, 2014, págs., 199-218.
 - “Declaración de las empresas de inserción como entidades prestadoras de servicios económicos de interés general” en *Guía para la Aplicación de la Ley 31/2015: Impacto de la declaración de las Empresas de Inserción como entidades prestadoras de Servicios de Interés Económico General*, Octubre 2016. <http://www.faedei.org/imagenes/docs/documento65.pdf>
 - “Impact on tax and grant matters of the spanish declaration of social enterprises as providers of economic services of general interest”, *Lex social*, Vol. 7, Núm. 2 (2017)
 - ALGUACIL MARI, M. P./BONET SÁNCHEZ, M. P./GRAU RUIZ, C. *Guía jurídica y fiscal del cohousing cooperativo en la Comunidad Valenciana*, Consellería de Economía sostenible, 2020.
 - ALGUACIL MARI, M. P./SAJARDO MORENO, A./ALEGRE NUENO, M./GRAU LÓPEZ, C./MERINO GARRIDO, F. *Viviendas colaborativas: estado actual en la comunidad valenciana*, Aula de Emprendimiento en Economía social y Sostenible Universitat de València, 2021, disponible en <https://www.uv.es/uv-emprende/es/aulas-emprendimiento/empresocial/actividades/2021/publicaciones.html>
- DÍAZ-FONCEA, M. y otros, “Social Enterprise in Spain: A Diversity of Roots and a Proposal of Models”, *ICSEM Working Papers*, nº 29, The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project. Centre d’Economie Sociale HEC Management School, University of Liege, págs 1-53, 2017. Liege (BÉLGICA), <https://www.iap-socent.be/sites/default/files/Spain%20-%20Di%C-C%81az-Foncea%20et%20al.pdf>
- FERRERES, G. “El régimen de las ayudas de estado y su impacto en el derecho español”, *Revista de Administración Pública*, núm. 200, Madrid, mayo-agosto (2016), págs. 231-250, <http://dx.doi.org/10.18042/cepc/rap.200.12>
- MAILLO GONZALEZ-ORÚS, J. “Ayudas de Estado y financiación de servicios económicos de interés general: la nueva era post Altmark”, *Gaceta jurídica*, nº 237, mayo/junio 2005, págs. 35-44.
- NICOLAIDES, P. “State Aid and EU funding: Are they compatible?”, IN-DEPTH ANALYSIS requested by the CONTCOMMITTEE of the European Parliament, disponible en <http://www.europarl.europa.eu/studies>
- MARTIN GADEA, A. en “El tipo de interés de referencia: la nueva metodología de cálculo y su influencia en las ayudas de Estado”, *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, Nº 9, Mayo de 2009, Editorial Wolters Kluwer

GERADIN, D. en “Public compensation for services of general economic interest: an analysis of the 2011 European Commission Framework”, pag. 17, en relación con el similar régimen previsto en el Marco para Ayudas de Estado en la forma de compensación por servicio público (2012) OJ C8/15, que el resto de indicadores resultan discriminados por no tener un “puerto seguro”. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=2031564>

LUND, M. K. en “New methodology to no avail? A review of the european commission’s practice regarding the net avoided cost methodology following the 2012 SGEI package”, en *State Aid law Quarterly*, 2/2021, págs. 233 y ss.

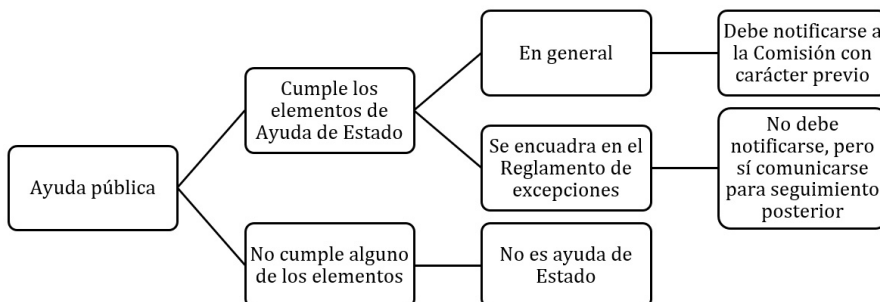
ANEXO

FIGURA 1. SUPUESTOS DE COMPATIBILIDAD



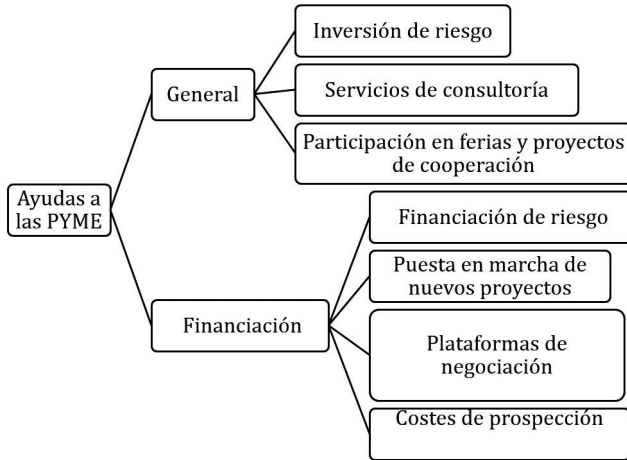
Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 2.



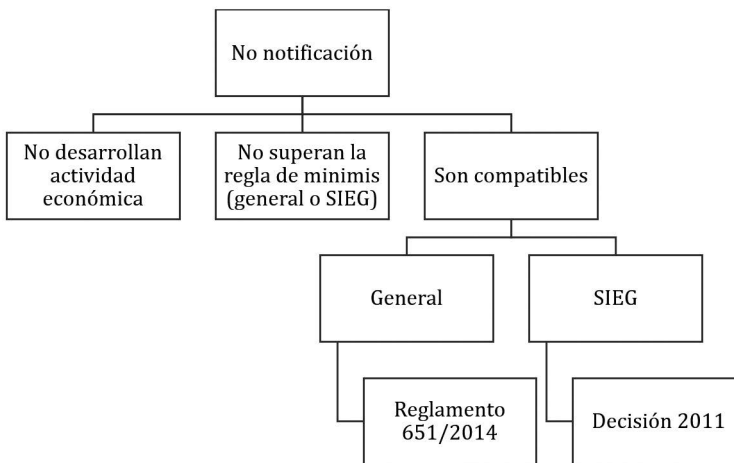
Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 3.



Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 4.



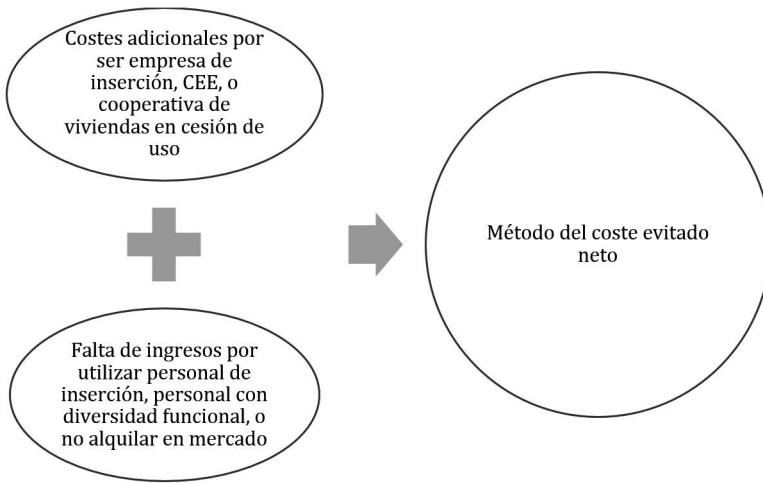
Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 5.



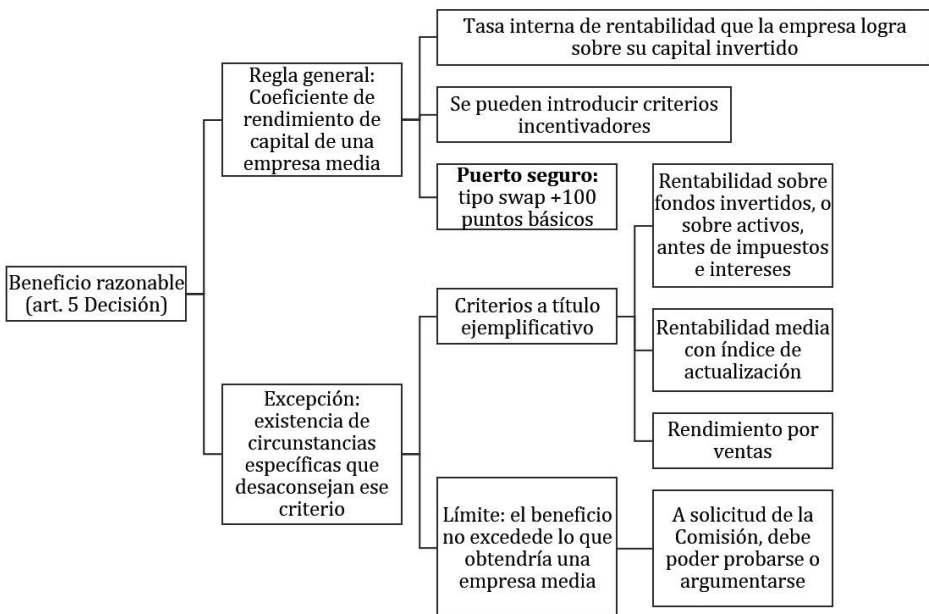
Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 6.



Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 7.



Fuente: Elaboración propia.

ANDREA REY-MARTÍ*
ALICIA MAS-TUR**

<https://doi.org/10.55617/revmites.62>

Resumen: El apoyo a las organizaciones que forman parte de la Economía Social es uno de los pilares sobre los que fundamentan las políticas de la Unión Europea como medio para responder a las demandas de la sociedad. Con el foco puesto en la Economía Social, el objetivo de este trabajo es realizar un estudio bibliométrico de las últimas tendencias en publicaciones relacionadas con este concepto. Dentro de los resultados obtenidos cabe destacar que las publicaciones analizadas enfatizan la necesidad de profundizar en diversas áreas. Como futuras líneas de investigación se han detectado: marcar las líneas rojas entre entidades y prácticas en el alcance de la regulación en diferentes países y si corresponden a las leyes y sistemas de información vigentes; evaluar el alcance de la información que describe el alcance, la estructura, la financiación y el impacto de la Economía Social; avanzar hacia la conceptualización de la Economía Social para garantizar la credibilidad y la validación de los informes relacionados con este ámbito de las empresas.

Palabras clave: Economía social; revisión de la literatura.

Abstract: Support for organizations that are part of the Social Economy is one of the pillars on which the policies of the European Union are based as a means of responding to the demands of society. With the focus on the Social Economy, the objective of this work is to carry out a bibliometric study of the latest trends in publications related to this concept. Among the results obtained, it is worth highlighting that the publications analyzed emphasize the need to delve into various areas, such as future lines of research we detected: marking the red lines between entities and practices in the scope of regulation in different countries and whether they correspond to the laws and current information systems; evaluate the scope of information describing the scope, structure, financing and impact of the Social Economy; move towards the conceptualization of the Social Economy to guarantee the credibility and validation of reports related to this area of companies.

Keywords: Social economy; theoretical review; bibliometric analysis.

* Universitat de València, Spain. Andrea.rey@uv.es

** Universitat de València, Spain. Alicia.mas@uv.es

1. INTRODUCCIÓN

La Unión Europea mantiene un firme compromiso de apoyar y fortalecer las organizaciones de Economía social (ES) como instrumento que ofrece respuesta a algunas de las demandas de la sociedad. Estas demandas incluirían la creación de empleo, el fortalecimiento de la cohesión social, económica y territorial, la generación de una economía basada en valores éticos, la promoción del desarrollo sostenible y la innovación social, ambiental y tecnológica (López-Arceiz, Pérez-Grueso y Torres, 2017). Según varios estudios del Comité Económico y Social Europeo (Monzón y Chaves, 2017; Social Economy Europe, 2018), existen 2.8 millones de empresas sociales que representan el 8% del PIB de la Unión Europea y el 7% a nivel mundial (CEPES, 2019) y emplean a casi 14 millones de personas. Además, el Consejo de la Unión Europea define la ES como “un motor clave para el desarrollo económico y social en Europa”. Por ello, la Comisión Europea ha implementado un plan de acción para el fomento de la ES donde se articulan nuevas medidas y acciones políticas para apoyar el desarrollo de la ES mediante la concienciación, el reconocimiento, la educación, la innovación social, el entorno normativo y el acceso a la financiación (Social Economy Europe, 2018).

Las instituciones de la Unión Europea han destacado la necesidad de promover la ES en su ámbito económico y legislativo como instrumento de desarrollo territorial (Ruano y Manso, 2019). Tanto es así que algunos estados miembros de la UE han formulado leyes de ES con el objetivo de definir e identificar esta economía y las empresas que pueden incluirse en esta categoría, con el objetivo principal de regular la organización institucional y establecer medidas para promoverla y fomentarla (Monzón y Chaves, 2017).

España fue el primer país miembro de la UE en formular una ley de ES, la Ley 5/2011. Poco después en 2013, Portugal formuló la Ley 30/2013 de ES. Ambas leyes resaltan un régi-

men jurídico propio para la ES con incentivos dirigidos al sector. Sin embargo, mientras que la legislación española se concentra en el ámbito de la Seguridad Social, en el caso de la legislación portuguesa, se centra sobre los beneficios fiscales para el sector. Posteriormente, en 2014, Francia promovió su propia ley de ES bajo la Ley 2014-856, centrándose en la evolución de las actividades desarrolladas por los distintos agentes económicos y en la forma en que se organizan las entidades (Ruano y Manso, 2019). En 2015 y 2016, respectivamente, Rumanía y Grecia formularon sus propias leyes de ES: Rumanía bajo el amparo de la Ley 219/2015 de economía social, y Grecia bajo la Ley 4430/2016 de economía social y solidaria. En el resto de los países miembro de la UE, las empresas sociales se regulan sin tener en cuenta su pertenencia a una categoría más general como la de Economía Social (Monzón y Chaves, 2017).

Fuera de la Unión Europea, varios países de América Latina han sido pioneros en el desarrollo de la Economía Social y cuentan con Leyes que regulan y promueven el sector como son: Colombia (Ley 454 de 1998), Ecuador (Ley-001, Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) de 2017), Honduras (Ley del Sector Social de la Economía) y México (Ley de Economía Social y Solidaria de 2012), mientras que en otros países como Argentina se está debatiendo la elaboración de una Ley de Economía Social y Solidaria (CEPES, 2020).

Dada la importancia de la ES en la sociedad actual, esta investigación tiene como objetivo realizar una revisión de la literatura de este término a través del análisis pormenorizado de los artículos más citados, de acuerdo con la base de datos de Scopus.

Para ello, en primer lugar, se han analizado descriptivamente los artículos de ES, descartando aquellos que, pese a tener el término en su abstract o resumen, no se centran en la ES, sino que tenían alguna pequeña implicación del estudio en este ámbito. En segundo

lugar, se han analizado los artículos en función (i) del punto de vista desde el que se estudia la economía social y las definiciones que se hacen de la misma, con el objetivo específico de encontrar una definición que aúne a todas ellas, (ii) de las implicaciones teórico-prácticas que tiene la economía social en la investigación analizada, (iii) así como de las futuras líneas de investigación que se plantean como claves en los diferentes estudios.

Siguiendo el análisis realizado por Martínez Martín *et al.* (2019), el Consejo de la Unión Europea recomendó a la Comisión Europea que se considerara en la Estrategia Europa 2020 la difusión de la economía social para fomentar su crecimiento, la innovación social, las políticas de inversión social y el apoyo de propuestas concretas. Además, se verificó la importancia de la ES en el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) incluidos en la Agenda 2030 aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Así pues, en La Agenda 2030 que se celebró en 2015, los líderes mundiales, a través de Naciones Unidas, formularon unos objetivos globales en los que todos los agentes de la sociedad mundial tienen que participar (gobiernos, sector privado y sociedad civil) para lograr un desarrollo sostenible para todos, erradicando la pobreza, protegiendo el planeta y asegurando la prosperidad de la sociedad y del planeta. En este reto todos los sectores institucionales, público y privado, están llamados a participar. En concreto, el sector privado detenta una responsabilidad particular, especialmente en aquellos ámbitos de actuación económica y de empresa transparentes, solidarios y participativos como es la ES. Bajo formas jurídicas de ES se hallan un conjunto de actuaciones económicas y sociales generadoras de empleo neto y de calidad, inclusivo, que promueven el desarrollo local, una mejor y más amplia distribución de la riqueza, que fomentan la igualdad de oportunidades de las personas, ofreciendo respuestas innovadoras en pro de la necesaria transición energéti-

ca y un consumo ético y responsable (United Nations, 2020a).

2. PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL

España promociona las empresas de la ES como un elemento de la cohesión social y el crecimiento equilibrado. Aunque cabe destacar que desde 1990 España ya había reconocido la importancia de la ES a través de iniciativas públicas, como la creación del Instituto de Fomento de la Economía Social (INFES – que más adelante atribuyó sus competencias a la Dirección General de Fomento de la Economía social y del Fondo Social Europeo). Por otra parte, como resultado del asociacionismo de las entidades de la ES, en 1992 se constituyó la Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES), organización empresarial de ámbito estatal representativa y referente de la ES en España, integradora y portavoz de sus inquietudes y propuestas. Posteriormente, en 2001, nació el Consejo para el Fomento de la Economía Social, para dotar de visibilidad al conjunto de sus entidades.

Como se ha comentado, la importancia otorgada a la ES en España se puede observar al ser este el primer país miembro en aprobar una ley que regula y promociona la ES bajo la Ley 5/2011 de Economía Social. En esta ley, mediante la modificación realizada por la Ley 31/2015, se instauran medidas adicionales de fomento de las empresas sociales, tras la declaración de las Empresas de inserción como entidades prestadoras de servicios de interés general, y el establecimiento de una “reserva de mercado” para estas empresas en la contratación pública. La Ley 5/2011 supuso un empuje para la ES, puesto que recoge los principios y valores que tienen que gobernar en las empresas sociales para no desviarse de su finalidad social, así como las formas jurídicas que están incluidas en la ES. Así pues, la ES se define en la Ley 5/2011 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”

El artículo 4 de esta ley recoge los principios orientadores de la ES bajo los que tienen que actuar:

“a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.

c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad.

d) Independencia respecto a los poderes públicos”.

Cabe mencionar que las empresas que están dentro de la ES son: 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 ley señalada. Así, podríamos distinguir entre empresas sin ánimo de lucro como son las Asociaciones y Fundaciones, empresas sin forma jurídica determinada como las empresas de inserción sociolaboral, y los centros especiales de empleo y las empresas lucrativas (Alguacil Marí, 2017).

3. ¿CUÁLES SON LAS MAYORES TENDENCIAS EN ECONOMÍA SOCIAL?

En este apartado se lleva a cabo una revisión de la literatura en la que se analizan en detalle los diez artículos más citados en ES. Para ello, se ha llevado a cabo un análisis bibliométrico a través de la web Scopus y mediante la siguiente búsqueda: (TITLE-ABS-KEY (“economía social”) OR TITLE-ABS-KEY (“economia social”) OR TITLE-ABS-KEY (“social economy”). Además, siguiendo las buenas prácticas de análisis bibliométricos (Merigó et al, 2015; Tur-Porcar et al, 2018; Mas-Tur et al., 2021) se ha acotado la búsqueda a los siguientes tipos de publicaciones: article, review, letter and note. Las áreas de trabajo elegidas para analizar estos resultados son economía, empresa (business) and sociología.

Esta búsqueda ha dado lugar a 1,678 documentos a julio de 2023. En la tabla 1 se pueden observar los diez artículos más citados en economía social, así como sus autores, fuente, año de publicación y citas acumuladas hasta julio de 2023.

En el artículo de Marsden (1999) se continúa con la línea de investigación de un artículo anterior “Exploring a rural sociology for the Fordist transition” (Marsden, 1992). En el primer artículo se estudia la sociología rural de las “nuevas” formas de globalización y el cambio económico que se estaba experimentando en la década de 1990. En el presente documento, el autor realiza una autocrítica del anterior con el objetivo de construir un marco para una sociología rural, que sea más relevante para las condiciones contemporáneas y prospectivas y la búsqueda de la conceptualización y teorización de los procesos generales de desarrollo rural. Para ello es necesario captar la nueva diversidad de las condiciones rurales durante un período en el que tanto la integración política, por un lado, como el desarrollo económico divergente.

Moulaert y Ailenei (2005) tratan la economía social desde los diferentes enfoques y conceptos existentes para de ofrecer una de-

finición clara de la economía social. Para ello, examinan la literatura académica histórica y contemporánea, así como las conceptualizaciones de la economía social basadas en la práctica revisando los diversos significados del término “economía social” durante los últimos 150 años. Primero, se exponen los retos analíticos que plantea la reconstrucción del concepto de economía social. Seguidamente, se destaca la diversidad histórica y espacial en la teorización e institucionalización de las prácticas de la economía social. La siguiente sección se centra en las reconceptualizaciones contemporáneas de la economía social en la literatura francófona y anglosajona, y finalmente propone mejoras a los conceptos actuales de “economía social”, vinculándolos tanto a las lecciones de la historia como a las opiniones de los profesionales de la economía social de hoy en día.

El artículo Gerometta, Häussermann y Longo (2005) parte de la premisa de que, en muchos países, los estados de bienestar están en crisis y se necesitan nuevas formas de gobernanza para superar las consecuencias de la reestructuración económica, social y política. Por ello, este estudio explora el papel de la sociedad civil como motor del cambio en los nuevos acuerdos de gobernanza urbana que se espera contribuyan a contrarrestar las tendencias hacia la exclusión social bajo tres dimensiones fundamentales: la satisfacción de las necesidades humanas (dimensión de contenido); los cambios en las relaciones sociales, especialmente en lo que respecta a la gobernanza (dimensión de proceso); y el aumento de la capacidad sociopolítica y el acceso a los recursos (dimensión de empoderamiento).

En “Eco-localism and sustainability”, Curtis (2003) tiene como objetivo desarrollar y presentar una nueva teoría económica, el “eco-localismo” en el que los valores están conectados de forma positiva y normativa con conceptos como lugar, naturaleza, sociedad y economía. Asimismo, el “eco-localismo” rechaza la globalización y abrazan lo local, la autosuficiencia local como la mejor herramienta para asegurar la sostenibilidad del medio ambien-

te. Para ello, el autor defiende la creación de economías comunitarias locales o regionales autosuficientes basándose en la experiencia de las monedas locales, las corporaciones comunitarias, las economías alimentarias regionales y otros esfuerzos orientados al ámbito local, la teoría eco-local presenta un nuevo análisis de la “economía del lugar”. Se centra en el capital simbiótico local, en las externalidades positivas de la autosuficiencia y en las externalidades negativas del comercio a larga distancia, y en sus conceptos y análisis específicos de la economía, la eficiencia y las economías de escala, y el consumo y el bienestar. Dados sus valores y supuestos específicos, es una teoría económica de la economía social que es compatible con la economía ecológica, pero distinta de ella.

El artículo de Salamon y Sokolowski (2016) pretende llegar a un consenso en la conceptualización del tercer sector puesto que en la actualidad no hay una definición clara y está fragmentada. Esto hace que desconcierte a la sociedad y no tengan claro qué es el tercer sector. Pretende aclarar la composición y los límites de la zona crepuscular de instituciones, actividades y comportamientos que se encuentra más allá del mercado, el Estado y la familia, y hacerlo de una que, en última instancia, pueda utilizarse en la investigación empírica e institucionalizarse en los sistemas estadísticos oficiales. Si bien es cierto que conceptualizar y cartografiar lo que aquí denominamos “tercer sector” o, en última instancia, “sector de la tercera economía social (TSE)”. social (TSE)”, se enfrenta a formidables problemas de “hibridación” y de “fronteras difusas”. Para ello, un grupo de expertos que trabajan en un Proyecto sobre el Impacto del Sector Terciario de la Unión Europea han construido unos parámetros para su conceptualización y lo hace de una forma que satisface los exigentes

En “The third way and the third sector: New Labour’s economic policy and the social economy”, Haugh y Kitson establecen que hay una confusión entre tercer sector y economía social. Por ello, se centran en distinguir entre objetivos y actividades sociales. Los autores destacan tres grupos de organizaciones que

están dentro del tercer sector: 1) El sector del voluntariado, que incluye organizaciones benéficas, asociaciones de vivienda, asociaciones comunitarias y organizaciones nacionales de campaña. 2) El sector comunitario, que suele estar constituido por grupos pequeños y organizados localmente, e incluye las sociedades cívicas, grupos de apoyo, asociaciones comunitarias y asociaciones de vecinos. 3) El sector de las empresas sociales, que incluye organizaciones que son negocios con objetivos sociales, como las cooperativas de crédito y las sociedades de interés comunitario.

Reed y Reed (2009) distinguen cuatro tipos diferentes de asociaciones: asociaciones comerciales convencionales, asociaciones de responsabilidad social corporativa, asociaciones de responsabilidad corporativa y asociaciones de economía social (Defourney and Develtere, 1999), según el grado de influencia de las partes interesadas (control social) y las restricciones que imponen a las estrategias y objetivos comerciales (convencionales). Los autores engloban como empresas de la economía social las siguientes: organizaciones sin fines de lucro, corporaciones de desarrollo económico comunitario, cooperativas, y organizaciones de desarrollo cooperativo. De esta manera, las características definitorias de las empresas de ES son: (i) que tienen un propósito social (en lugar de buscar maximizar las ganancias), (ii) están controladas democráticamente y están comprometidas a cooperar con otros actores de la ES. Las empresas de ES involucradas en asociaciones o alianzas para el desarrollo no se suelen enfrentar a las mismas tensiones motivacionales a las que se enfrentan otro tipo de empresas, ya que están naturalmente orientadas a ayudar a otras organizaciones a desarrollarse. Los objetivos básicos de este tipo de asociaciones son brindar apoyo a las empresas de economía social, ayudar a dichas empresas a crecer y mejorar su competitividad, vincular a las empresas de economía social en redes de apoyo y promover un mejor entorno normativo y político para el desarrollo de la economía social (Defourney y Develtere, 1999; Fall et al., 2004).

Thomas (2004) se centra en la cooperativa social como nuevo modelo de empresa fundamental en la expansión de la economía social, en el contexto italiano. En Italia las cooperativas son asociaciones sin ánimo de lucro por excelencia reconocidas desde 1942 y divididas según tipo y actividad (consumo, producción y empleo, agricultura, construcción, transporte, pesca, mixta, servicios). Como se ha demostrado ampliamente en muchos países occidentales, la gama de servicios sociales básicos que el sistema de bienestar había garantizado en el pasado a sus ciudadanos ha disminuido progresivamente desde la década de 1960. Las empresas privadas no han demostrado capacidad para aumentar la satisfacción de los ciudadanos al no lograr garantizar una distribución eficiente de su producción ni eliminar los costes de transacción (Hansmann, 1980). Por tanto, la progresiva expansión de cierto tipo de organizaciones de trabajo voluntario (fundaciones, asociaciones, sociedades de ayuda mutua) pretende dar una respuesta más eficaz a las necesidades de los ciudadanos. Frente a estos posibles escenarios, las empresas sociales en su conjunto presentan un “sistema de incentivos” ligado a sus características intrínsecas, lo que aparentemente les permite suministrar los servicios comunales en condiciones más eficientes y eficaces, y contribuir a la creación de capital social (Spear, 1997).

Spear (2004) se centra en la gobernanza de las cooperativas y mutualidades, examinando los procesos mediante los cuales los derechos e intereses de los miembros se tienen en cuenta a través del proceso democrático y la junta. Además, se examinan los factores que influyen en el poder de los gerentes. Para este autor, la economía social está fundamentalmente formada por tres tipos de empresas: cooperativas, mutualidades y el sector voluntario.

El artículo de Evans y Syrett (2007) estudia el concepto de capital social y la forma en que se produce, reproduce y utiliza dentro de la economía social como parte del proceso de desarrollo económico local. La economía social, son un enfoque local, ha sido un nicho

de estudio en las últimas décadas (OCDE, 1999; Borzaga y Defourney, 2001; Amin, et al., 2002; Borzaga y Santuari, 2003). De hecho, de acuerdo con los autores, existe una estrecha relación entre la promoción y el fortalecimiento del capital social y el desarrollo de una economía social dinámica dentro de una determinada localidad. Estas observaciones han llevado a un aumento significativo de las estrategias políticas que buscan construir la economía social y/o elementos del capital social (Aldridge y Halpern, 1998; Gittell y Vidal, 1998; LRDP, 2001; EFILWC, 2005). Este artículo busca explorar la noción de capital social y la forma en que se produce, reproduce y utiliza dentro de la economía social como parte del proceso de desarrollo económico local. Primero, este artículo examina la noción a menudo problemática de capital social y considera debates clave con respecto al uso de este concepto en relación con el desarrollo económico local. Esta discusión proporciona la base para un análisis más detallado de la relación particular entre economía social y capital social en el desarrollo económico local.

Las empresas sociales tienen lugar tanto en el sector con fines de lucro como en el de sin fines de lucro (Picazo, Soriano y Martín, 2015). Según los datos de la CEPES de 2018 (Martínez Martín et al., 2019), las empresas sociales en España suponen un 10% del PIB Español y proporcionan un 12,5% del empleo, estando presentes en todos los sectores económicos. Además, el 42,8% de la población está vinculada a la ES generando empleo estable y de calidad, siendo el 80% de los contratos, indefinidos. En el estudio realizado por Martínez Martín *et al.* (2019) se confirma que los beneficios totales (directos e indirectos) que la ES aporta a la sociedad española ascienden a 6.229 millones de euros anuales, de los cuales, el 71,7% está vinculado a la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo y el 16,9% a la mayor estabilidad del empleo. Asimismo, este estudio revela que la ES en España genera empleo inclusivo, mayores niveles de estabilidad en el empleo, mejor dispersión salarial, mayores niveles de igualdad

en las empresas, ampliación de la oferta privada de servicios sociales y de educación.

Así pues, las empresas sociales combinan la obtención de ganancias para la supervivencia de la empresa y la inversión de los objetivos en mejoras para la empresa y empleados con el respeto y apoyo del entorno. Como expresa Kaji *et al.* (2018), estas empresas sociales tienen que servir como modelo a seguir, puesto que promueven la colaboración de todos los niveles de la organización sin dejar de escuchar, invertir y gestionar las tendencias que dan forma al mundo de hoy, puesto que, en la actualidad, el 84% de los jóvenes consideran que las empresas no se deben valorar sólo por sus resultados económicos, sino también por su rendimiento social y medioambiental.

Según Austin *et al.* (2006), las empresas comerciales difieren de las empresas sociales en cuatro elementos clave: (1) naturaleza de las oportunidades emergentes; (2) misión; (3) movilización de recursos y (4) gestión y medición del desempeño, especialmente del impacto social. Mientras que los emprendedores tradicionalmente apuntan al rendimiento y las ganancias, los emprendedores sociales también sienten el deber de considerar los efectos de sus acciones en la sociedad (Picazo, Soriano y Martín, 2015). De esta manera, las empresas sociales combinan la maximización de beneficios y su sostenibilidad financiera con la creación de valor social y el cumplimiento de los objetivos sociales (Pearce, 2003; Bellostas et al., 2016; Alguacil, 2012). Estos elementos son los que atraen la atención de la sociedad y de agentes tanto públicos como privados (Hoogendoorn, 2016). Los emprendedores sociales son cada vez más reconocidos por ofrecer soluciones a problemas sociales complejos y persistentes en todo el mundo, como son la pobreza, la generación de empleo, el empoderamiento de la mujer, la transformación social, el crecimiento inclusivo y el cambio institucional (Shin, 2016; Saebi *et al.*, 2019). En definitiva, las empresas sociales tienen profundas implicaciones en la economía ya que a menudo son la semilla del desarrollo

de nuevas industrias, permiten la validación de nuevos modelos de negocio que dedican sus recursos a problemas sociales desatendidos (Santos, 2009; Simón-Moya, Revuelto-Taobada y Ribeiro-Soriano, 2012) y demuestran que otro modelo de empresa es posible combinando la racionalidad y el progreso social y que la eficiencia empresarial puede convivir con la responsabilidad social. Otra forma de hacer empresa es posible (Alguacil, 2012; Martínez Martín, et al., 2019).

En la tabla 3, se muestran los autores con más publicaciones en ES. Como se observa, hay tres autores que tienen 8 publicaciones. Sin embargo, el autor que cuenta con más citas es Chaves con 219 citas y 6 publicaciones.

En la tabla 4 se muestran las 10 revistas que más han publicado sobre el tema objeto de estudio. Por número de publicaciones, la que más documentos tiene es “Revesco Revista De Estudios Cooperativos” que cuenta con 131 publicaciones. Sin embargo, llama la atención que la revista que más citas ha adquirido es “Journal of Cleaner Production”. Dicha revista se centra en la investigación y la práctica de producción más limpia, medio ambiente y sostenibilidad abarcando cuestiones como el desarrollo sostenible, el consumo sostenible, RSC y sostenibilidad en general. Por lo que no es de extrañar que tenga tantas citas y artículos sobre economía social ya que las empresas que la componen abordan estas materias.

Desarrollo Sostenible y SostenibilidadEl enfoque de la revista *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* se centra en la publicación de trabajos de investigación que contribuyan a dar a conocer las últimas aportaciones en Economía Social y que sirvan de apoyo a las investigaciones que se realicen en este campo. Por ello, al centrarse su ámbito de publicación en la economía social, tema básico de estudio de este análisis bibliométrico, tiene sentido que esta revista aparezca entre las revistas académicas clave.

En la figura 1 se muestra la evolución a través de los años sobre publicaciones en ES.

A pesar de que la primera publicación que nos muestra la base de datos está fecha en el año 1890 (Cummings, 1890), este artículo trata sobre la gran Exposición Francesa y estudia cuestiones sociales y económicas sobre dicho evento, por lo que no se puede considerar exclusivamente del ámbito de estudio en el que se centra esta investigación bibliométrica. El siguiente documento que nos encontramos es de 1893 y se trata de unos proceedings del “Annual Congress of the Society of Social Economy”, congreso celebrado en París entre mayo y junio. En él sí se habla sobre la ES y el debilitamiento gradual de las condiciones morales; la precariedad de las instituciones familiares y aquellos temas que ignoran los intereses de la sociedad.

Así, se puede establecer como año clave 2011 ya que es el año en el que se aprobó la Ley sobre Economía Social en España. En la figura se puede observar cómo ha ido creciendo el número de publicaciones, año tras año, siendo el año que más se publicó 2021 con 189 publicaciones. En la mitad del año actual (2023) se han publicado 84 publicaciones igualando ya al año 2016.

En la figura 2 y 3 se ha realizado un análisis de coocurrencia con Vosviewer para determinar las palabras clave más utilizadas en las publicaciones en materia de economía social y establecer relaciones entre ellas. De las 6399 palabras clave que se han encontrado en las publicaciones estudiadas, 29 de ellas se repiten al menos 25 veces.

En dicha figura también se pueden observar las palabras clave que se han ido utilizando a lo largo de los años, lo que puede dar una pista de que se está investigando actualmente. En los últimos años se habla de social innovation, sustainability, sustainable development, economics and social effects...

En la figura se aprecian tres clusters de palabras. El primer cluster se centra en conceptos como civil society, entrepreneur, entrepreneurship, innovation, social economy, social enterprises, social entrepreneurship.

El segundo cluster se centra en cooperativas, empleo, Europa, public policies, social policy, solidarity economy. LE tercer cluster se centra en CSR, decision making, economic and social effect, economic development, sustainable development.

4. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

Este trabajo ha tenido como objetivo realizar un estudio bibliométrico sobre las últimas tendencias en publicaciones relacionadas con el término “Economía Social”.

Los artículos analizados han puesto de manifiesto la necesidad de ahondar en diferentes ámbitos:

- Delimitar, en los diferentes países, las líneas rojas’ de demarcación entre entidades y comportamientos incluidos y no incluidos en el ámbito de aplicación y si estos se corresponden con las leyes y los sistemas de datos existentes
- Evaluar en qué medida existen los datos necesarios para describir el alcance, la estructura, la financiación y la repercusión de la ES
- Avanzar hacia una conceptualización de la ES para garantizar los beneficios de la credibilidad y la validación que puede aportar una mejor información
- Desde el punto de vista financiero, queda la cuestión de tratar de conciliar la misión original de las empresas sociales con la interpretación poco ortodoxa de algunos instrumentos económico-financieros.

Además, desde el punto de vista de las asociaciones o alianzas de empresas de economía social, el desarrollo no consiste simplemente en tener satisfechas las necesidades básicas o poder reclamar un conjunto de derechos básicos, al contrario, se trata de empoderamiento, de ejercer la toma de decisiones sobre las

instituciones que afectan a la comunidad y a las relaciones sociales más equitativas. El desarrollo requiere en estos casos organizarse para crear nuevas estructuras económicas que puedan proporcionar una base firme para el acceso a los principios sociales y los principales actores en la consecución de dicho desarrollo son necesariamente las propias comunidades locales.

Finalmente, cabe destacar el debate sobre el concepto de empresa social y su membresía dentro de la ES ya que no se utiliza dentro de la legislación el concepto de “empresa social” pero sí que se puede observar que en el artículo 4 de la Ley 5/2011 se deja hueco en el que se puede relacionar la empresa social y el emprendimiento social con la economía social puesto que como dicta dicho artículo “las entidades que se dediquen a actividades económicas y aquellos negocios que operen con reglas relacionadas con los principios enumerados en el artículo anterior (Art. 4)” (Díaz Foncea *et al.*, 2017).

Para definir las empresas sociales, podemos tomar la definición realizada por EMES European Research Network, que toma como referencia los valores y principios de la Economía Social (Díaz-Foncea y Marcuello, 2014). De esta manera, se define las empresas sociales como: “*aquellas organizaciones privadas no lucrativas que proporcionan bienes y servicios directamente relacionados con su objetivo explícito de beneficio a la comunidad. Se basan en una dinámica colectiva de forma que implica a los diferentes stakeholders sus órganos de gobierno, son entidades autonómicas y soportan los riesgos relacionados con su actividad económica.*” (Díaz-Foncea y Marcuello, 2014, p. 4)

De esta manera, se establecen criterios tanto económicos como sociales dentro de dicha definición, que permiten que las empresas sociales, a pesar de su diversa forma jurídica, garanticen el cumplimiento de “economía desinteresada”. Dichos criterios se recogen en la tabla 5 (Defourny, 2001; Defourny y Nyssens, 2008; Díaz-Foncea y Marcuello, 2014).

Como se puede observar, existe una fina línea en lo que se considera empresa social y empresa de economía social. La tabla X elaborada por Riquelme *et al.* (2015, p. 6) arroja luz a la dificultad existente de pertenencia a un grupo u otro ya que señala claramente las empresas de economía social y empresas sociales en cuanto a su filosofía; organización y modo de propiedad; aplicación del resultado y formas jurídicas. Podríamos concluir que las empresas sociales son la especie dentro del género de la ES.

REFERENCIAS

- ALGUACIL MARÍ, M. P. (2012). Empresas sociales y políticas europeas: los servicios sociales de interés económico general. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (75), 80-103.
- ALGUACIL MARÍ, M. P. (2017). Economía social: concepto, ventajas para la Administración local y régimen de tributación. In Bienestar, formación, territorio: reflexiones en torno a la economía social, el ciberacoso y la inmigración: Jornadas de la Diputació y la Universitat (pp. 27-34). Vice-rectorat de Participació i Projectió Territorial.
- AUSTIN, J., STEVENSON, H., & WEI-SKILLERN, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1), 1-22.
- BELLOSTAS, A.J., LÓPEZ-ARCEIZ, F.J. and MATEOS, L. (2016), "Social value and economic value in social enterprises: Value creation model of Spanish sheltered workshops". *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(1), pp. 367-391.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE ECONOMÍA SOCIAL (CEPES). (2019). La contribución de la Economía Social a los ODS. 4º INFORME sobre la experiencia de las empresas españolas de Economía Social en la Cooperación al Desarrollo 2017-2019.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE ECONOMÍA SOCIAL (CEPES). (2020). <https://www.cepes.es/>
- COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION, Council Conclusions, The promotion of the social economy as a key driver of economic and social development in Europe, 2015, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15071-2015-INIT/en/pdf>
- DÍAZ-FONCEA, M., & MARCUELLO, C. (2014). Las empresas sociales en España: concepto y características. *Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria-Revista Vasca de Economía Social*, (8).
- DÍAZ FONCEA, M., SANTOS, F. J., DE LA O BARROSO, M., NAVÍO, J., RODRÍGUEZ, M. J., ALGUACIL, P., & VILLAJOS, E. (2017). Social Enterprise in Spain: A Diversity of Roots and a Proposal of Models (No. ART-2017-105496).
- DEFOURNY, J. (2001). From Third Sector to Social Enterprise. In BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (eds.), *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, London and New York, pp. 1-28.
- DEFOURNY, J. y NYSSENS, M. (2008), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, Working Paper, EMES Network.
- EUROPEAN COMMISSION. (2015). The Social Business Initiative of the European Commission. [file:///C:/Users/Andrea/Downloads/sbi-brochure-web_en%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Andrea/Downloads/sbi-brochure-web_en%20(1).pdf)
- HENIK, E. (2015). Understanding whistle-blowing: A set-theoretic approach. *Journal of Business Research*, 68(2), 442-450.
- HOOGENDOORN, B. (2016). The prevalence and determinants of social entrepreneurship at the macro level. *Journal of Small Business Management*, 54(sup1), 278-296.
- KAJI, J., EDELMAN, K., KHAN, A., GARIA, N., BUDMAN, M., THOMAS, R., & DEVAN, P. (2018). The rise of the social enterprise 2018 Deloitte Global Human Capital Trends.
- KRAUS, S., RIBEIRO-SORIANO, D., & SCHÜSSLER, M. (2018). Fuzzy-set qualitative comparative analysis (fsQCA) in entrepreneurship and innovation research—the rise of a method. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(1), 15-33.
- LEHNER, O.M. Crowdfunding Social Ventures: A Model and Research Agenda. *Venture Cap.* 2013, 15, 289-311, doi:10.1080/13691066.2013.782624.
- LEHNER, O.M. The Formation and Interplay of Social Capital in Crowdfunded Social Ventures. *Entrep. Reg. Dev.* 2014, 26, 478-499, doi:10.1080/08985626.2014.922623.
- LEY 31/2015. Boletín Oficial del Estado, España, 9 de Septiembre de 2015. Economía Social. <https://www.boe.es/boe/dias/2015/09/10/pdfs/BOE-A-2015-9735.pdf>
- LEY 5/2011 de Economía Social. Boletín Oficial del Estado (BOE-A-2011-5708), España, 29 de marzo de 2011. Economía Social. <https://www.boe.es/buscar/pdf/2011/BOE-A-2011-5708-consolidado.pdf>
- LÓPEZ-ARCEIZ, F. J., PÉREZGRUESO, A. J. B., & Torres, M. P. R. (2017). Accessibility and transparency: impact on social economy. *Online Information Review*. Vol. 41 Iss 1.
- MACÍAS RUANO, A. J., & MANSO, J. R. P. (2019). The Development of Legislation on the Social Economy in Continental Western Europe. *Resources*, 8(3), 154.

- MARSDEN, T. (1992). Exploring a rural sociology for the fordist transition: incorporating social relations into economic restructuring. *Sociologia Ruralis*, 32(2-3), 209-230.
- MARTÍNEZ MARTÍN, M. I.; CASTRO NÚÑEZ, R. B.; SANTERO SÁNCHEZ, R.; DE DIEGO OLMOS, P. (2019). Análisis del Impacto Socioeconómico de los Valores y Principios de la Economía Social en España. Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES): Madrid, Spain.
- MAS-TUR, A., ROIG-TIerno, N., SARIN, S., HAON, C., SEGO, T., BELKHOUSA, M., ... & MERIGÓ, J. M. (2021). Co-citation, bibliographic coupling and leading authors, institutions and countries in the 50 years of Technological Forecasting and Social Change. *Technological Forecasting and Social Change*, 165, 120487.
- MERIGÓ, J. M., MAS-TUR, A., ROIG-TIerno, N., & RIBEIRO-SORIANO, D. (2015). A bibliometric overview of the Journal of Business Research between 1973 and 2014. *Journal of Business Research*, 68(12), 2645-2653.
- MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. Comité Económico y Social Europeo (2017). Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea. <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-875-es-n.pdf>
- PEARCE, J. (2003), "Social Enterprise in anytown". Calouste Gulbenkian Foundation, London.
- PICAZO, M. T. M., SORIANO, D. R., & MARTÍN, M. Á. G. (2015). Drivers of social entrepreneurship. *European J. of International Management*, 9(6), 766. doi:10.1504/ejim.2015.072214.
- RIQUELME, M. A., DE VICENTE OLIVA, M. A., VEGAS, R. G., & Agafonow, A. (2015). Economía social y empresa social. Análisis del marco conceptual y jurídico en España. *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, (14).
- ROIG-TIerno, N., GONZALEZ-CRUZ, T. F., & LLOPIS-MARTINEZ, J. (2017). An overview of qualitative comparative analysis: A bibliometric analysis. *Journal of Innovation & Knowledge*, 2(1), 15-23.
- SAEBI, T., FOSS, N. J., & LINDER, S. (2019). Social entrepreneurship research: Past achievements and future promises. *Journal of Management*, 45(1), 70-95.
- SANTOS, F (2009) A positive theory of social entrepreneurship. Working Paper Series. INSEAD: The Business School for the world 23:1-54.
- SERRANO BEDIA, A. M., LÓPEZ FERNÁNDEZ, M. C., y PÉREZ PÉREZ, M. (2013). Análisis de la relación entre flexibilidad en operaciones y performance empresarial mediante técnicas bibliométricas.
- SHIN, C. (2016). A conceptual approach to the relationships between the social economy, social welfare, and social innovation. *Journal of Science and Technology Policy Management*.
- SIMÓN-MOYA, V., REVUELTO-TABOADA, L., & RIBEIRO-SORIANO, D. (2012). Are success and survival factors the same for social and business ventures?. *Service Business*, 6(2), 219-242.
- SOCIAL ECONOMY EUROPE. (2018). El futuro de las políticas europeas para la Economía Social: Hacia un Plan de Acción. file:///C:/Users/Andrea/Downloads/archivo_5c5c490e9c49f.pdf
- SURINACH CARALT, J., DUQUE, J. C., RAMOS LOBO, R., y ROYUELA MORA, V. (2002). La investigación regional en España: un análisis bibliométrico. *Documents de treball (Facultat d'Economia i Empresa. Espai de Recerca en Economia)*, 2002, E02/89.
- TELLES, L. B., SERVÓS, C. M., & BITTENCOURT, J. V. M. (2020). Las perspectivas Latinoamericana y Europea de la Economía Solidaria. *Revesco*, 134, 1-10.
- TUR-PORCAR, A., MAS-TUR, A., MERIGÓ, J. M., ROIG-TIerno, N., & WATT, J. (2018). A bibliometric history of the journal of psychology between 1936 and 2015. *The Journal of psychology*, 152(4), 199-225.
- UNITED NATIONS (2020). The Sustainable Development Goals Report. <https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020.pdf>
- YIN, R. K. *Case Study Research: Design and Methods*; Revised Edition; Applied Social Research Methods Series; SAGE Publications, Inc.: London, UK, 1989; p. 5.

ANEXOS

TABLA 1. ARTÍCULOS MÁS INFLUYENTES EN ECONOMÍA SOCIAL

	Título	Autor/es	Fuente	Año de publicación	Citas
1	Rural futures: The consumption countryside and its regulation	Marsden, T.	Sociologia Ruralis, 39(4), pp. 501-526	1999	268
2	Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present	Moulaert, F., Ailenei, O.	Urban Studies, 42(11), pp. 2037-2053	2005	224
3	Social innovation and civil society in urban governance: Strategies for an inclusive city	Gerometta, J., Häussermann, H., Longo, G.	Urban Studies, 42(11), pp. 2007-2021	2005	202
4	Eco-localism and sustainability	Curtis, F.	Ecological Economics, 46(1), pp. 83-102	2003	132
5	Beyond Nonprofits: Re-conceptualizing the Third Sector	Salamon, L.M., Sokolowski, S.W.	Voluntas, 27(4), pp. 1515-1545	2016	126
6	The third way and the third sector: New Labour's economic policy and the social economy	Haugh, H., Kitson, M.	Cambridge Journal of Economics, 31(6), pp. 973-994	2007	125
7	Partnerships for development: Four models of business involvement	Reed, A.M., Reed, D.	Journal of Business Ethics, 90(SUPPL. 1), pp. 3-37	2009	123
8	The rise of social cooperatives in Italy	Thomas, A.	Voluntas, 15(3), pp. 243-263	2004	121
9	Governance in Democratic Member-Based Organisations	Spear, R.	Annals of Public and Cooperative Economics, 75(1), pp. 33-60	2004	118
10	Generating social capital? The social economy and local economic development	Evans, M., Syrett, S.	European Urban and Regional Studies, 14(1), pp. 55-74	2007	111

Fuente: Elaboración propia a partir de Scopus.

TABLA 2. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA DE ECONOMÍA SOCIAL FRENTE A LA EMPRESA SOCIAL

	Ley 5/2011 de Economía Social	Comité Económico y Social Europeo (2012)
Filosofía	<p>Persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.</p> <p>Promoción de la solidaridad, tanto interna como 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.</p>	<p>Son agentes económicos productores de bienes y servicios (frecuentemente de interés general), a menudo con una importante faceta de innovación social.</p>
Organización y modo de propiedad	<p>Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en una gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleve a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas, sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en sus aportaciones al capital social.</p> <p>Independencia sobre los poderes públicos.</p>	<p>Su modo de organización o régimen de propiedad, basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social, son reflejo de su misión.</p> <p>Actúan como entidades independientes, con una importante faceta de participación y codecisión (plantilla, usuarios, accionistas), gobernanza y democracia (ya sea representativa o abierta).</p> <p>A menudo proceden, o están asociadas con organizaciones de la sociedad civil.</p>
Aplicación del resultado	<p>Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.</p>	<p>Operar esencialmente sin ánimo de lucro, reinvertiendo principalmente sus excedentes en lugar de distribuirlos a sus accionistas privados o a sus dueños.</p>
Formas jurídicas	<p>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 enumerados anteriormente.</p>	<p>Múltiples formas jurídicas o modelos, incluidas cooperativas, mutualidades, asociaciones de voluntarios, fundaciones, empresas con o sin ánimo de lucro; combinando a menudo distintas formas jurídicas y, a veces, cambiando de forma en función de sus necesidades.</p>

Fuente: Riquelme *et al.* (2015, p. 6).

TABLA 3. AUTORES CON MAYOR NÚMERO DE PUBLICACIONES EN ES

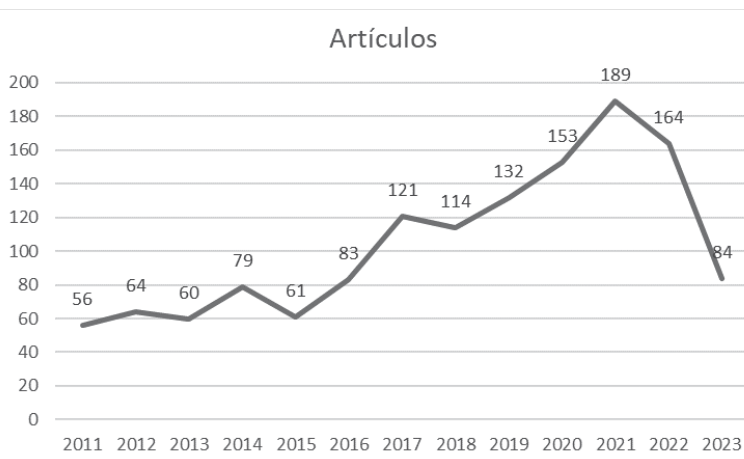
Author	TP	TC	H-INDEX
Pérez-Suárez, M.	8	12	2
Hossein, C.S.	8	67	5
Bouchard, M.J.	8	101	5
Petrescu, C.	7	33	3
San-Jose, L.	6	28	3
Chaves, R.	6	219	5
Bidet, E.	6	41	4
Itçaina, X.	6	21	3
Simakhova, A.	6	35	4
Bastida, M.	6	39	4
Marcuello, C.	6	58	4

Fuente: Elaboracion propia a partir de Scopus.

TABLA 4. REVISTAS CON MAYOR NÚMERO DE PUBLICACIONES EN ES

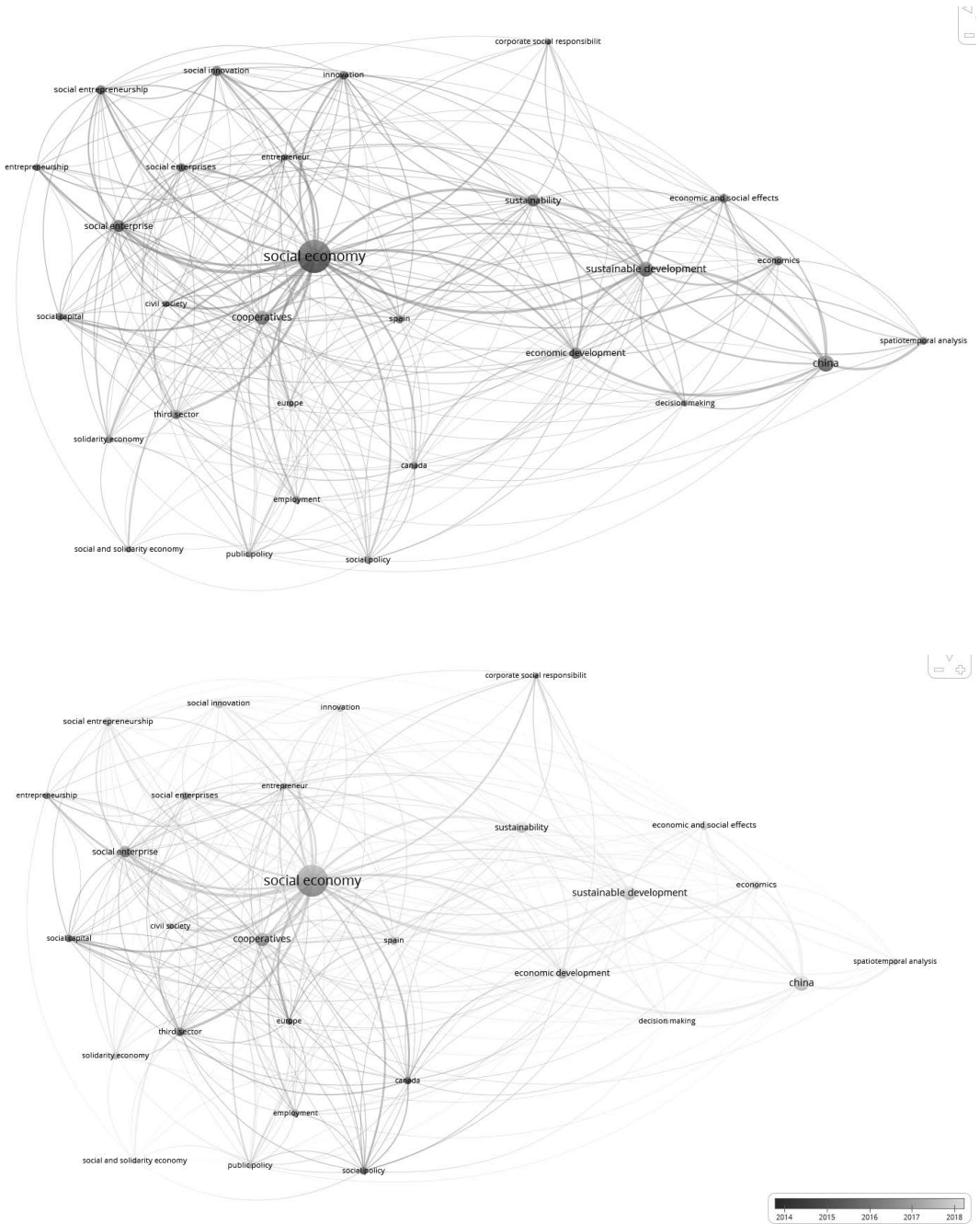
Journal	TP	TC
Revesco Revista de Estudios Cooperativos	131	677
Sustainability Switzerland	104	805
Ciriec Espana Revista de Economia Publica Social y Cooperativa	98	570
Annals Of Public and Cooperative Economics	55	789
International Journal of Social Economics	50	376
Review of Social Economy	40	422
Canadian Journal of Nonprofit and Social Economy Research	27	87
Journal of Cleaner Production	26	941
Voluntas	26	538
Recma	24	8

Fuente: Elaboracion propia a partir de Scopus.

FIGURA 1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PUBLICACIONES EN ES

Fuente: Scopus.

FIGURAS 2 y 3. COOCURRENCIA DE PALABRAS CLAVE EN ECONOMÍA SOCIAL



Fuente: Elaboración propia a partir de Scopus y VoSViewer

**TABLA 5. CRITERIOS DE LAS EMPRESAS SOCIALES
SEGÚN SU DIMENSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL**

Criterios dimensión económica	Criterios dimensión social
Actividad continua de producción de bienes y / o venta de servicios	Objetivo explícito de beneficiar a la comunidad
Alto grado de autonomía	Iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos
Nivel significativo de riesgo económico	Poder de decisión no está basado en la propiedad del capital
Cantidad mínima de trabajo remunerado	Carácter participativo, que involucra distintas partes afectadas por la actividad
	Distribución de beneficios limitada

Fuente: Díaz-Foncea y Marcuello, 2014, p. 4.

Cooperativas y sociedades laborales como fórmulas de fomento de empleo a través de la Seguridad Social: análisis de la capitalización de las prestaciones por desempleo y por cese de actividad

Cooperatives and labour societies as formulas to promote employment through social security: analysis of the capitalization of benefits for unemployment and termination of activity

FRANCISCO JAVIER ARRIETA IDIAKEZ*

<https://doi.org/10.55617/revmites.63>

Resumen

El objetivo de este estudio es analizar las modalidades o programas de fomento de empleo a través de la Seguridad Social que actualmente se centran en las cooperativas y en las sociedades laborales, como fórmulas de autoempleo colectivo.

A tal efecto, en primer lugar, se contextualizará el vínculo existente entre estas fórmulas de autoempleo colectivo y la Seguridad Social, desde la perspectiva de la evolución normativa.

A continuación, se analizará la figura de la capitalización o pago único de prestaciones por desempleo y por cese de actividad, como medida para fomentar el empleo a través de la Seguridad Social. En efecto, el estudio sobre la regulación de esta figura permitirá clasificar en tres los programas de fomento de empleo a través de la Seguridad Social.

De este modo, a partir de la capitalización de la prestación por desempleo se analizarán, por una parte, la incorporación como personas socias trabajadoras o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales, o la constitución de cooperativas o sociedades laborales, y, por otra parte, la adquisición de la condición de sociedad laboral o transformación en cooperativa por sociedades mercantiles en concurso.

Asimismo, a partir de la capitalización de la prestación por cese de actividad se analizará la realización de una actividad profesional como personas socias trabajadoras de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad laboral.

Finalmente, se llevará a cabo una breve reflexión.

Palabras clave: Fomento de empleo; cooperativas; sociedades laborales; Seguridad Social; capitalización de prestaciones.

* Profesor titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad de Deusto. javier.arrieta@deusto.es

Abstract:

The objective of this study is to analyze the modalities or programs to promote employment through Social Security that are currently focused on cooperatives and labour societies, as collective self-employment formulas.

To this end, firstly, the link between these collective self-employment formulas and Social Security will be contextualized, from the perspective of regulatory developments

Next, the figure of the capitalization or single payment of benefits for unemployment and termination of activity will be analyzed, as a measure to promote employment through Social Security. Indeed, the study on the regulation of this figure will make it possible to classify employment promotion programs through Social Security into three.

In this way, from the capitalization of the unemployment benefit, on the one hand, the incorporation as worker or work members in cooperatives or labour societies, or the constitution of cooperatives or labour societies will be analyzed, and, on the other hand, the acquisition of the status of labour societies or transformation into a cooperative by companies in bankruptcy.

Likewise, from the capitalization of the benefit for termination of activity, the performance of a professional activity as working members of an associated work cooperative or labour society will be analyzed.

Finally, there will be a brief reflection.

Keywords: Employment promotion, cooperatives; labour societies; Social Security; capitalization of unemployment Benefit.

1. INTRODUCCIÓN

El fomento de empleo cuenta con importantes fundamentos constitucionales.

De entrada, el artículo 9.2 establece que: «Corresponde a los poderes públicos promover las condiciones para que la libertad y la igualdad del individuo y de los grupos en que se integra sean reales y efectivas; remover los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y facilitar la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica, cultural y social».

Con mayor concreción, el artículo 40.1, en primer lugar, dispone que: «Los poderes públicos promoverán las condiciones favorables para el progreso social y económico y para una distribución de la renta regional y personal más equitativa, en el marco de una política de estabilidad económica». Para, acto seguido, subrayar que: «De manera especial realizarán una política orientada al pleno empleo».

Sin duda, una de las opciones generadoras de empleo consiste en encontrar fórmulas que potencien el autoempleo colectivo de las perso-

nas que han perdido su trabajo, bien por cuenta ajena, bien por cuenta propia, mediante la creación de cooperativas y sociedades laborales o mediante su incorporación a las mismas, de forma estable, como personas socias trabajadoras o de trabajo¹.

Además, ello encuentra justificación en el mandato dirigido a los poderes públicos que se recoge en el artículo 129.2, conforme al cual: «Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción».

Si bien, en España, las cooperativas cuentan con una larga tradición como fórmulas de fomento de empleo, centrándonos en el período posterior a la Constitución de 1978, hay que remontarse a la Ley 51/1980, de 8 de octubre,

¹ CAÑAL RUIZ, J. M. y RUBIO DE MEDINA, M. «El pago único de la prestación por desempleo: régimen jurídico y novedades introducidas por la Ley 45/2002, de 12 de diciembre». *Temas Laborales*. N. 68 (2003), p. 106.

Básica de Empleo², para observar determinadas medidas que van en dicha dirección. Concretamente, se estableció que en los Presupuestos Generales de cada ejercicio económico debían consignarse los oportunos créditos para la concesión de préstamos y ayudas de carácter técnico formativo para las personas trabajadoras por cuenta ajena que quisieran constituir o ampliar sociedades laborales o cooperativas de trabajo asociado, de explotación agraria comunitaria y de servicios (cfr. artículo 7), con especial mención a las personas trabajadoras mayores de 16 y menores de 20 años (cfr. artículo 25.Dos).

En todo caso, durante el período postconstitucional, la vía para encauzar el fomento de empleo a través de las cooperativas y las sociedades laborales que cuenta con mayor tradición ha sido la Seguridad Social, con el fin de posibilitar el tránsito inmediato de la situación del desempleo o cese de actividad a la de empleo. A tal efecto, se ha apostado por el pago único o capitalización de la prestación por desempleo correspondiente a las personas trabajadoras por cuenta ajena y de la prestación por cese de actividad correspondiente a las personas trabajadoras por cuenta propia, pues se considera que se trata de unas ayudas que contribuyen de forma generalizada a la financiación inicial de las cooperativas y sociedades laborales, contribuyendo a la creación de empleo estable³. De ahí que el objeto de este estudio se centre en dicha vía.

² BOE de 17 de octubre de 1980, núm. 250.

³ En extenso, se demuestra esta consideración en PLAZA-ANGULO, J. J. y CIRUELA LORENZO, A. M. «El pago único de la prestación por desempleo como medio de financiación inicial de las empresas de Economía Social en España». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N. 91 (2017), pp. 85-113.

Conforme a la estadística de prestaciones por desempleo del Ministerio de Trabajo y Economía Social, a continuación se recogen las personas beneficiarias de prestaciones de nivel contributivo acogidas al sistema de capitalización (pago único), según tipo de autoempleo, días capitalizados e importe por persona beneficiaria, teniendo en cuenta, como referencia, la situación cada cinco años, a partir de 2005 (<https://www.mites.gob.es/estadisticas/PRD/welcome.htm>): En 2005: 3260 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en cooperativas; 8339 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en sociedades laborales;

Concretamente, se reguló por primera vez la modalidad del pago único o capitalización

número medio de días capitalizados por persona beneficiaria: 127; importe líquido en euros por persona beneficiaria: 3075. En 2010: 3262 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en cooperativas; 4940 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en sociedades laborales; número medio de días capitalizados por persona beneficiaria: 156; importe líquido en euros por persona beneficiaria: 4510. En 2015: 3099 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en cooperativas; 3101 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en sociedades laborales; número medio de días capitalizados por persona beneficiaria: 165; importe líquido en euros por persona beneficiaria: 4578. En 2020: 2350 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en cooperativas; 923 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en sociedades laborales; número medio de días capitalizados por persona beneficiaria: 239; importe líquido en euros por persona beneficiaria: 6780. Respecto al último año contemplado en la estadística, a saber, el 2022: 2930 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en cooperativas; 629 personas como beneficiarias para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en sociedades laborales; número medio de días capitalizados por persona beneficiaria: 298; importe líquido en euros por persona beneficiaria: 8820.

Estos datos demuestran: que con el paso de los años las personas beneficiarias de las prestaciones por desempleo apuestan menos por la capitalización de las mismas; que quienes apuestan por la capitalización a través del autoempleo colectivo lo hacen actualmente en calidad de personas socias en cooperativas, lo que supone un claro cambio de tendencia, a partir de 2016, ya que hasta dicho año los beneficiarios lo hacían, históricamente con mucha diferencia, en calidad de personas socias en sociedades laborales; y que ha aumentado sobremedida el número medio de días capitalizados por persona beneficiaria, así como el importe líquido en euros por cada persona beneficiaria. En todo caso, hay que tener en cuenta que no existe información pública para conocer cuantas prestaciones por cese de actividad se capitalizan y, en consecuencia, tampoco existe información para poder contabilizar cuantas personas son beneficiarias de dicha capitalización para el autoempleo colectivo en calidad de personas socias en cooperativas y en sociedades laborales, el número medio de días capitalizados por persona beneficiaria y el importe líquido en euros por persona beneficiaria.

Se ha considerado por la doctrina científica que el descenso del número de cooperativas y de sociedades laborales, consecuencia del descenso de las personas beneficiarias de la prestación por desempleo que optan por su capitalización, puede justificar la adopción de medidas que otorguen un mejor tratamiento comparativamente a este tipo de sociedades, ampliando el conjunto de costes susceptibles de ser cubiertos vía capitalización (PÉREZ DEL PRADO, D. *Prestación por desempleo: intensidad, duración y control. Los efectos económicos de la protección frente al paro*. Valladolid: Lex Nova-Thomson Reuters, 2014, p. 397).

de las prestaciones por desempleo en la Ley 31/1984, de 2 de agosto, de promoción por desempleo, por la que se modifica el Título II de la Ley 51/1980, de 8 de octubre (Ley 31/1984)⁴, al señalar en su artículo 23.3 que: «Cuando así lo establezca algún programa de fomento de empleo, la entidad gestora podrá abonar de una sola vez el valor actual del importe de la prestación de nivel contributivo, correspondiente al período a que tenga derecho el trabajador en función de las cotizaciones efectuadas».

Precisamente, con fundamento en dicha disposición se dictó el Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio, por el que se regula el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único por el valor actual de su importe, como medida de fomento del empleo (RD 1044/1985)⁵, con la finalidad de «propiciar la iniciativa de autoempleo de los trabajadores desempleados, facilitando la realización de un trabajo por cuenta propia o la incorporación como socios a cooperativas de trabajo asociado o a sociedades laborales, a aquellas personas que hubieran perdido su trabajo anterior» (Exposición de Motivos).

Se trata de una disposición todavía vigente, y que, por tanto, en parte, como se verá, sigue desarrollando las normas que han ido sustituyendo al artículo 23.3 de la Ley 31/1984.

En efecto, tras la derogación de dicha ley por el Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social (TRLGSS-1994)⁶ (cfr. Disposición Derogatoria única, letra i), el contenido del artículo 23.3 de aquella pasó a recogerse, en idénticos términos, en el artículo 228.3 de este. Posteriormente, el Real Decreto-ley 5/2002, de 24 de mayo, de medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad⁷, procedió a modificar, a tra-

vés de su artículo primero, apartado Ocho, el artículo 228.3 del TRLGSS-1994, dándole la siguiente redacción:

«Cuando así lo establezca algún programa de fomento del empleo la entidad gestora podrá abonar por una sola vez el valor actual del importe, total o parcial, de la prestación por desempleo de nivel contributivo a que tenga derecho el trabajador y que esté pendiente por percibir.

Asimismo, podrá abonar a través de pagos parciales el importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo a que tenga derecho el trabajador para subvencionar la cotización del mismo a la Seguridad Social».

Posteriormente, la Ley 45/2002, de 12 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad (Ley 45/2002)⁸, mantuvo a través de su artículo primero, apartado Nueve, dicha redacción.

Finalmente, el Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social (TRLGSS-2015)⁹, mantiene aquella redacción en su artículo 296.3.

Con amparo en este último precepto, actualmente, existen dos modalidades o programas de fomento de empleo a través de la Seguridad Social para la capitalización de la prestación por desempleo, que apuestan por las cooperativas y las sociedades laborales, tal y como se analizará: por una parte, existe la capitalización para las personas beneficiarias de prestaciones cuando pretendan incorporarse como personas socias trabajadoras o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales, y, por otra parte, la capitalización para la adquisición de la condición de sociedad laboral o transformación en cooperativa por sociedades mercantiles en concurso. Am-

⁴ BOE de 4 de agosto de 1984, núm. 186.

⁵ BOE de 2 de julio de 1985, núm. 157.

⁶ BOE de 29 de junio de 1994, núm. 154.

⁷ BOE de 25 de mayo de 2002, núm. 125.

⁸ BOE de 13 de diciembre de 2002, núm. 298.

⁹ BOE de 31 de octubre de 2015, núm. 261.

bas modalidades se regulan, actualmente, en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (Ley 5/2011)¹⁰, respectivamente, en los artículos 10 y 10bis.

Respecto a los trabajadores por cuenta propia, la Ley 32/2010, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos¹¹, dispuso la posibilidad de pago único o capitalización de la prestación por cese de actividad, remitiéndose a un futuro reglamento que debía fijar los supuestos y requisitos para que las personas beneficiarias del derecho a la prestación por cese en la actividad pudieran percibir, en una parte o en su totalidad, el valor actual del importe de la prestación que pudiera corresponderles en función de las cotizaciones efectuadas (cfr. Disposición Adicional decimocuarta).

En respuesta a dicho mandato, el Real Decreto 1541/2011, de 31 de octubre, por el que se desarrolla la Ley 32/2010¹², concretó el sistema de pago único o capitalización de la prestación por cese de actividad para aquellas personas titulares del derecho, que tuvieran pendiente de recibir la prestación por un período de, al menos, 6 meses, y acreditaran ante el órgano gestor que iban a realizar una actividad profesional como personas trabajadoras autónomas o socias trabajadoras de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad que tuviera el carácter de laboral (cfr. Disposición Adicional cuarta).

Sin embargo, la regulación contenida por dicho reglamento fue derogada por la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social¹³ (cfr. Disposición Derogatoria única, apartado 8), al tiempo que esta norma

introdujo en la Ley 5/2011 un nuevo artículo 12, precisamente, para regular el pago único de la prestación por cese de actividad (cfr. artículo tercero, apartado Cinco) con una nueva redacción. Dicha regulación constituye, en la actualidad, como se verá, la modalidad o programa de fomento de empleo a través de la Seguridad Social para la capitalización de la prestación por cese de actividad, que apuesta por las cooperativas y las sociedades laborales.

Recientemente, la Ley 3/2023, de 28 de febrero, de Empleo¹⁴, ha reconocido y descrito la capitalización de la prestación por desempleo como forma de impulsar el desarrollo de iniciativas de emprendimiento o economía social a través de programas de fomento de empleo, al señalar que al amparo de dichos programas se puede abonar, por una sola vez, la prestación contributiva por desempleo a que tenga derecho la persona trabajadora, en su importe total o parcial, y/o utilizarse para abonar el importe de las cuotas a la Seguridad Social. Exige, además, que tales programas comprendan una auditoría de la viabilidad del proyecto empresarial o de economía social, así como un acompañamiento técnico, con perspectiva de género, de su puesta en práctica (cfr. artículo 49.2, apartado primero).

De este modo, parece que esta norma se refiere a nuevos programas de fomento de empleo, que puedan crearse en el futuro, partiendo también de la capitalización de la prestación por desempleo. Asimismo, habrá que ver si las dos modalidades o programas de fomento de empleo a través de la Seguridad Social que existen en la actualidad para la capitalización de la prestación por desempleo y que apuestan por las cooperativas y las sociedades laborales cumplen con la doble exigencia de contar con una auditoría de la viabilidad de economía social y con un acompañamiento técnico, con perspectiva de género, de su puesta en práctica.

¹⁰ BOE de 30 de marzo de 2011, núm. 76.

¹¹ BOE de 6 de agosto de 2010, núm. 190.

¹² BOE de 1 de noviembre de 2011, núm. 263.

¹³ BOE de 10 de septiembre de 2015, núm. 217.

¹⁴ BOE de 1 de marzo de 2023, núm. 51.

Por ello, el estudio se centrará en el análisis de los tres programas de fomento de empleo a través de la Seguridad Social que están vigentes y apuestan por las cooperativas y las sociedades laborales. Igualmente, no cabe desconocer que, en la actualidad, desde la doctrina científica, se están extendiendo otras propuestas para luchar contra el desempleo, debiéndose destacar en ese sentido, el denominado Trabajo Garantizado, que tiene por objeto la realización de actividades orientadas a la satisfacción de necesidades económicas, sociales y medioambientales que no son rentables para el mercado, posibilitando la inserción social y laboral de las personas trabajadoras desempleadas que no han encontrado trabajo en el ámbito privado, a través de una relación laboral que se constituiría entre el trabajador y el SEPE, que actuaría como empleador¹⁵. Ahora bien, incluso la propuesta de Trabajo Garantizado podría remodelarse con la finalidad de insertar la institución del pago único o capitalización de las prestaciones por desempleo y por cese de actividad y apostar, a través de estas prestaciones de Seguridad Social, por la constitución de cooperativas y sociedades laborales, dentro de los dos primeros programas de fomento de empleo que se analizarán en los próximos apartados. Para ello, sería necesario que se cumplan tanto el cuarto principio cooperativo, relativo a la autonomía e independencia de las cooperativas, así como, en el caso de las sociedades laborales, los requisitos necesarios para obtener la calificación de «Sociedad Laboral», en los términos regulados por la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas (Ley 44/2015)¹⁶.

No obstante, antes de analizar los tres programas de fomento de empleo a través de la Seguridad Social que están vigentes y apuestan por las cooperativas y las sociedades laborales, conviene realizar un acercamiento a la institu-

ción del pago único o capitalización de las prestaciones por desempleo y por cese de actividad, con especial referencia a las cooperativas y a las sociedades laborales, con la finalidad de comprender y contextualizar mejor su razón de ser. Se trata pues de analizar primero el género para después pasar a analizar las especies.

2. CONTEXTUALIZACIÓN Y ALCANCE DE LA INSTITUCIÓN DEL PAGO ÚNICO O CAPITALIZACIÓN DE LAS PRESTACIONES POR DESEMPLEO Y POR CESE DE ACTIVIDAD, CON ESPECIAL REFERENCIA A LAS COOPERATIVAS Y A LAS SOCIEDADES LABORALES

En la Declaración del Centenario de la OIT para el futuro del trabajo, adoptada por la Conferencia Internacional de Trabajo, en su 108ª reunión, el 21 de junio de 2019, se exhorta a todos sus Miembros a seguir desarrollando su enfoque del futuro del trabajo centrado en las personas mediante una serie de medidas entre las que se encuentra el ayudar a las personas a afrontar las transiciones a lo largo de su vida laboral¹⁷. En concreto, en el Informe de la Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo de la OIT denominado *Trabajar para un futuro más prometedor*, al proponer un programa centrado en las personas para el futuro del trabajo que fortalezca el contrato social, situando a las personas y el trabajo que realizan en el centro de las políticas económicas y sociales, y de la práctica empresarial, se señala que «será preciso ayudar a todos los trabajadores en las transiciones cada vez más frecuentes del mercado de trabajo que afrontan en el curso de sus vidas», matizándose, a continuación, que «las políticas activas del mercado de trabajo han de hacerse proactivas». De ahí que, dentro del primer objetivo propuesto en el mencionado programa, por el que se pretende aumentar la inversión en las capacidades

¹⁵ ILLUECA BALLESTER, H. «Perspectiva jurídica del Trabajo Garantizado». En AA.VV. *Trabajo Garantizado. Una propuesta necesaria frente al desempleo y la precarización* (GARZÓN, A. y GUAMÁN, A., Coords.). Ediciones Akal: Madrid, 2015, 2ª edición, pp. 124 y ss.

¹⁶ BOE de 15 de octubre de 2015, núm. 247. Cfr. artículo 1.

¹⁷ En https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_711699.pdf (pp. 5 y 6).

de las personas, se incluya, como elemento básico, el relativo al apoyo a las personas en las transiciones, exhortándose, a tal efecto a que «se aumente la inversión en las instituciones, políticas y estrategias que ayudarán a las personas a lo largo de las transiciones del futuro del trabajo». Precisamente, en esa línea, se afirma que «la protección social es un derecho humano y esencial para que los trabajadores y sus familias puedan gestionar sus futuras transiciones»¹⁸. Es a la luz de esta afirmación como cobra sentido el referirse a la capitalización de las prestaciones de desempleo y de cese de actividad como medida para ayudar a afrontar las transiciones a lo largo de la vida laboral¹⁹.

Ciertamente, las prestaciones por desempleo y por cese de actividad en su modalidad de pago único o capitalización unen a su naturaleza prestacional la de medida de fomento del empleo. Por ese motivo, para proceder al abono de dichas prestaciones no solo es necesario acreditar la articulación de la medida de autoempleo a través de una cooperativa o de una sociedad laboral, sino que es necesario, además, que estas fórmulas de autoempleo colectivo tengan visos de continuidad, de cierto éxito, es decir que se trate de un proyecto viable²⁰.

En efecto, la viabilidad del proyecto incide en tres aspectos clave para el éxito de la modalidad de pago único o capitalización²¹:

(a) Desde el punto de vista de las cuentas estatales, resulta de interés sustituir personas trabajadoras desempleadas que perciben

una prestación por desempleo o por cese de actividad por personas empleadas, en nuestro caso como miembros de una cooperativa o de una sociedad laboral, pues los beneficiarios de las prestaciones en su modalidad de pago único o capitalización reingresarán parte de lo percibido en forma de cotizaciones, cuando la capitalización no se haya llevado a cabo precisamente para la cobertura de estas, y, en cualquier caso, los beneficios generados por la actividad económica tributarán.

(b) El conjunto de la sociedad también debería beneficiarse, pues gracias a la capitalización de las prestaciones, en lugar de personas desempleadas existirán personas empleadas. Así, estas personas generarán un valor añadido con su actividad, que redundará en la buena marcha de la economía en su conjunto, haciendo crecer el PIB, y no se producirá el efecto de desgaste sobre su capital humano por el hecho de estar fuera del mercado de trabajo.

(c) La no viabilidad o fracaso de los proyectos tendría como resultado una situación de mayor necesidad para las personas empleadas a través de la capitalización, pues no sólo agotarían el derecho a las prestaciones por desempleo o cese de actividad, sino que también contraerían nuevas deudas o perderían sus ahorros invertidos.

3. CAPITALIZACIÓN DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO A LAS PERSONAS BENEFICIARIAS DE PRESTACIONES CUANDO PRETENDAN BIEN INCORPORARSE COMO PERSONAS SOCIAS TRABAJADORAS O DE TRABAJO EN COOPERATIVAS O EN SOCIEDADES LABORALES, BIEN CONSTITUIR UNA COOPERATIVA O UNA SOCIEDAD LABORAL

Este primer programa de fomento de empleo a través de la Seguridad Social se contempla, con fundamento en el artículo 296.3 del TRLGSS-2015, en el artículo 10 de la Ley 5/2011, si bien se mantiene la aplicación de lo

¹⁸ OIT. *Informe de la Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo Trabajar para un futuro más prometedor*. Ginebra, 2019, pp. 11, 12, 32 y 36. En https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662442.pdf.

¹⁹ ARRIETA IDIAKEZ, F.J. *La baja como causa de finalización de la relación societaria entre la persona socia y la sociedad cooperativa*. Madrid: Dykinson, 2019, pp. 159-160.

²⁰ Vid. VIQUEIRA PÉREZ, C. Y BALLESTER LAGUNA, F. «El pago único de la prestación por desempleo. Puntos críticos». *Revista de Derecho Social*. N. 8 (1999), pp. 61 y 64.

²¹ MERCADER UGUINA, J. R. Y GIMENO DÍAZ DE ATAURI, P. «La capitalización de la prestación por desempleo». *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. N. 89 (2010), pp. 158-159.

previsto en el Real Decreto 1044/1985 en lo que no contradiga a aquel. Como se verá, este programa consta de dos medidas, pero para poder beneficiarse de las mismas deben cumplirse previamente una serie de requisitos.

3.1. Requisitos previos para poder ser persona beneficiaria

Las personas que pretendan ser beneficiarias de la capitalización de la prestación por desempleo para incorporarse como personas socias trabajadoras o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales deben cumplir previamente los siguientes requisitos:

(a) Ser titulares del derecho a la prestación por desempleo en su modalidad contributiva, por lo que las personas titulares del derecho al subsidio por desempleo de la modalidad no contributiva no pueden ser beneficiarias de la capitalización (cfr. artículo 296.3 del TRLGSS-2015, artículo 10.1.1 de la Ley 5/2011 y artículo 1.1 del Real Decreto 1044/1985). En consecuencia, debe controlarse que no se accede a la situación legal de desempleo en fraude de ley, por ejemplo, mediante la simulación de un despido objetivo que en realidad no existía, con el objetivo de conseguir una apariencia de cese involuntario a fin de obtener la prestación por desempleo²².

(b) No haber hecho uso del derecho a la capitalización en los 4 años inmediatamente anteriores a la solicitud de la capitalización (cfr. artículo 2 del Real Decreto 1044/1985).

(c) Tener pendientes por percibir al menos 3 mensualidades de la prestación por desempleo del nivel contributivo (cfr. artículo 2 del Real Decreto 1044/1985).

(d) Haber cesado en la actividad laboral de manera definitiva (cfr. artículo 1.1 del Real Decreto 1044/1985). Por consiguiente, se acepta

que en casos de cierres de empresas por crisis o por otras causas, si las personas trabajadoras deciden continuar la actividad de aquellas mediante la constitución de cooperativas de trabajo asociado o de una sociedad laboral, tal constitución de una empresa de economía social por las personas trabajadoras que prestaban servicios en la misma no constituye un fenómeno de sucesión empresarial, dado que la creación de la nueva sociedad se produce después de haberse extinguido los contratos de trabajo²³. Igualmente, hay que tener en cuenta que al no haber cesado en la actividad laboral de manera definitiva, los sujetos que se encuentran afectados por un ERTE quedan al margen del derecho a la capitalización²⁴. Sin embargo, la capitalización de la prestación por desempleo es posible en las situaciones de pluriempleo, siempre y cuando se trate de compaginar un trabajo parcial originario con la prestación por desempleo capitalizada, conforme a lo previsto en el artículo 282.1 del TRLGSS-2015 y en el artículo 15, apartados 3 y 4, del Real Decreto 625/1985, de 2 de abril (Real Decreto 625/1985)^{25 26}.

(e) Acreditar ante el SEPE que se va a realizar una actividad como persona socia trabajadora o de trabajo de una cooperativa o de una sociedad que tenga el carácter laboral (cfr. artículo 10.1.1 de la Ley 5/2011).

(f) Que la solicitud de la capitalización sea, en todo caso, anterior a la constitución de la cooperativa o de la sociedad laboral o a

²³ Vid. STS 4ª, de 25 de febrero de 2002, núm. rec. ud. 4293/2000; STS 4ª, de 25 de septiembre de 2008, núm. rec. ud. 2362/2007; STSJ de la Comunidad Autónoma de Canarias/Las Palmas 4ª, de 24 de noviembre de 2022, núm. rec. 1973/2021.

²⁴ CAÑAL RUIZ, J. M. y RUBIO DE MEDINA, M. «El pago único de la prestación por desempleo (...)», *ob. cit.*, p. 111.

²⁵ BOE de 7 de mayo de 1985, núm. 109.

²⁶ En esta línea también pueden consultarse MORENO DE VEGA Y LOMO, F. «La capitalización de la prestación por desempleo». *Civitas: Revista Española de Derecho del Trabajo*. N. 121 (2004), pp. 117 y 118; y CAVAS MARTÍNEZ, F. «La capitalización de las prestaciones por desempleo y cese de actividad como medidas de fomento del emprendimiento social». *Revista General de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*. N. 43 (2016), p. 50.

²² Vid. STSJ de Castilla-La Mancha 4ª, de 13 de enero de 2023, núm. rec. 2010/2021.

la fecha de incorporación como persona socia trabajadora o de trabajo a las mismas (cfr. artículo 10.1, apartados 1 y 3, de la Ley 5/2011 y artículos 3 y 4.1 del Real Decreto 1044/1985). Esta limitación temporal es congruente con la finalidad de promoción del autoempleo, pues si la persona solicitante ya estuviera realmente incorporada a la cooperativa o a la sociedad laboral y, por consiguiente, trabajando, o si tales entidades ya estuvieran efectivamente constituidas, dicha persona ya no estaría desempleada y, por ello, el abono capitalizado de la prestación carecería de sentido²⁷.

El momento para solicitar la capitalización puede ser el inicial a la solicitud de la prestación por desempleo o un momento posterior (cfr. artículo 3.1 del Real Decreto 1044/1985). Así, como se verá a continuación (*infra* 3.2.1), en los supuestos en los que se prevé la capitalización sin estar en situación legal de desempleo, la solicitud de la prestación y de la capitalización será simultánea y la fecha de esta se asimilará, a efectos de reconocimiento y cálculo de la prestación, a la fecha de la situación legal de desempleo (cfr. artículo 10.1.1 de la Ley 5/2011). En todo caso, si la persona trabajadora hubiera impugnado el cese de la relación laboral origen de la prestación por desempleo, la solicitud deberá ser posterior a la resolución del procedimiento correspondiente²⁸, sin que se prevea aquí la posibilidad de que tal cese pueda ser, igualmente, impugnado por la representación legal de las personas trabajadoras, en caso de despido colectivo, tal y como se contempla en la regulación de la capitalización de la prestación por desempleo destinada al autoempleo individual que se contiene en el artículo 34.1.3 de la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del tra-

bajo autónomo (LETA)²⁹. Sin duda, esta falta de previsión se debe a una deficiencia de ajuste técnico, por lo que, en la práctica, también deberá tenerse en consideración la impugnación realizada por la representación legal de las personas trabajadoras, en caso de despido colectivo, de forma y manera que, también en dicho supuesto, la solicitud deberá ser posterior a la resolución de tal impugnación³⁰.

A la solicitud deberá acompañarse la memoria explicativa sobre el proyecto de inversión a realizar y actividad a desarrollar, así como cuanta documentación acredite la viabilidad del proyecto (cfr. artículo 3.1, párrafo primero, del Real Decreto 1044/1985)³¹.

En el caso de incorporación a cooperativas o sociedades laborales ya constituidas, y con independencia de las medidas de pago único o capitalización que se soliciten, se deberá acompañar certificación de haber solicitado su ingreso en las mismas y las condiciones en que este se producirá. En el caso de tratarse de cooperativas o sociedades laborales de nueva creación, también deberá adjuntarse el proyecto de los estatutos de la sociedad. En estos supuestos, el pago único quedará condicionado a la presentación del acuerdo de admisión como persona socia o a la inscripción efectiva de la sociedad en el registro correspondiente

²⁹ BOE de 12 de julio de 2007, núm. 166.

³⁰ En dicho sentido, DEL VAL TENA, A. L. «Capitalización de la prestación por desempleo». En AA.VV. *La protección por desempleo en España*. Murcia: Ediciones Laborum, 2015, p. 478.

³¹ En la página web del SEPE se señala que la memoria puede elaborarse siguiendo el guion denominado «Plantilla de memoria explicativa para el pago único o capitalización», que se adjunta como documento pdf (*vid.* <https://www.sepe.es/HomeSepe/Personas/distributiva-prestaciones/FAQS/capitalizacion-prestacion-inicio-actividad/elaboracion-memoria-solicitud-pago-unico.html>). En realidad, el documento pdf adjunto se refiere al «Contenido mínimo de información a incluir en la memoria explicativa del proyecto de actividad profesional a realizar». En concreto, se especifican los siguientes apartados: datos personales, datos del proyecto, capital necesario total (importe de las aportaciones a la cooperativa incluyendo la cuota de ingreso; importe del desembolso necesario para la adquisición de acciones o participaciones de la sociedad laboral; y distribución prevista de la inversión indicada) y forma de financiación.

²⁷ CAVAS MARTÍNEZ, F. «Incentivos laborales al autoempleo colectivo (I). Incentivos a la constitución de empresas de economía social». En AA.VV. *Fomento del Trabajo Autónomo y la Economía Social. Especial referencia a las novedades introducidas por la Ley 31/2015, de 9 de septiembre* (FARIAS BATLLE, M. y FERRANDO GARCÍA, F. M., Dirs.). Cizur Menor: Aranzadi-Thomson Reuters, 2015, p. 254.

²⁸ Por todas, STSJ de Madrid 4ª, de 30 de enero de 2023, núm. rec. 458/2022.

(cfr. artículo 3.1, párrafo segundo, Real Decreto 1044/1985).

En ese último supuesto, para determinar el registro concreto en el que debe realizarse la inscripción efectiva de la sociedad, deben diferenciarse dos casos, según se trate de una sociedad laboral o de una cooperativa³².

Así, los problemas que aquí se plantean en relación con las sociedades laborales se refieren a la existencia de una duplicidad de registros: el Registro Mercantil y el Registro de Sociedades Laborales. La inscripción en el primero es requisito *sine qua non* para que la sociedad pueda gozar de personalidad jurídica, pero para tal inscripción como sociedad laboral deberá aportarse un certificado que acredite que dicha entidad ha sido calificada como tal por el Ministerio de Trabajo y Economía Social o por el órgano competente de la respectiva comunidad autónoma e inscrita en el Registro de Sociedades Laborales (cfr. artículo 4 de la Ley 44/2015 y Real Decreto 2114/1998, de 2 de octubre, sobre Registro Administrativo de Sociedades Laborales³³). El Real Decreto 1044/1985 no especifica a cuál de los dos se refiere, pero ha de considerarse bastante la inscripción en el segundo, pues no condiciona el abono de la prestación en la modalidad de pago único a que la entidad goce ya de personalidad jurídica, sino meramente a la inscripción en el correspondiente registro.

En cuanto a las cooperativas, la inscripción exigida en el Real Decreto 1044/1985 se refiere, sin lugar a dudas, a la que se ha de efectuar en el Registro de Cooperativas del Ministerio de Trabajo y Economía Social (a salvo de las comunidades autónomas que hayan asumido competencia exclusiva en materia de cooperativas o, cuando menos, competencia en materia de registro de cooperativas) [artículos 109-111 y Disposición Final primera de la Ley 27/1999, de Cooperativas (Ley 27/1999)]³⁴.

³² MERCADER UGUINA, J. R. y GIMENO DÍAZ DE ATAURI, P. «La capitalización de la prestación por desempleo», *ob. cit.*, p. 175.

³³ BOE de 14 de octubre de 1998, núm. 246.

³⁴ BOE de 17 de julio de 1999, núm. 170.

3.2. Medidas para la capitalización

Como se ha adelantado, la capitalización de la prestación por desempleo a las personas beneficiarias de prestaciones cuando pretenden incorporarse como personas socias trabajadoras o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales consta de dos medidas.

3.2.1. Primera medida

La primera de las medidas consiste en que la entidad gestora puede abonar el valor actual del importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo (cfr. artículo 10.1.1 de la Ley 5/2011):

(a) A las personas beneficiarias de prestaciones cuando pretendan:

(a.1) incorporarse, de forma estable, como personas socias trabajadoras o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales, aunque hayan mantenido un vínculo contractual previo con dichas sociedades, —se entiende que laboral— independientemente de su duración, o

(a.2) constituir las. Concretamente, las personas beneficiarias de la capitalización podrán destinar la cuantía capitalizada a los gastos de constitución y puesta en funcionamiento de la cooperativa o de la sociedad laboral, así como al pago de las tasas y el precio de servicios específicos de asesoramiento, formación e información relacionados con la actividad a emprender.

(b) A las personas que trabajen en la sociedad laboral o cooperativa con una relación laboral de carácter indefinido que reúnan todos los requisitos para ser beneficiarias de la prestación por desempleo de nivel contributivo, salvo el de estar en situación legal de desempleo, que pretendan adquirir la condición

de persona socia trabajadora o de trabajo en dicha sociedad laboral o cooperativa.

En estos supuestos, el abono de la prestación se debe realizar de una sola vez por el importe que corresponda a las aportaciones al capital, incluyendo la cuota de ingreso, en el caso de las cooperativas, o al de la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral en lo necesario para acceder a la condición de persona socia. En el caso de las cooperativas, debe matizarse que, como ha sabido advertir la doctrina científica, ya no se limita el importe de la cantidad susceptible de capitalización al montante de la aportación inicial y obligatoria, imprescindible para adquirir la condición de persona socia, sino que comprende todas las aportaciones que se prevea realizar al capital, incluida la cuota de ingreso³⁵. Con ello, decae la jurisprudencia dictada bajo la vigencia de la Ley 45/2002, que autorizaba al SEPE a desembolsar únicamente el importe de la aportación inicial obligatoria para ser persona socia, pero no así la totalidad del aporte dinerario previsto en los estatutos de la cooperativa y que hubiera de ingresarse aplazadamente (ni las aportaciones complementarias), pudiendo destinarse la restante prestación capitalizada a atender los futuros devengos cotizatorios de la persona trabajadoras³⁶.

³⁵ Por todos, CAVAS MARTÍNEZ, F. «La capitalización de las prestaciones por desempleo y cese de actividad como medidas de fomento del emprendimiento social», *ob. cit.*, p. 55.

³⁶ *Vid.* STS 4ª, de 4 de octubre de 2007, rec. ud. núm. 3925/2006, y STS 4ª, de 16 de enero de 2008, núm. rec. ud. 908/2007. Para un análisis de dicha jurisprudencia decaída véase ÁLVAREZ CORTÉS, J. C. y PLAZA ANGULO, J. J. «El desempleo en su modalidad de pago único como ayuda a nuevos emprendedores. Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Social, de 4 de octubre de 2007». *Temas Laborales*. N. 95 (2008), pp. 283-296. Precisamente, estos autores inciden en la idea de que la STS 4ª, de 4 de octubre de 2007, rec. ud. núm. 3925/2006, se limita a establecer una interpretación apegada a la literalidad de la Ley 45/2002, sin perjuicio de que en la misma sentencia (*vid.* F.D. 3º) se reconozca que dicha norma es bastante restrictiva respecto a los derechos de su antecesora, y supone un freno más que notable al propósito del pago único como medida de fomento del empleo, siendo contraria a la finalidad de la propia norma y a lo que estima como necesario y positivo la doctrina científica (*ob. cit.*, pp. 295-296).

Se abonará como pago único la cuantía de la prestación, calculada en días completos, de la que se deducirá el importe relativo al interés legal del dinero, pero al contrario de lo que sucede con la regulación de la capitalización de la prestación por desempleo destinada al autoempleo individual que se contienen en el artículo 34.1.1 de la LETA no se prevé aquí la posibilidad de que en los supuestos en los que no se obtenga la prestación por su importe total, el importe restante se pueda obtener conforme a la segunda de las medidas, consistente en que la entidad gestora abone mensualmente el importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo para subvencionar la cotización de la persona beneficiaria de la capitalización a la Seguridad Social. Sin embargo, en la práctica, ello será posible, al no ser estas dos medidas de pago excluyentes entre sí, precisamente, cuando la aportación obligatoria requerida para acceder a la condición de persona socia sea inferior al importe de la prestación de pago único pendiente por percibir (tanto para el caso de constitución, como de incorporación a cooperativas o sociedades laborales), o cuando la persona beneficiaria opte por recibir la prestación por desempleo en la modalidad de pago único hasta un determinado importe y también a percibir el resto de la prestación mediante subvención de las cuotas de la Seguridad Social³⁷.

3.2.2. Segunda medida

La segunda de las medidas consiste en que la entidad gestora (el SEPE) puede abonar mensualmente el importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo para subvencionar la cotización de la persona beneficiaria de la capitalización a la Seguridad Social, y en este supuesto:

(a) La cuantía de la subvención, calculada en días completos de prestación, será fija

³⁷ CAVAS MARTÍNEZ, F. «La capitalización de las prestaciones por desempleo y cese de actividad como medidas de fomento del emprendimiento social», *ob. cit.*, pp. 56-57.

y corresponderá al importe de la aportación íntegra de la persona beneficiaria de la capitalización a la Seguridad Social (en el régimen que corresponda) en el momento del inicio de la actividad sin considerar futuras modificaciones, salvo cuando el importe de la subvención quede por debajo de la aportación de la persona beneficiaria de la capitalización que corresponda a la base mínima de cotización vigente para cada régimen de Seguridad Social; en tal caso, se abonará esta última.

(b) El abono se realizará mensualmente por el SEPE a la persona beneficiaria de la capitalización, previa comprobación de que se mantiene en alta en la Seguridad Social en el mes correspondiente. Como consecuencia de dicha regulación cabe concluir que no se ha optado por un simple mecanismo de compensación: la deuda por las cotizaciones con el saldo favorable a la persona beneficiaria de la prestación por desempleo, según aquellas sean exigibles. En consecuencia, primero, la persona beneficiaria debe abonar sus cotizaciones, por sí misma o por el sujeto obligado y, posteriormente, mes a mes, el SEPE paga a la persona beneficiaria esa cuantía. Del mismo modo, no resulta exigible la previa presentación de los correspondientes documentos acreditativos de la cotización, correspondiendo al SEPE comprobar que se mantiene en alta en la Seguridad Social en el mes correspondiente. Como crítica a esta medida, se ha señalado que por más que se denomine a la misma «subvención», en verdad, no estamos ante una «subvención» porque no tienen ese carácter «las prestaciones contributivas y no contributivas del Sistema de la Seguridad Social», y la prestación por desempleo no es una excepción, ni los beneficios en la cotización a la Seguridad Social (cfr. artículo 2.4, letras a y g de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones³⁸). También se ha propuesto de *lege ferenda* suprimir esta medida de abono de la prestación por desempleo, sustituyéndola por una bonificación en la cotización o, alternati-

vamente, la exención mensual de la obligación de cotizar hasta agotar el crédito, respecto de la Seguridad Social, que se reconozca³⁹.

3.3. Dinámica de la capitalización una vez reconocida

Los efectos económicos del abono del derecho solicitado se producirán a partir del día siguiente al de su reconocimiento, salvo cuando la fecha de inicio de la actividad sea anterior, en cuyo caso, se estará a la fecha de inicio de esa actividad (cfr. artículo 10.1.3 de la Ley 5/2011).

A efectos de tal reconocimiento, el SEPE, teniendo en cuenta la viabilidad del proyecto a realizar⁴⁰, debe dictar resolución en el plazo de 15 días contados desde el reconocimiento de la prestación, si la solicitud de esta modalidad de pago se hubiera realizado conjuntamente con aquella, o en el plazo de 30 días si la solicitud se hubiera realizado en un momento posterior. Contra esta resolución de la Dirección Provincial del SEPE cabe interponer recurso de alzada ante el Director General del SEPE, cuya resolución agotará la vía administrativa (cfr. artículo 3.2 del Real Decreto 1044/1985), y posibilitará, en su caso, el correspondiente recurso ante los órganos jurisdiccionales del orden social [cfr. artículo 2.º de la Ley 36/2011, de 10 de octubre, reguladora de la jurisdicción social (LRJS)]⁴¹.

Una vez percibida la prestación por su valor actual el beneficiario de la capitalización debe iniciar, en el plazo máximo de un mes, la actividad para cuya realización se le hubiera concedido y darse de alta en el correspondiente régimen de la Seguridad Social, o acreditar, en su caso, que está en fase de iniciación (cfr. artículo 4.1 del Real Decreto 1044/1985).

³⁹ DEL VAL TENA, A. L. «Capitalización de la prestación por desempleo», *ob. cit.*, pp. 471-472.

⁴⁰ En consecuencia, el SEPE puede negar la capitalización si evalúa negativamente la viabilidad del proyecto (por todas, STS 4ª, de 25 de mayo de 2000, núm. rec. ud. 2947/1999).

⁴¹ BOE de 11 de octubre de 2011, núm. 245.

³⁸ BOE de 18 de noviembre de 2003, núm. 276.

La prestación por desempleo se considerará extinguida por agotamiento, cuando la persona beneficiaria de la capitalización perciba el importe total de la misma, por su valor total (cfr. artículo 5.1 del Real Decreto 1044/1985).

No podrá reconocerse un nuevo derecho a la prestación por desempleo hasta tanto no hubiere transcurrido el periodo de tiempo durante el cual se hubiese extendido la prestación de no haberse percibido en su modalidad de pago único o capitalización (cfr. artículo 5.2 del Real Decreto 1044/1985)⁴². Debe entenderse que dicha prohibición no se extiende más allá de ese período, y que, por tanto, cabe reconocer la validez de las cotizaciones realizadas durante dicho período para, una vez agotado, generar nuevo desempleo⁴³.

Por su parte, la percepción de la prestación por su valor actual será compatible con otras ayudas que para la constitución o integración en cooperativas o sociedades laborales pudieran obtenerse (cfr. artículo 6 del Real Decreto 1044/1985), así como con las prestaciones de la Seguridad Social a que pueda tener derecho la persona beneficiaria antes del fin del período a que corresponda la capitalización⁴⁴.

Finalmente, la no afectación de la cantidad percibida por la persona beneficiaria de la capitalización a la realización de la actividad para la que se ha concedido se considerará pago indebido, por lo que deberá devolverse (cfr. artículo 7.1 del Real Decreto 1044/1985, en relación con el artículo 295 del TRLGSS-2015). Concretamente, el SEPE podrá reclamar el reintegro

de lo cobrado indebidamente conforme al procedimiento regulado en el artículo 33.1 del Real Decreto 625/1985. El fundamento de esta reclamación no será, obviamente, la inexistencia de derecho a la prestación por desempleo sino la improcedencia del pago único, por no haberse destinado la cantidad satisfecha al fin que se esperaba de ella. De ahí que el importe a reintegrar será la cantidad líquida capitalizada que hubiera sido ingresada a la persona beneficiaria de la prestación capitalizada⁴⁵.

A tales efectos, se debe entender, salvo prueba en contrario, que no ha existido afectación cuando la persona beneficiaria de la capitalización, en el plazo máximo de un mes desde que percibiera la prestación por desempleo capitalizada, no haya acreditado haber llevado a cabo alguna de las dos medidas expuestas (*supra* 3.2.1 y 3.2.2).

Cuando la persona beneficiaria de la capitalización devuelva las cantidades indebidamente percibidas, se estará a lo dispuesto con carácter general para el pago de prestaciones por desempleo de acuerdo con la situación en que se encuentre la persona beneficiaria de la capitalización (cfr. artículo 7.1 de Real Decreto 1044/1985). Por consiguiente, una vez devuelto el importe del cobro indebido, si la persona trabajadora se mantuviera en situación de desempleo total, podrá solicitar, previa inscripción como demandante de empleo y reactivación del acuerdo de actividad, reanudación de la prestación contributiva para su abono mes a mes. En ese caso, se procederá al abono periódico de la prestación desde la fecha de la solicitud, sin consumo del periodo transcurrido entre la fecha de efectos económicos de la resolución de capitalización y la de solicitud de reanudación de la prestación, sin que concurran causas de suspensión o extinción del derecho⁴⁶.

⁴² Véase al respecto la STS 3ª, de 10 de julio de 1991, núm. rec. 358/1990, F.D. 3º.

⁴³ STSJ de Murcia 4ª, de 29 de marzo de 1996, núm. rec. 563/1995, F.D. 2º. Igualmente, véase LÓPEZ GANDÍA, J. «Las prestaciones de desempleo en empresas de economía social. Especial referencia al pago único». *Revista Doctrinal Aranzadi Social*. N. 19 (2002), BIB 2003\29, p. 25.

⁴⁴ Véase, MORENO DE VEGA Y LOMO, F. «La capitalización de la prestación por desempleo», *ob. cit.*, p. 119. Con fundamento en la STS 4ª, de 15 de diciembre de 1992, núm. rec. ud. 1129/1992, véase CAVAS MARTÍNEZ, F. «La capitalización de las prestaciones por desempleo y cese de actividad como medidas de fomento del emprendimiento social», *ob. cit.*, p. 56.

⁴⁵ CAVAS MARTÍNEZ, F. «La capitalización de las prestaciones por desempleo y cese de actividad como medidas de fomento del emprendimiento social», *ob. cit.*, p. 60.

⁴⁶ MERCADER UGUINA, J. R. y GIMENO DÍAZ DE ATAURI, P. «La capitalización de la prestación por desempleo», *ob. cit.*, p. 187.

Pero si la persona beneficiaria de la capitalización no procede a la devolución del cobro indebido y la capitalización lo fue por la totalidad de la prestación contributiva, dado que, conforme al artículo 7.1 del Real Decreto 1044/1985, es causa de extinción del derecho, no habrá lugar al abono mensual de la prestación en tanto no se produzca el reintegro de las cantidades indebidamente percibidas, sin que proceda la compensación con las cantidades no reintegradas⁴⁷.

Es más, la no aplicación o la utilización desviada de la prestación por desempleo que se hubiera capitalizado determinará la extinción de esta. Igualmente, podrá conllevar la exclusión del derecho a percibir cualquier prestación económica y, en su caso, ayuda de fomento de empleo durante un año, así como del derecho a participar durante ese período en formación profesional. Claro está, todo ello debe entenderse sin perjuicio del reintegro de las cantidades indebidamente percibidas, tras la reclamación del SEPE [cfr. artículo 47, apartados 1.c y 3 del Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social (TRLISOS)]⁴⁸.

4. CAPITALIZACIÓN DE LA PRESTACIÓN POR CESE DE ACTIVIDAD PARA REALIZAR UNA ACTIVIDAD PROFESIONAL COMO PERSONAS SOCIAS TRABAJADORAS DE UNA COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO O SOCIEDAD QUE TENGA EL CARÁCTER DE LABORAL

Este segundo programa de fomento de empleo a través de la Seguridad Social se contempla en el artículo 12 de la Ley 5/2011. Como se verá, este programa consta de dos medidas, pero

para poder beneficiarse de las mismas deben cumplirse previamente una serie de requisitos.

4.1. Requisitos previos para poder ser persona beneficiaria

Las personas que pretendan ser beneficiarias de la capitalización de la prestación por cese de actividad para realizar una actividad profesional como personas socias trabajadoras de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad que tenga el carácter de laboral deben cumplir previamente los siguientes requisitos:

- (a) Ser titular del derecho a la prestación por cese de actividad (cfr. artículo 12.1 de la Ley 5/2011). Ello conlleva el cese previo de la actividad por alguna de las causas tipificadas en el artículo 331.1 del TRLGSS-2015.
- (b) Tener pendiente de percibir un período de, al menos, 6 meses de prestación (cfr. artículo 12.1 de la Ley 5/2011). Si bien, actualmente, se trata de una prestación con una duración máxima de 24 meses para solicitantes que hubieran estado cotizando 48 meses o más (cfr. artículo 338.1 del TRLGSS-2015), y ello puede resultar atractivo, en comparación con lo que sucede para con la prestación por desempleo, que cuenta con una duración máxima de 24 meses para solicitantes que hubieran estado cotizando 72 meses o más (cfr. artículo 269.1 del TRLGSS-2015), aunque en el caso de las prestaciones por desempleo se tiene que tener pendiente de percibir un período de, al menos 3 meses, en verdad, la escasa duración práctica de la prestación y la escasa cuantía de la prestación acaban por desincentivar la capitalización, por resultar insuficientes las cantidades resultantes de la misma para el autoempleo colectivo, en los términos previstos por la legislación vigente⁴⁹.

⁴⁷ Con fundamento en la STS 4ª, de 17 de octubre de 2002, núm. rec. ud. 412/2002, véase MERCADER UGUINA, J. R. y GIMENO DÍAZ DE ATAURI, P. «La capitalización de la prestación por desempleo», *ob. cit.*, p. 187.

⁴⁸ BOE de 8 de agosto de 2000, núm. 189.

⁴⁹ Al respecto, véase TALÉNS VISCONTI, E. E. «La capitalización de la prestación por cese de actividad: problemas prácticos». En

- (c) Acreditar ante el órgano gestor que se va a realizar una actividad profesional como personas socias trabajadoras de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad que tenga el carácter de laboral (cfr. artículo 12.1 de la Ley 5/2011).

Este órgano gestor será, generalmente, la correspondiente mutua colaboradora con la Seguridad Social conforme a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 346 del TRGLSS. Ahora bien, conforme a lo establecido en el apartado 3 de dicho artículo, en el supuesto de trabajadores autónomos que tengan cubierta la protección dispensada a las contingencias derivadas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales con una entidad gestora de la Seguridad Social, la gestión de esta prestación corresponderá: en el ámbito del Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores del Mar, al Instituto Social de la Marina (ISM) y en el ámbito del Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, al SEPE. Conviene aclarar que esta situación existe residualmente como resultado de la evolución legislativa, en concreto de la que ha experimentado el artículo 47 del Real Decreto 84/1996, de 26 de enero⁵⁰. En efecto, en una redacción anterior a la dada por el Real Decreto 1273/2003, de 10 de octubre⁵¹, el mencionado precepto permitía al trabajador autónomo asignar la cobertura de la incapacidad temporal bien a la entidad gestora correspondiente (INSS o ISM) o bien a una Mutua. Y, en virtud del Real Decreto 1273/2003, de 10 de octubre, se pasó a permitir la cobertu-

ra de las contingencias profesionales por las mismas entidades que gestionaban la incapacidad temporal. En suma, el citado artículo 47 permitió durante un tiempo que los trabajadores autónomos encomendasen la gestión de sus contingencias profesionales al INSS o al ISM, razón por la que en la actualidad aún quedan afiliados en esa circunstancia.

En todo caso, debe matizarse que en comparación con la capitalización de la prestación por desempleo es este un requisito más restrictivo, pues recuérdese que para la capitalización de la prestación por desempleo se permite la incorporación como persona socia de trabajo a una cooperativa y aquí se permite la incorporación en una cooperativa de trabajo asociado y no en las restantes modalidades de cooperativa⁵².

- (d) La solicitud del abono de la prestación por cese de actividad debe ser, en todo caso, de fecha anterior a la fecha de incorporación a la cooperativa o sociedad laboral, o a la de constitución de la cooperativa o sociedad laboral (cfr. artículo 12.3, párrafo segundo, de la Ley 5/2011).

Igualmente, la persona que pretenda ser beneficiaria de la capitalización deberá acompañar a la solicitud una memoria explicativa sobre el proyecto de inversión a realizar y la actividad a desarrollar, así como cuanta documentación acredite la viabilidad del proyecto. Del mismo modo, deberá acompañar certificación de haber solicitado su ingreso en la sociedad y condiciones en que este se producirá. Si se trata de cooperativas o sociedades laborales de nueva creación deberá acompañar, además, el proyecto de estatutos de la sociedad. En estos casos el abono de la prestación en su modalidad de pago único o capitalización estará condicionado a la presentación del acuerdo de admisión como persona socia o a la efectiva inscripción de la sociedad en el correspondiente registro (cfr. artículo 12.2 de la Ley 5/2011).

AA.VV. *La protección por desempleo en España*. Murcia: Ediciones Laborum, 2015, p. 534). Concretamente, conforme a los últimos datos publicados por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, que corresponden al segundo trimestre de 2020, teniendo en cuenta los datos facilitados por el Ministerio de Inclusión Social, Seguridad Social y Migraciones, de las 1923 prestaciones por cese de actividad reconocidas, la duración media de la prestación por meses fue de 9,345, y el importe medio mensual de la prestación de 325,13 euros (<https://datos.gob.es/es/catalogo/e04926001-prestacion-cese-actividad1>).

⁵⁰ BOE de 27 de febrero de 1996, núm. 50.

⁵¹ BOE de 22 de octubre de 2003, núm. 253.

⁵² CAVAS MARTÍNEZ, F. «Incentivos laborales al autoempleo colectivo (I) (...)», *ob. cit.*, pp. 260-261.

4.2. Medidas para la capitalización

Como se ha adelantado, la capitalización de la prestación por cese de actividad para realizar una actividad profesional como personas socias trabajadoras de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad que tenga el carácter de laboral consta de dos medidas.

4.2.1. Primera medida

La primera medida consiste en que el órgano gestor puede abonar la prestación de una sola vez por el importe que corresponda a las aportaciones al capital, incluyendo la cuota de ingreso, en el caso de las cooperativas, o al de la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral en lo necesario para acceder a la condición de persona socia trabajadora, incluidas las cargas tributarias para el inicio de la actividad (cfr. artículo 12.5, párrafo primero, de la Ley 5/2011).

Igualmente, las personas beneficiarias de la capitalización pueden destinar la misma a los gastos de constitución y puesta en funcionamiento de la cooperativa o de la sociedad laboral, así como al pago de las tasas y tributos. Pueden también destinar hasta el 15% de la cuantía de la prestación capitalizada al pago de servicios específicos de asesoramiento, formación e información relacionados con la actividad a emprender (cfr. artículo 12.5, párrafo segundo, de la Ley 5/2011).

Se abonará como pago único o capitalización la cuantía de la prestación, calculada en días completos, de la que se deducirá el importe relativo al interés legal del dinero (cfr. artículo 12.5, párrafo tercero, de la Ley 5/2011).

4.2.2. Segunda medida

La segunda de las medidas consiste en que el órgano gestor, a solicitud de las personas beneficiarias de la prestación capitalizada, puede destinar todo o parte del pago único o

capitalización de la prestación por cese de actividad a cubrir los costes de cotización a la Seguridad Social. En tal caso, habrá que atenderse a las siguientes reglas (cfr. artículo 12.6 de la Ley 5/2011):

(a) Primera. Si no se obtiene la prestación por su importe total, el importe restante se podrá obtener conforme a lo establecido en la regla segunda siguiente.

Asimismo, la persona beneficiaria de la prestación capitalizada podrá optar por obtener toda la prestación pendiente por percibir conforme a lo establecido en la regla segunda siguiente

(b) Segunda. El órgano gestor podrá abonar mensualmente el importe de la prestación por cese de actividad para compensar la cotización de la persona trabajadora a la Seguridad Social, y en este supuesto:

(b.1) La cuantía a abonar, calculada en días completos de prestación, será fija y corresponderá al importe de la aportación íntegra de la persona trabajadora a la Seguridad Social en el momento del inicio de la actividad sin considerar futuras modificaciones.

(b.2) El abono se realizará mensualmente por la entidad u organismo gestor a la persona trabajadora, previa comprobación de que se mantiene en alta en la Seguridad Social en el mes correspondiente.

4.3. Dinámica de la capitalización una vez reconocida

El órgano gestor, teniendo en cuenta la viabilidad del proyecto a realizar, reconocerá el derecho en el plazo de 30 días contados desde la solicitud del pago único o capitalización. Contra la decisión del órgano gestor se podrá realizar una reclamación, para lo que el órgano gestor debe indicar expresamente esta posibilidad, así como el plazo para su interposición. Contra la resolución del órgano

gestor cabrá la posibilidad de acudir al órgano jurisdiccional del orden social competente (cfr. artículo 12.3 de la Ley 5/2011).

Una vez percibida la prestación por su valor actual, la persona beneficiaria deberá iniciar, en el plazo máximo de un mes, la actividad para cuya realización se le hubiera concedido y darse de alta en el correspondiente régimen de la Seguridad Social, o acreditar, en su caso, que está en fase de iniciación (cfr. artículo 12.4 de la Ley 5/2011).

La percepción de la prestación en un pago único o capitalizada será compatible con otras ayudas que para la constitución o integración en cooperativas o sociedades laborales pudieran obtenerse (cfr. artículo 12.7 de la Ley 5/2011).

La no afectación de la cantidad percibida a la realización de la actividad para la que se haya concedido será considerada pago indebido. A tales efectos, se entenderá, salvo prueba en contrario, que no ha existido afectación cuando la persona trabajadora, en el plazo de un mes, no haya acreditado haber iniciado la actividad para la que se le ha concedido la prestación en pago único o capitalizada y no se haya dado de alta en el correspondiente régimen de la Seguridad Social, o no haya acreditado, en su caso, que está en fase de iniciación (cfr. artículo 12.8 de la Ley 5/2011).

5. CAPITALIZACIÓN DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO PARA LA ADQUISICIÓN DE LA CONDICIÓN DE SOCIEDAD LABORAL O TRANSFORMACIÓN EN COOPERATIVA POR SOCIEDADES MERCANTILES EN CONCURSO

En este apartado se analiza el tercer y último programa de fomento de empleo a través de la Seguridad Social que, basándose en la capitalización o pago único de la prestación por desempleo, apuesta por las cooperativas y las sociedades laborales. Para ello se segui-

rá en la exposición, básicamente, la misma estructura utilizada al estudiar los otros dos programas de fomento de empleo ya analizados (*supra* 3 y 4). En primer lugar, se describirá el objeto de la capitalización, realizando las precisiones pertinentes para su mejor comprensión. En segundo lugar se analizarán los requisitos para que proceda dicha capitalización. Finalmente, se tratará la dinámica de la capitalización una vez reconocida.

5.1. Objeto de la capitalización

En este programa de fomento de empleo, conforme al artículo 10bis de la Ley 5/2011⁵³, la entidad gestora (el SEPE) puede abonar a las personas que reúnan todos los requisitos para ser beneficiarias de la prestación contributiva por desempleo, salvo el de estar en situación legal de desempleo⁵⁴, el valor actual del importe de dicha prestación, cuando pre-

⁵³ No se aplica en ningún caso el Real Decreto 1044/1985, por lo que no se exigirá que la persona trabajadora no haya hecho uso del derecho al pago único en los cuatro años inmediatamente anteriores, sin que, en caso de tener derecho a reanudar una prestación por desempleo, que las mensualidades pendientes de percibir sean tres o más (Instrucciones provisionales de la Dirección General del SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de Economía Social: capitalización de la prestación por desempleo para la adquisición de la condición de sociedad laboral o transformación en cooperativa por sociedades mercantiles en concurso, Madrid, 21 de diciembre de 2022, p. 8).

⁵⁴ Por consiguiente, se deben cumplir los siguientes requisitos, teniendo en cuenta lo establecido en el artículo 166 del TRLGSS-2015 (en ese sentido, *vid.* Instrucciones provisionales de la Dirección General del SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de Economía Social, *ob. cit.*, pp. 7-8):

(a) Estar afiliada a la Seguridad Social y en situación de alta o asimilada al alta en los casos que legal o reglamentariamente se determinen.

(b) Tener cubierto el período mínimo de cotización a que se refiere el artículo 269.1 del TRLGSS-2015, dentro de los 6 años anteriores a la fecha de la solicitud de la capitalización de la prestación por desempleo. Para el supuesto en que en el momento de la solicitud se mantengan uno o varios contratos a tiempo parcial se tendrán en cuenta exclusivamente, a los solos efectos de cumplir el requisito de acceso a la prestación capitalizada, los períodos de cotización en los trabajos en los que se haya perdido el empleo o se haya visto suspendido el contrato o reducida la jornada ordinaria de trabajo.

tendan adquirir acciones o participaciones sociales de una sociedad en la que prestan servicios retribuidos como personas trabajadoras con contrato de trabajo por tiempo indefinido de forma que, con dicha adquisición, individualmente considerada, o con las adquisiciones que realicen otras personas, trabajadoras o no de la sociedad, esta reúna las condiciones legalmente necesarias para adquirir la condición de sociedad laboral o transformarse en cooperativa (cfr. párrafo primero del apartado primero)⁵⁵.

Al respecto, en primer lugar, debe precisarse que como no se excluye a los indefinidos a tiempo parcial ni a los fijos discontinuos, el contrato por tiempo indefinido podrá ser a tiempo completo, parcial o fijo discontinuo. Tampoco se requiere una determinada antigüedad en la empresa⁵⁶.

En segundo lugar, en lo que se refiere a las condiciones legalmente necesarias para transformar las sociedades mercantiles en sociedad cooperativa o para que aquellas adquieran la condición de sociedad laboral, deben diferenciarse dos supuestos:

(a) Conforme a la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (Ley 3/2009)⁵⁷, como punto de partida, una sociedad mercantil inscrita podrá transformarse en sociedad cooperativa (cfr. artículo 4.5).

En su caso, también es posible que los solicitantes tengan el derecho de opción al que se refiere el artículo 269.3 del TRLGSS-2015.

(c) No haber cumplido la edad ordinaria que se exija en cada caso para causar derecho a la pensión contributiva de jubilación, salvo que el trabajador no tuviera acreditado el período de cotización requerido para ello.

(d) Suscribir el acuerdo de actividad al que se refiere el artículo 3 de la Ley 3/2023.

⁵⁵ Nótese que no se prevé la posibilidad de reconocer el pago único o la capitalización si se solicita la adopción de la condición de sociedad participada de la sociedad mercantil.

⁵⁶ Instrucciones provisionales de la Dirección General del SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de Economía Social, *ob. cit.*, p. 5.

⁵⁷ BOE de 4 de abril de 2009, núm. 82.

A partir de dicha constatación, el acuerdo de transformación se debe adoptar con los requisitos y formalidades establecidos en el régimen de la sociedad que se transforma (cfr. artículo 10.1). Así, conforme al Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital⁵⁸, en las sociedades anónimas para que la junta general pueda acodar válidamente la transformación será necesaria, en primera convocatoria, la concurrencia de accionistas presentes o representados que posean, al menos, el 50% del capital suscrito con derecho de voto. En segunda convocatoria será suficiente la concurrencia del 25% de dicho capital. Además, se prevé que los estatutos sociales pueden elevar dichos quórum (cfr. artículo 194). Para la adopción del acuerdo de transformación si el capital presente o representado supera el 50% bastará con que el acuerdo se adopte por mayoría absoluta. Sin embargo, se requerirá el voto favorable de los dos tercios del capital presente o representado en la junta cuando en segunda convocatoria concurren accionistas que representen el 25% o más del capital suscrito con derecho de voto sin alcanzar el 50%. Además, los estatutos sociales pueden elevar dichas mayorías (cfr. artículo 201).

Por su parte, en las sociedades limitadas, no se exige un quórum de asistencia mínimo para que se constituya la junta general. Únicamente se requiere que, en el momento de la votación, se encuentren presentes las personas socias necesarias para adoptar el acuerdo en cuestión. Concretamente, respecto al acuerdo de transformación se requiere el voto favorable de, al menos, dos tercios de los votos correspondientes a las participaciones en que se divida el capital social (cfr. artículo 199).

Igualmente, conforme al artículo 10.2 de la Ley 3/2009: «El acuerdo deberá incluir la aprobación del balance de la sociedad presentado para la transformación, con las modificaciones que en su caso resulten procedentes, así como

⁵⁸ BOE de 3 de julio de 2010, núm. 161.

de las menciones exigidas para la constitución de la sociedad cuyo tipo se adopte».

Así, conforme a este último requisito, en el caso de las cooperativas debe estar a lo establecido por la ley de cooperativas que resulte de aplicación. No obstante, resultan aspectos comunes a todas las leyes vigentes, los siguientes: la transformación se hará constar en escritura pública, que expresará necesariamente todas las menciones requeridas para la constitución de una cooperativa; dicha escritura, a la que se incorporará, en su caso, el informe de las personas expertas independientes sobre el patrimonio social no dinerario, se presentará para su inscripción en el registro mercantil y demás procedentes, en su caso, y siempre en el de cooperativas, acompañada del balance cerrado el día anterior al del acuerdo de transformación.

Por último, también deben cumplirse el resto de requisitos formales que exige la Ley 3/2009 para la transformación: información a las personas socias (cfr. artículo 9); subsistencia de las obligaciones de las personas socias (cfr. artículo 11); participación de las personas socias en la sociedad transformada (cfr. artículo 12); derecho de separación de las personas socias (cfr. artículo 15); titulares de derechos especiales (cfr. artículo 16).

(b) En lo que respecta a la a la adquisición de la condición de sociedad laboral por las sociedades mercantiles, debe partirse de que, conforme a la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas (Ley 44/2015)⁵⁹: «La obtención de la calificación como laboral por una sociedad anónima o de responsabilidad limitada no se considerará transformación social ni estará sometida a las normas aplicables a la transformación de sociedades» (artículo 4.3). Con otras palabras, no se aplicará la Ley 3/2009. En consecuencia, se deberá proceder a la modificación de los estatutos sociales, lo que supone aplicar en idénticos términos lo ya señalado respecto

a los acuerdos a adoptar en la junta general para la transformación de sociedades mercantiles en sociedades cooperativas, así como el cumplimiento de los requisitos para obtener la calificación de «Sociedad Laboral» que se recogen en el artículo 1 de la Ley 44/2015.

Por último, la solicitud de la prestación y de la capitalización debe ser simultánea, y la fecha de la misma se asimilará, a efectos de reconocimiento y cálculo de la prestación, a la fecha de la situación legal de desempleo (cfr. artículo 10 bis, párrafo segundo del apartado primero).

5.2. Requisitos para que proceda la capitalización

El abono de la prestación capitalizada requiere que la sociedad mercantil se haya declarado en concurso y que el juez de lo mercantil haya acordado la transformación de la sociedad en una sociedad cooperativa o que aquella adquiera la condición de laboral en el marco de lo dispuesto en los artículos 219 o 224 bis y artículos concordantes del Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal (TRLR)⁶⁰ (cfr. artículo 10 bis.2). Para ello las personas que deseen beneficiarse de esta modalidad de autoempleo colectivo deben presentar ante el juez del concurso, junto con otra u otras personas trabajadoras, una propuesta de sucesión de empresa mediante la transformación de la sociedad mercantil en sociedad cooperativa o mediante la adquisición de la condición de laboral de la sociedad mercantil⁶¹. Pero todo ello requiere un análisis más detenido.

En efecto, la referencia a los artículos 219 o 224 bis del TRLR hace que deba centrarse la atención en el régimen legal para la ena-

⁵⁹ BOE de 15 de octubre de 2015, núm. 247.

⁶⁰ BOE de 7 de mayo de 2020, núm. 127.

⁶¹ Instrucciones provisionales de la Dirección General del SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de Economía Social, *ob. cit.*, pp. 5-6.

jenación que se produzca hasta la aprobación del convenio o hasta la apertura de la fase de liquidación del conjunto de una empresa o de una o varias unidades productivas, que se contiene en los artículos 215 a 224 del TRLC, así como en la regulación específica que se contiene en el artículos 224 bis del TRLC para el caso de las ofertas de adquisición de una o varias unidades productivas que forman parte ya de la solicitud del concurso, que es lo que se viene denominando pre-pack concursal⁶². Todo ello se analizará a continuación. No obstante, cabe precisar que la referencia al conjunto de una empresa o de una o varias unidades productivas debe entenderse conforme a la definición de unidad productiva que se recoge en el artículo 200 del TRLC, es decir, como «el conjunto de medios organizados para el ejercicio de una actividad económica o accesorias». Ahora bien, la referencia a la «empresa» no añade nada desde el punto cualitativo, pues responde a esa idea de «conjunto de medios organizados para el ejercicio de una actividad económica», y solo se trataría de una cuestión de orden cuantitativo, al hacer referencia a la totalidad o conjunto, del que pueden formar parte varias unidades productivas⁶³.

5.2.1. Los sistemas de enajenación de la empresa concursada como punto de partida para la transformación de la sociedad mercantil en una cooperativa o para que aquella adquiera la condición de laboral

El artículo 219 del TRLC se refiere a uno de los tres sistemas de enajenación, a saber, la venta en subasta, que constituye el sistema o modo ordinario de enajenación según el artícu-

lo 215 del TRLC⁶⁴. En concreto, el artículo 219 establece, en su apartado primero, que:

«En caso de subasta, el juez, mediante auto, podrá acordar la adjudicación al oferente cuya oferta no difiera en más del quince por ciento de la oferta superior cuando considere que garantiza en mayor medida la continuidad de la empresa en su conjunto o, en su caso, de la unidad productiva y de los puestos de trabajo, así como la mejor y más rápida satisfacción de los créditos de los acreedores».

Dentro de esta posibilidad, el apartado segundo, matiza lo que resulta de interés a los efectos de este estudio, a saber, que:

«Esta regla se aplicará también a las ofertas de personas trabajadoras interesadas en la sucesión de la empresa mediante la constitución de sociedad cooperativa o laboral».

La referencia que el artículo 10 bis2 de la Ley 5/2011 hace a los artículos concordantes, conduce a la posibilidad de que el juez de lo mercantil acuerde la transformación de la sociedad en una sociedad cooperativa o sociedad laboral también en los otros dos sistemas de enajenación, a saber, la enajenación directa y la enajenación a través de persona o entidad especializada, contempladas en el artículo 216 del TRLC. Ambos sistemas operan en cualquier estado del concurso —es decir, desde la declaración hasta su conclusión, en caso de liquidación, y hasta la aprobación del convenio, en caso de solución consensuada— o cuando la subasta quede desierta, a solicitud tanto de la administración concursal como de cualquier sujeto con interés legítimo, como puede ser el concursado o los acreedores, entre los que pueden encontrarse, precisamente, las personas trabajadoras.

⁶² En este sentido, véase FUENTES DEVESA, R. «Enajenación de bienes y derechos de la masa activa». En AA.VV. *Derecho concursal y preconcursal. Texto Refundido de la Ley Concursal tras la reforma por la Ley 16/2022, de 5 de septiembre*. Tomo I (GALLEGO SÁNCHEZ, E., Dir.). Valencia: Tirant lo Blanch, 2022, p. 1190.

⁶³ FUENTES DEVESA, R. «Enajenación de bienes y derechos de la masa activa», *ob. cit.*, p. 1190.

⁶⁴ El artículo 215, bajo la rúbrica «Modo ordinario de enajenación de unidades productivas», dispone que: «Hasta la aprobación del convenio o hasta la apertura de la fase de liquidación, la enajenación del conjunto de una empresa o de una o varias unidades productivas se hará mediante subasta electrónica, salvo que el juez autorice otro modo de realización».

Asimismo, hay que tener en cuenta los preceptos que resultan de aplicación en los tres sistemas de enajenación:

(a) La administración concursal, cualquiera que sea el sistema de enajenación, deberá determinar el plazo para la presentación de las ofertas y especificar, antes de la iniciación de ese plazo, los gastos realizados con cargo a la masa activa para la conservación en funcionamiento de la actividad del conjunto de la empresa o de la unidad o unidades productivas objeto de enajenación, así como los previsibles hasta la adjudicación definitiva (cfr. artículo 217 del TRLC).

(b) Cualquiera que sea el sistema de enajenación, las ofertas deberán tener, al menos, el siguiente contenido (cfr. artículo 218 del TRLC):

(b.1) La identificación del oferente y la información sobre su solvencia económica y sobre los medios humanos y técnicos a su disposición.

(b.2) La determinación precisa de los bienes, derechos, contratos y licencias o autorizaciones incluidos en la oferta.

(b.3) El precio ofrecido, las modalidades de pago y las garantías aportadas. En caso de que se transmitiesen bienes o derechos afectos a créditos con privilegio especial, deberá distinguirse en la oferta entre el precio que se ofrecería con subsistencia o sin subsistencia de las garantías.

(b.4) La incidencia de la oferta sobre los trabajadores.

(c) Como salvaguarda de los derechos de las personas trabajadoras afectadas, las resoluciones que el juez adopte en relación con la enajenación de la empresa o de una o varias unidades productivas deberán ser dictadas previa audiencia, por plazo de quince días, de la representación de las personas trabajadoras, si existieran (cfr. artículo 220, apartado primero, del TRLC). Además, en el caso de que las operaciones de enajenación impliquen la modificación sustancial de las condiciones de trabajo, el traslado, el despido, la suspensión

de contrato o la reducción de jornada de carácter colectivo, debe estarse a lo dispuesto en los artículos 169 y siguientes del TRLC sobre la tramitación del procedimiento de regulación de empleo concursal (cfr. artículo 220, apartado segundo, del TRLC).

(d) Una vez producida la enajenación, como consecuencia de la adquisición de la empresa o de una o varias unidades productivas:

(d.1) Debe entenderse, a los efectos laborales y de Seguridad Social, que existe sucesión de empresa (cfr. artículo 221, apartado primero, del TRLC).

Precisamente, el juez del concurso será el único competente para declarar la existencia de sucesión de empresa, así como para delimitar los activos, pasivos y relaciones laborales que la componen (cfr. artículo 221, apartado segundo, del TRLC).

En estos casos, el juez podrá recabar informe de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social (ITSS) relativo a las relaciones laborales afectas a la enajenación de la unidad productiva y las posibles deudas de Seguridad Social relativas a las personas trabajadoras implicadas (cfr. artículo 221, apartado tercero, del TRLC). La ITSS deberá emitir dicho informe en el plazo improrrogable de 10 días (cfr. artículo 221, apartado tercero, del TRLC). En todo caso, como dicho informe no es preceptivo, su omisión no debiera impedir la decisión judicial⁶⁵.

(d.2) El adquirente quedará subrogado en los contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial que se desarrolle en la unidad o unidades productivas objeto de transmisión, sin necesidad de consentimiento de la otra parte (cfr. artículo 222, apartado primero, del TRLC).

Debe matizarse respecto a las licencias sobre marcas que si bien, en contra de lo dispues-

⁶⁵ En este sentido, FUENTES DEVESA, R. «Enajenación de bienes y derechos de la masa activa», *ob. cit.*, p. 1211.

to en el artículo 48.3 de la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas (Ley 17/2001)⁶⁶, cabría interpretar que sí podrían transmitirse tales licencias, al entender que ello se vincula a la continuidad profesional o empresarial, el titular marcario mantiene el derecho a resolver el contrato de licencia si no se ha contado con su consentimiento⁶⁷.

Igualmente, en materia de marcas, hay que tener en cuenta que la transmisión de la marca anexa a la unidad productiva deberá respetar las exigencias del artículo 47 de la Ley 17/2001.

En cambio en materia de derechos de explotación de una obra, consecuencia de la propiedad intelectual, cuando exista una cesión por parte del titular, el cesionario en exclusiva podrá transmitir a otro su derecho sin que sea necesario el consentimiento del titular, pues así se establece en el artículo 49 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia⁶⁸.

En materia de contratos de colaboración mercantil, si bien resulta de aplicación la regla general del artículo 222.1 del TRLC, nada obsta a que, una vez materializada la transmisión, si no se han vuelto a renegociar las condiciones de los correspondientes contratos con el principal, o se producen cambios respecto a lo inicialmente pactado, puedan surgir situaciones que conlleven la decisión por parte del principal de poner fin a la relación.

Por su parte, la cesión de contratos administrativos se producirá de conformidad con lo establecido en la legislación sobre contratos del sector público (cfr. artículo 222, apartado segundo, del TRLC)⁶⁹. Resulta relevante matizar

que «si bien no hay previsión legal que imponga con carácter previo a la transmisión de la unidad productiva acreditar los requisitos para la cesión del contrato administrativo, que se deja en manos de la Administración Pública, si la importancia de la cesión del contrato público es indispensable para el mantenimiento de la actividad, difícilmente tendrá sentido el proceso de venta si el adquirente no está en condiciones de subrogarse en esa posición contractual»⁷⁰.

Asimismo, cuando el adquirente continúe la actividad en las mismas instalaciones, también quedará subrogado en las licencias o autorizaciones administrativas afectas a la continuidad de la actividad empresarial o profesional que formen parte de la unidad productiva (cfr. artículo 222, apartado tercer, del TRLC). Con todo, resulta criticable la limitación consistente en que el adquirente deba continuar la actividad en las mismas instalaciones, pues se imposibilita al adquirente que quiera subrogarse en dichas licencias o autorizaciones administrativas modificar las instalaciones a otras que entienda más adecuadas, por razones económicas, logísticas o técnicas, salvo que la actividad a desarrollar dependa del vínculo entre las correspondientes licencias o autorizaciones administrativas y el concreto lugar en el que se ubican las instalaciones adquiridas.

(d.3) Hay que tener en cuenta que la transmisión de una unidad productiva no implicará la subrogación del cesionario respecto de aquellas licencias, autorizaciones o contratos no laborales (v.gr. de suministro, de arrendamiento, etc.) en los que el adquirente, al formular la oferta, haya manifestado expresamente su intención de no subrogarse (cfr. artículo 223 del TRLC)⁷¹.

⁶⁶ BOE de 8 de diciembre de 2001, núm. 294.

⁶⁷ Por todas, véase Auto de la Sección Octava de la Audiencia Provincial de Alicante, actuando como Tribunal de Marca Comunitaria, Dibujos y Modelos Comunitarios, de 30 de abril de 2014, núm. de auto 27/2014, F.D. 5º.

⁶⁸ BOE de 22 de abril de 1996, núm. 97.

⁶⁹ Al respecto véanse los artículos 98 y 214 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las

Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (BOE de 9 de noviembre de 2017, núm. 272).

⁷⁰ FUENTES DEVESA, R. «Enajenación de bienes y derechos de la masa activa», *ob. cit.*, p. 1201.

⁷¹ Recuérdese que respecto a los contratos laborales opera la subrogación como consecuencia de la sucesión empresarial, en los términos señalados arriba, concretamente, en el apartado (d.1).

(d.4) Hay que tener en cuenta que la transmisión de una unidad productiva no llevará aparejada obligación de pago de los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión, ya sean concursales o contra la masa, salvo en los siguientes supuestos (cfr. artículo 224, apartado primero, del TRLC):

(d.4.1) Cuando el adquirente hubiera asumido expresamente esta obligación.

(d.4.2) Cuando así lo establezca una disposición legal.

(d.4.3) Cuando se produzca sucesión de empresa respecto de los créditos laborales y de Seguridad Social correspondientes a las personas trabajadoras de esa unidad productiva en cuyos contratos quede subrogado el adquirente. El juez del concurso podrá acordar respecto de estos créditos que el adquirente no se subroge en la parte de la cuantía de los salarios o indemnizaciones pendientes de pago anteriores a la enajenación que sea asumida por el FOGASA de conformidad con el TRLET.

No obstante, la transmisión de una unidad productiva sí llevará aparejada obligación de pago de los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión, ya sean concursales o contra la masa, cuando los adquirentes de las unidades productivas sean personas especialmente relacionadas con el concursado (cfr. artículo 224, apartado segundo, del TRLC).

5.2.2. El pre-pack concursal como vía para la adquisición de la empresa que dará lugar a la transformación de la sociedad mercantil en una cooperativa o a que aquella adquiriera la condición de laboral

El artículo 224 bis del TRLC regula el denominado pre-pack concursal, en lo que interesa al objeto de este estudio.

Así, conforme a dicho precepto, el deudor puede presentar, junto con la solicitud de declaración de concurso, una propuesta escrita vinculante de acreedor o de tercero para la

adquisición de una o varias unidades productivas. Con otras palabras, en dicho supuesto, aunque la transmisión/adquisición se produce una vez abierto el concurso, existe compromiso de venta/compra previamente⁷². Para ello, en la propuesta el acreedor o el tercero deberá asumir la obligación de continuar o de reiniciar la actividad con la unidad o unidades productivas a las que se refiera por un mínimo de 3 años. Obviamente, la propuesta u oferta debe tener el contenido mínimo regulado por el artículo 218 del TRLC. El incumplimiento del compromiso asumido dará lugar a que cualquier afectado pueda reclamar al adquirente la indemnización de los daños y perjuicios causados (cfr. apartado primero).

En el auto de declaración de concurso, el juez concederá un plazo de 15 días para que los acreedores que se personen puedan formular a la propuesta las observaciones que tengan por conveniente y para que cualquier interesado pueda presentar propuesta vinculante alternativa. En el mismo auto, el juez requerirá a la administración concursal para que, dentro de ese plazo, emita informe de evaluación de la presentada (cfr. apartado segundo).

En lo que interesa en este estudio, hay que tener en cuenta que se prevé expresamente que la propuesta escrita vinculante de adquisición podrá ser realizada por personas trabajadoras interesadas en la sucesión de la empresa mediante la constitución de sociedad cooperativa, laboral o participada (cfr. apartado tercero).

Si se presentasen una o varias propuestas alternativas de adquisición, el juez requerirá a la administración concursal para que, en el plazo de cinco días, emita informe de evaluación (cfr. apartado cuarto).

En el informe la administración concursal valorará la propuesta o propuestas presenta-

⁷² MOLINA NAVARRETE, C. *Aspectos sociolaborales de la nueva reforma concursal: ¿mercantilización vs. socialización?* Albacete: Bomarzo, 2022, p. 104.

das atendiendo al interés del concurso, es decir, a la solución más satisfactoria para los acreedores concursales, e informará sobre los efectos que pudiera tener en las masas activa y pasiva la resolución de los contratos que resultare de cada una de las propuestas (cfr. apartado quinto). Hay que tener en cuenta que cuanto menores sean las indemnizaciones por resoluciones o extinciones de contratos, incluidas las laborales, habrá menores créditos contra la masa y más posibilidades de reparto entre los acreedores concursales, circunstancia que si, además, concurre con la continuidad de la actividad y de la mayor cantidad posible de puestos de trabajo, determinará el cumplimiento íntegro del principio de interés del concurso, sin perjuicio de que puedan existir en la oferta otras condiciones reseñables a tener en consideración a tal fin⁷³.

Una vez emitidos el informe o informes por la administración concursal, el juez, si se hubieran presentado varias propuestas, concederá un plazo simultáneo de 3 días a los oferentes para que, si lo desean, mejoren las que cada uno de ellos hubiera presentado. Dentro de los 3 días siguientes al término de ese plazo, el juez procederá a la aprobación de la que resulte más ventajosa para el interés del concurso. Pero, en el caso de que se hubiera presentado una propuesta por personas trabajadoras interesadas en la sucesión de la empresa mediante la constitución de sociedad cooperativa, laboral o participada, y la oferta sea igual o superior a la de las demás propuestas alternativas presentadas, el juez priorizará dicha propuesta siempre que ello atienda al interés del concurso, considerando en el mismo la continuidad de la empresa, la unidad productiva y los puestos de trabajo, entre otros criterios (cfr. apartado 6).

Si la ejecución de la oferta vinculante aprobada estuviera sujeta al cumplimiento

de determinadas condiciones suspensivas, tales como la aprobación de la adquisición por parte de las autoridades de la competencia o supervisoras, o a la realización de una modificación estructural que afecte a los activos a transmitir, el concursado y la administración concursal llevarán a cabo las actuaciones precisas para asegurar el pronto cumplimiento. Además, en ese caso, el juez podrá exigir al proponente adjudicatario que preste caución o garantía suficiente de consumación de la adquisición si las condiciones suspensivas se cumplieran en el plazo máximo para ello establecido en la oferta vinculante, o de resarcimiento de los gastos o costes incurridos por el concurso en otro caso (cfr. apartado 7).

En todo caso, la transmisión de la unidad o de las unidades productivas al adjudicatario estará sometida a las demás reglas establecidas en el TRLC (cfr. apartado 8).

La oferta de adquisición de una o varias unidades productivas se publicará en el portal de liquidaciones concursales del Registro público concursal el mismo día que se publique la declaración de concurso en la sección primera de dicho Registro. El juez podrá requerir tanto al deudor como al autor o autores de la oferta cuanta información considere necesaria o conveniente para facilitar la presentación de otras ofertas por acreedores o terceros. La información requerida se publicará igualmente en dicho portal (cfr. apartado 9).

5.2.3. *El procedimiento para acreditar la capitalización de la prestación por desempleo que permita materializar la transformación de la sociedad mercantil en una sociedad cooperativa o que la sociedad mercantil adquiera la condición de sociedad laboral conforme a lo acordado por el juez del concurso*

A pesar de que el juez del concurso, en el marco de las dos situaciones que se acaban de analizar (*supra* 5.2.1 y 5.2.2), con el objetivo de conservar el negocio, pueda acordar la

⁷³ ALONSO SAURA, F. «Solicitud de concurso con presentación de oferta de adquisición de una o varias unidades de producción». En AA.VV. *Derecho concursal y preconcursal. Texto Refundido de la Ley Concursal tras la reforma por la Ley 16/2022, de 5 de septiembre*. Tomo I (GALLEGO SÁNCHEZ, E., Dir.). Valencia: Tirant lo Blanch, 2022, p. 1231.

transformación de la sociedad mercantil en una sociedad cooperativa o que la sociedad mercantil adquiera la condición de sociedad laboral, como para que, en la lógica del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, ello se materialice es necesario que la entidad gestora (el SEPE) acredite las capitalizaciones pertinentes, habrá que esperar al desarrollo reglamentario que se prevé en el apartado quinto del artículo 10bis para con el procedimiento que deba seguirse a efectos de tal acreditación. Mientras tanto hay que estar a lo dispuesto por las Instrucciones provisionales de la Dirección General del SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de Economía Social⁷⁴.

En consecuencia, la actuación del SEPE, en cuanto entidad gestora, será la siguiente:

(a) La solicitud del pago único o capitalización para que la sociedad mercantil adquiera la condición de sociedad laboral o se transforme en cooperativa se realizará en la oficina del SEPE correspondiente al domicilio social de la sociedad mercantil o en la oficina del lugar en el que se encuentren la mayoría de las instalaciones de la sociedad mercantil. Si son varias las personas trabajadoras que van a realizar la solicitud, las solicitudes se presentarán en la misma oficina, conforme a lo que se acaba de señalar.

La tramitación de los expedientes de capitalización referidos a una misma oferta de adquisición de la condición de sociedad laboral o de transformación en cooperativa presentada por las personas trabajadoras se podrá acumular, siguiendo el procedimiento establecido en el artículo 57 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, de Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas (Ley 39/2015)⁷⁵, entendiéndose los trámites posteriores al acuerdo con el representante designado por todas las personas afectadas. En caso

de seguirse las actuaciones sin acumulación, se debe realizar la tramitación de forma paralela para todas las solicitudes referidas a una misma oferta de adquisición de la condición de sociedad laboral o de transformación en cooperativa, teniendo en cuenta que las renunciaciones o desistimientos que pudieran presentarse por alguna persona solicitante pueden ser motivo de desestimación del resto de solicitudes presentadas por dejar de reunir los requisitos para la constitución de la sociedad laboral o cooperativa, o no ajustarse a la autorización judicial de adjudicación de la sociedad mercantil a las personas trabajadoras.

Asimismo, se debe dar por cumplimentado el trámite correspondiente a la aportación de documentos previos a la resolución o de justificación de la inversión realizada, en tanto hayan sido presentados por alguna de las personas trabajadoras interesadas, de forma que se considerarán presentados para el resto de personas trabajadoras incluidas en la documentación aportada.

(b) A la solicitud de pago único o capitalización, se acompañará memoria explicativa en la que se hará constar:

(b.1) Que el pago único o capitalización se destinará a comprar acciones o participaciones de la sociedad mercantil en concurso en la que trabaja, y en su caso a subvencionar sus cuotas de la Seguridad Social.

(b.2) El número de acciones o participaciones que va a adquirir y el precio que ha de abonar por dicha adquisición.

(b.3) Porcentaje individual de capital social que cada una de las personas –sean o no trabajadoras de la sociedad mercantil– va a adquirir, y porcentaje global adquirido, que necesariamente debe permitir que la sociedad pueda calificarse de laboral o pueda transformarse en cooperativa.

En ese sentido, hay que tener en cuenta que, conforme a lo establecido en el artículo 1 de la Ley 44/2015, para que la sociedad pueda ser calificada de «laboral» se exige que, al

⁷⁴ Instrucciones provisionales de la Dirección General del SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de Economía Social, *ob. cit.*, pp. 10-15.

⁷⁵ BOE de 2 de octubre de 2015, núm. 236.

menos, sean 3 las personas socias, puesto que ninguna de ellas puede ser titular de acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social. Sin embargo, prevé dicha norma que la sociedad laboral se constituya inicialmente por 2 personas socias trabajadoras con contrato por tiempo indefinido, en la que tanto el capital social como los derechos de voto estarán distribuidos al 50%, con la obligación de que en el plazo máximo de 36 meses se ajusten al límite señalado. Por su parte, en lo que respecta a las cooperativas deberá estarse a los límites establecidos por la ley de cooperativas que resulte de aplicación. Por ejemplo, la Ley 27/1999 establece que las cooperativas de primer grado deberán estar integradas, al menos, por 3 personas socias, salvo que en dicha ley u otras leyes se establezcan otros mínimos (cfr. artículo 8).

(b.4) El compromiso para que la sociedad mercantil adquiera la condición de laboral o se transforme en cooperativa en el caso de que el juez del concurso dicte auto adjudicándoles la sociedad mercantil.

(b.5) Declaración sobre si las acciones de la sociedad laboral que pretende adquirir son de «clase laboral» o de «clase general»; o sobre si su integración en la cooperativa va a ser como persona socia de trabajo o como persona socia colaboradora.

(b.6) Si se van a mantener en el régimen de Seguridad Social en el que estaban o se van a cambiar a otro régimen.

Junto a la solicitud y la memoria explicativa se presentará la documentación necesaria para acreditar que se cumplen los requisitos establecidos en el artículo 10 bis de la Ley 5/2011, a excepción, en su caso, de la declaración de la sociedad mercantil en concurso, del acuerdo del juez del concurso para que la sociedad mercantil adquiera la condición de laboral o se transforme en cooperativa y del auto de adjudicación de la misma a las personas trabajadoras, puesto que tales documentos podrán aportarse posteriormente.

(c) Una vez presentada la o las solicitudes de pago único o capitalización de la prestación por desempleo, si se cumplen los requisitos exigidos, el SEPE informará a estos, así como al juez del concurso competente, sobre la propuesta favorable a la capitalización solicitada, condicionada a que se presente la declaración de la empresa en concurso (si no hubiera sido presentada y tampoco se tuviera constancia por la Dirección Provincial del SEPE correspondiente, mediante acceso a la información pública del Registro Mercantil), el acuerdo de que la sociedad mercantil adquiera la condición de sociedad laboral o de transformación de la sociedad mercantil en una cooperativa. Dicha documentación deberá presentarse en el plazo de los 10 días siguientes a la notificación del trámite, con advertencia de que, si no fuera presentada, se podrá declarar la caducidad de las actuaciones en aplicación del artículo 95 de la Ley 39/2015. Si no se cumplen los requisitos exigidos por todos o algunos de los solicitantes, se denegarán las solicitudes correspondientes, informando al juzgado de dichas resoluciones denegatorias.

(d) Si se aporta la documentación solicitada, el SEPE reconocerá los derechos solicitados y notificará las resoluciones a las personas trabajadoras, instándoles para que, dentro del mes siguiente al de la fecha de dicha notificación aporten la documentación que consta a continuación, advirtiéndoles de que, si no lo hacen, se considerarán las cantidades abonadas como indebidas y se reclamará su devolución:

(d.1) Escritura pública que acredite el número de acciones o participaciones sociales de la sociedad mercantil adquiridas y el precio abonado por ellas.

(d.2). Resolución administrativa o certificado de inscripción de la empresa en el Registro de Sociedades Laborales o en el Registro de Cooperativas, así como acreditación de su condición de persona socia en la misma.

En relación con la adquisición de sociedad laboral o transformación en cooperativa ha de tenerse en cuenta lo siguiente:

(d.2.1.) Conforme a la Ley 44/2015 la calificación de «Sociedad Laboral» la otorga el Ministerio de Trabajo y Economía Social o, en su caso, los órganos competentes de las comunidades autónomas, y dicha calificación tiene plena eficacia en todo el Estado, sin necesidad de que la sociedad realice ningún trámite adicional o cumpla nuevos requisitos. Tras dicha calificación deberá inscribirse como sociedad laboral en el Registro Mercantil, gozando a partir de dicha inscripción de personalidad jurídica. En la denominación de la sociedad deberá figurar la indicación «Sociedad Anónima Laboral», «Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral» o «Sociedad Limitada Laboral» o sus abreviaturas SAL, SRL o SLL, según proceda (cfr. artículos 2 y 3).

(d.2.2) De acuerdo con la Ley 3/2009, una sociedad mercantil inscrita puede transformarse en sociedad cooperativa. La eficacia de la transformación quedará supeditada a la escritura pública en el Registro Mercantil (cfr. artículo 4.5).

(e) En su caso, justificante del importe de la cuota de la persona trabajadora a la Seguridad Social, en caso de haber solicitado el pago único o capitalización para tal fin.

(f) El SEPE comunicará al juzgado de lo mercantil competente del sentido de las resoluciones dictadas, así como de que se ha instado a las personas trabajadoras para que aporten la documentación requerida.

(g) Si la persona trabajadora o las personas trabajadoras no presentaran la documentación requerida o no acreditaran haber hecho uso del pago único o de la capitalización para la finalidad reconocida, se les reclamará su importe como un pago indebido, de conformidad con las normas de carácter general.

5.3. Dinámica de la capitalización una vez reconocida

Una vez acreditada la prestación capitalizada por el SEPE, la misma se podrá capitalizar,

en función de lo que se haya solicitado, hasta el 100% de su importe para destinarla a la adquisición de acciones o participaciones sociales de la sociedad en la que trabajen las personas solicitantes o, en el caso de no obtener la prestación por su importe total, el importe restante se podrá obtener para la subvención de las cuotas a la Seguridad Social, en los términos que se exponen a continuación (cfr. artículo 10 bis3).

Así, cuando la prestación se obtenga, en el importe que corresponda, para la subvención de las cuotas a la Seguridad Social, el abono por parte de la entidad gestora se realizará de la siguiente forma (cfr. artículo 10bis.4):

(a) La cuantía de la subvención, calculada en días completos de prestación⁷⁶, será fija y corresponderá al importe de la aportación íntegra de la persona trabajadora a la Seguridad Social en el momento de la solicitud de la capitalización sin considerar futuras modificaciones, salvo cuando el importe de la subvención quede por debajo de la aportación del trabajador o trabajadora que corresponda a la base mínima de cotización vigente para cada régimen de Seguridad Social, abonándose, en tal caso, esta última.

(b) El abono se realizará mensualmente por la entidad gestora al trabajador, previa comprobación de que se mantiene en alta en la Seguridad Social en el mes correspondiente.

En todo caso, debe matizarse que no cabe solicitar la capitalización para destinarla exclusivamente a subvencionar las cuotas de la Seguridad Social, ni para destinarlo parcialmente a afrontar los gastos de constitución y puesta en funcionamiento de la sociedad cooperativa, laboral o participada, ni al pago de las tasas y el precio de servicios específicos de asesoramiento, formación e información relacionados con la actividad⁷⁷.

⁷⁶ «Previo deducción del importe relativo al interés legal del dinero», según se establece en las Instrucciones provisionales de la Dirección General del SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de Economía Social, *ob. cit.*, p. 9.

⁷⁷ Instrucciones provisionales de la Dirección General del SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de

El derecho nacerá a partir del día siguiente al de la solicitud del pago único o de la capitalización de la prestación por desempleo. Puesto que la fecha de la solicitud del derecho se asimila a la de la situación legal de desempleo, en estos supuestos no existe la posibilidad de que la solicitud se presente de forma extemporánea⁷⁸.

Respecto a la cuantía del derecho, la base reguladora de la prestación por desempleo será, conforme a lo establecido en el artículo 270 del TRLGSS-2015, el promedio de la base por la que se haya cotizado por dicha contingencia durante los últimos 180 días anteriores a la fecha de solicitud.

6. A MODO DE REFLEXIÓN FINAL

El descenso que año tras año se observa en la opción de las personas beneficiarias de la prestación por desempleo por capitalizar dicha prestación, con el objetivo de integrarse como persona socia de una cooperativa (tanto como personas socias trabajadoras o de trabajo) o de una sociedad laboral, o de constituir una cooperativa o una sociedad laboral resulta preocupante si se parte de la idea de que la vía para encauzar el fomento de empleo a través de las cooperativas y las sociedades laborales que cuenta con mayor tradición ha sido la Seguridad Social, precisamente, a través de las capitalizaciones de las prestaciones por desempleo y por cese de actividad, con el fin de posibilitar el tránsito inmediato de la situación del desempleo o cese de actividad a la de empleo.

De este modo, para invertir la situación son varias las propuestas que cabe realizar:

(a) Reforzar la información por parte del SEPE a las personas beneficiarias de las prestaciones por desempleo y por cese de actividad sobre la posibilidad de capita-

lizar dichas prestaciones con el objetivo de destinarlas a los programas de empleo que apuestan por las cooperativas y las sociedades laborales.

(b) Reforzar la colaboración entre el SEPE y las cooperativas y sociedades laborales, a través de sus federaciones y asociaciones, con el fin de posibilitar la incorporación de personas desempleadas o que hayan cesado en su actividad en las cooperativas o sociedades laborales.

(c) Mejorar los incentivos a la incorporación de personas desempleadas o que hayan cesado en su actividad a cooperativas y sociedades laborales que traigan causa de lo preceptuado en el artículo 9 de la Ley 5/2011, de forma y manera que, por ejemplo, se incentive con más medidas que por la regulada en el artículo 28 del Real Decreto-ley 1/2023, de 10 de enero, de medidas urgentes en materia de incentivos a la contratación laboral y mejora de la protección social de las personas artistas⁷⁹, y que consiste en bonificaciones en las cotizaciones por la incorporación de personas trabajadoras como socias trabajadoras o de trabajo a cooperativas y sociedades laborales.

(d) Regular la figura del Trabajo Garantizado de forma y manera que se creen cooperativas y sociedades laborales con participación de entidades públicas, cuya finalidad sea la incorporación de personas desempleadas o que hayan cesado en su actividad. Asimismo, debieran crearse ayudas financieras para complementar las escasas cuantías que resultan, como regla general, de la capitalización de la prestación por cese de actividad, con la finalidad de hacer más atractiva dicha capitalización. Posibilidad, esta última, que también podría extenderse, en determinados supuestos de capitalización de prestaciones por desempleo, cuando la cuantía de dicha capitalización también sea escasa.

Economía Social, *ob. cit.*, p. 9.

⁷⁸ *Ibidem*.

⁷⁹ BOE de 11 de enero de 2023, núm. 9.

Esta opción de la figura del Trabajo Garantizado es mucho más realista que pensar que dichas personas van a constituir cooperativas o sociedades laborales o que, ante una situación concursal de una sociedad mercantil, las personas trabajadoras vayan a apostar por la adquisición de acciones y participaciones de la misma para, vía sucesión de empresa, proceder a transformarla en cooperativa o proceder a que adquiera la condición de sociedad laboral. En ese sentido, además de la complejidad normativa extrema respecto a los requisitos para materializar la capitalización de las prestaciones, la jurisprudencia ha advertido reiteradamente que la implicación en este tipo de empresas constituye un riesgo evidente para las personas trabajadores que no cabe desconocer ni minimizar⁸⁰; al embarcarse en la aventura que ello supone para quienes no suelen tener formación ni cultura empresarial hace que sea mucho más habitual que las personas trabajadoras se aseguren la percepción mensual de la prestación contributiva de desempleo o por cese de actividad, sin correr con las preocupaciones y esfuerzos que conlleva acceder a la propiedad de las empresas y mucho menos con la consecuencia negativa que puede suponer el fracaso de las nuevas empresas constituidas por ellos y ante ello la imposibilidad de recibir prestaciones por parte de la Seguridad Social, por haberlas agotado como consecuencia de la capitalización previa.

(e) La regulación de la opción de constituir nuevas cooperativas o de transformar sociedades mercantiles en cooperativas, en el primer supuesto, conforme a las dos primeras modalidades de fomento de empleo analizadas, y, en el segundo supuesto, conforme a la tercera modalidad de fomento de empleo analizada, olvida que para el éxito de la capitalización, además de garantizar la viabilidad del proyecto, es importante la

formación en valores y principios cooperativos, pues si no se garantiza esta formación, siempre será mayor el riesgo de que se creen falsas cooperativas. Además, a través de dicha formación podría cumplirse con la exigencia de acompañamiento técnico, con perspectiva de género, en la puesta en práctica de la cooperativa, que establece la Ley 3/2023. Con otras palabras, la mera constitución de una cooperativa o transformación de una sociedad mercantil en una cooperativa, cumpliendo con ello con los correspondientes requisitos y trámites legales, no es suficiente para que la misma funcione, en el día a día, como una verdadera cooperativa y como una verdadera entidad de la economía social. Por consiguiente, debiera financiarse un periodo de formación en valores y principios cooperativos. Por su parte, en los supuestos de incorporación a una sociedad cooperativa, como posibilidad que se ofrece en las dos primeras modalidades de fomento de empleo analizadas, también es importante dicha formación. Es más, en la práctica, cabe la posibilidad de establecer un período de prueba en el acceso de las personas socias trabajadoras o de trabajo a la cooperativa, con la finalidad no solo de comprobar la capacidad o aptitud de la persona probada para desempeñar el puesto de trabajo que le corresponde en el seno de la cooperativa (al igual que sucede en el período de prueba laboral), sino que también de averiguar si la persona probada asume los principios y los intereses propios de la cooperativa, esto es, los valores y principios cooperativos, lo que requerirá, obviamente, informar y formar a la nueva persona socia sobre los mismos⁸¹.

⁸⁰ Por todas, véase la STSJ de la Comunidad Autónoma de Canarias/Las Palmas 4ª, de 24 de noviembre de 2022, núm. rec. 1973/2021, F.D. 3º, y las sentencias del TS en la misma citadas.

⁸¹ GALLEGO MOYA, F. *El periodo de prueba en el contrato de trabajo. Problemas actuales a la luz de la jurisprudencia y de los convenios colectivos*. Cizur Menor: Aranzadi-Thomson Reuters, 2016, pp. 326-327.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO SAURA, F. «Solicitud de concurso con presentación de oferta de adquisición de una o varias unidades de producción». En AA.VV. *Derecho concursal y preconcursal. Texto Refundido de la Ley Concursal tras la reforma por la Ley 16/2022, de 5 de septiembre*. Tomo I (GALLEGO SÁNCHEZ, E., Dir.). Valencia: Tirant lo Blanch, 2022.
- ÁLVAREZ CORTÉS, J. C. y PLAZA ANGULO, J. J. «El desempleo en su modalidad de pago único como ayuda a nuevos emprendedores. Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Social, de 4 de octubre de 2007». *Temas Laborales*. N. 95 (2008).
- ARRIETA IDIAKEZ, F. J. *La baja como causa de finalización de la relación societaria entre la persona socia y la sociedad cooperativa*. Madrid: Dykinson, 2019.
- CAÑAL RUIZ, J. M. y RUBIO DE MEDINA, M. «El pago único de la prestación por desempleo: régimen jurídico y novedades introducidas por la Ley 45/2002, de 12 de diciembre». *Temas Laborales*. N. 68 (2003).
- CAVAS MARTÍNEZ, F. «Incentivos laborales al autoempleo colectivo (I). Incentivos a la constitución de empresas de economía social». En AA.VV. *Fomento del Trabajo Autónomo y la Economía Social. Especial referencia a las novedades introducidas por la Ley 31/2015, de 9 de septiembre* (FARIAS BATLLE, M. y FERRANDO GARCÍA, F. M., Dirs.). Cizur Menor: Aranzadi-Thomson Reuters, 2015.
- CAVAS MARTÍNEZ, F. «La capitalización de las prestaciones por desempleo y cese de actividad como medidas de fomento del emprendimiento social». *Revista General de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*. N. 43 (2016).
- DEL VAL TENA, A. L. «Capitalización de la prestación por desempleo». AA.VV. *La protección por desempleo en España*. Murcia: Ediciones Laborum, 2015.
- FUENTES DEVESA, R. «Enajenación de bienes y derechos de la masa activa». En AA.VV. *Derecho concursal y preconcursal. Texto Refundido de la Ley Concursal tras la reforma por la Ley 16/2022, de 5 de septiembre*. Tomo I (GALLEGO SÁNCHEZ, E., Dir.). Valencia: Tirant lo Blanch, 2022.
- GALLEGO MOYA, F. *El período de prueba en el contrato de trabajo. Problemas actuales a la luz de la jurisprudencia y de los convenios colectivos*. Cizur Menor: Aranzadi-Thomson Reuters, 2016.
- ILLUECA BALLESTER, H. «Perspectiva jurídica del Trabajo Garantizado». En AA.VV. *Trabajo Garantizado. Una propuesta necesaria frente al desempleo y la precarización* (GARZÓN, A. y GUAMÁN, A., Coords.). Ediciones Akal: Madrid, 2015, 2ª edición.
- INSTRUCCIONES PROVISIONALES DE LA DIRECCIÓN GENERAL DEL SEPE para la aplicación del artículo 10 bis de la Ley 5/2011, de Economía Social: capitalización de la prestación por desempleo para la adquisición de la condición de sociedad laboral o transformación en cooperativa por sociedades mercantiles en concurso, Madrid, 21 de diciembre de 2022.
- LÓPEZ GANDÍA, J. «Las prestaciones de desempleo en empresas de economía social. Especial referencia al pago único». *Revista Doctrinal Aranzadi Social*. N. 19 (2002), BIB 2003\29.
- MERCADER UGUINA, J. R. y GIMENO DÍAZ DE ATAURI, P. «la capitalización de la prestación por desempleo». *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*. N. 89 (2010).
- MOLINA NAVARRETE, C. *Aspectos sociolaborales de la nueva reforma concursal: ¿remercantilización vs. socialización?* Albacete: Bomarzo, 2022.
- MORENO DE VEGA y LOMO, F. «La capitalización de la prestación por desempleo». *Civitas: Revista Española de Derecho del Trabajo*. N. 121 (2004).
- OIT. *Informe de la Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo Trabajar para un futuro más prometedor*. Ginebra, 2019.
- PÉREZ DEL PRADO, D. *Prestación por desempleo: intensidad, duración y control. Los efectos económicos de la protección frente al paro*. Valladolid: Lex Nova-Thomson Reuters, 2014.
- PLAZA-ANGULO, J. J. y CIRUELA LORENZO, A. M. «El pago único de la prestación por desempleo como medio de financiación inicial de las empresas de Economía Social en España». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. N. 91 (2017).
- TALÉNS VISCONTI, E. E. «La capitalización de la prestación por cese de actividad: problemas prácticos». En AA.VV. *La protección por desempleo en España*. Murcia: Ediciones Laborum, 2015.
- VIQUEIRA PÉREZ, C. y BALLESTER LAGUNA, F. «El pago único de la prestación por desempleo. Puntos críticos». *Revista de Derecho Social*. N. 8 (1999).

Apuntes sobre la economía social en el sector pesquero: breve referencia a la fórmula cooperativa

Notes on the social economy in the fishing sector: brief reference to the cooperative formula

FRANCISCO JOSÉ TORRES PÉREZ*

<https://doi.org/10.55617/revmites.64>

Resumen: Este trabajo aborda de forma breve el régimen jurídico de las entidades de Economía social en el sector marítimo y pesquero. Como mera referencia, se apuntan los aspectos básicos de la Economía social –tales como el régimen legal dual existente en nuestro Estado, su concepto, los principios que las rigen y el listado de entidades que son incluidas en tal sector–. En el ámbito marítimo y pesquero, tanto las Cofradías como las Cooperativas son entidades con presencia y que son consideradas “per se” como integrantes de la Economía social. Por ello, también de una manera muy somera, se destacarán los aspectos básicos de su régimen jurídico. No obstante, aunque tal régimen es detallado y posee activos empresariales y sociales valiosos –tales como la sostenibilidad– la presencia de Cooperativas en el sector marítimo y pesquero es menor de lo esperado.

Palabras clave: Economía social; Sector marítimo pesquero; Cofradías; Cooperativas

Abstract: This paper deals briefly with the legal regime of Social Economy entities in the maritime and fishing sector. As a simple reference, the basic aspects of the Social Economy are pointed out –such as the existing dual legal regime in our State, its concept, the principles that govern them and the list of entities that are included in such sector–. Regarding the maritime and fishing field, both the Fishing Brotherhoods and the Cooperatives are entities with presence and that are considered “per se” as members of the social economy. Therefore, also in a very summarized way, the basic aspects of its legal regime will be highlighted. However, although its regime is detailed and have valuable business and social assets –such as sustainability– the presence of Cooperatives in the maritime and fishing sector is less than expected.

Keywords: Social economy; Fishing maritime sector; Fishing Brotherhoods; Cooperatives

* Profesor Titular Derecho mercantil. Universidade de Vigo. ftorres@uvigo.gal

1. INTRODUCCIÓN

De las entidades que conforman la denominada Economía social, la sociedad cooperativa debería de ser la forma jurídica que mejor se adaptase a la realidad empresarial del sector pesquero. Esto es así debido a los valores y principios que informan a este tipo de sociedades y que suponen, en sí mismos, una imagen de responsabilidad empresarial y una orientación hacia la sostenibilidad. A ello hay que unir un marco normativo detallado, el potencial organizativo del sector cooperativo y, sobre todo, un régimen económico centrado en la participación de cada uno de los sujetos intervinientes en la actividad cooperativizada. Pese a ello, la fórmula cooperativa todavía no tiene gran presencia en el sector. Es más, en CC.AA. con gran tradición pesquera como Galicia, las cooperativas se circunscriben en ocasiones a ejemplos que no son catalogables en puridad en la clase de “Cooperativas del mar” (por ejemplo, cooperativas de servicios que agrupan armadores de pesca) o casos en los que, desarrollando su actividad en zona marítima, tampoco son encuadrables en tal clase (por ejemplo, las cooperativas de explotación comunitaria de recursos acuícolas).

Avanzado lo anterior, a efectos de estructurar este breve trabajo, se partirá de unas ideas generales sobre la Economía social tales como una concisa mención al régimen legal en nuestro Estado, el concepto y el catálogo de entidades que conforman la Economía social para después adentrarnos en aquellas entidades de la Economía social que tienen más relevancia en el sector pesquero. Finalmente, se revisará de forma esquemática el régimen jurídico de las Cofradías y de las Cooperativas del mar al objeto de enfatizar su potencial papel en el sector pesquero.

2. ASPECTOS BÁSICOS DE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL

2.1. Régimen legal

El régimen legal de la Economía social en nuestro Estado podríamos decir que es dual

en la medida que se cuenta con una legislación estatal sobre la materia, contenida en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (en adelante LES) así como unas leyes autonómicas que regulan en su ámbito territorial este fenómeno.

La LES fue una norma referente a nivel europeo que acuñaba este término y preveía un régimen jurídico común para todas las entidades que se englobaran en este concepto (por todos, véase: Paz Canalejo, 2012).

Por su parte, algunas autonomías también han promulgado normativa propia de Economía social. En el caso de Galicia, a través de la Ley 6/2016, de 4 de mayo, de la Economía social de Galicia; en La Rioja mediante la Ley 9/2022, de 20 de julio, sobre Economía social y solidaria de La Rioja; en Canarias, con la Ley 3/2022, de 13 de junio, de Economía social de Canarias; y en Aragón, por la Ley 7/2022, de 1 de diciembre, de Economía social de Aragón. En esta línea, en Cataluña está en fase de anteproyecto la Ley de promoción, fomento y ordenación de la Economía social y solidaria.

2.2. Concepto y principios

Cuando hablamos de Economía social no estamos ante un concepto nuevo ni unívoco. Si nos ceñimos al ámbito normativo, de acuerdo con el art. 2 de la LES, podríamos definir Economía social “como el conjunto de actividades económicas y empresariales que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con una serie de principios, persiguen el interés general económico o social, o ambos”.

Tanto la LES como las normas autonómicas, recogen y regulan los principios inspiradores de la Economía social de forma no del todo coincidente. En todo caso, con ánimo conclusivo y de acuerdo con la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), tales principios podrían reconducirse a los siguientes cuatro:

- Primer principio: Primacía de las personas y del fin social sobre el capital

Las entidades que conforman la Economía social se basan en la primacía de las personas que las integran por encima del capital social.

Este principio se concreta en una gestión autónoma, transparente, democrática y participativa. En cuanto al principio democrático consistente en un socio-un voto, implica que todos los sujetos, sea cual sea el capital aportado a la entidad, tendrán el mismo poder de decisión, sin perjuicio que puede establecerse cierta ponderación en la adopción de decisiones en función de lo que la persona socia o integrante de la entidad participe en la misma (sea trabajando, prestando servicios, aportando producto, etc.) pero nunca en función con la aportación que realice al capital.

- Segundo principio: Aplicación de los resultados obtenidos en función del trabajo aportado y/o servicio o actividad realizada por sus miembros

La concreción de este principio implica que, en el caso de existir resultados positivos, su aplicación se asignará en función de su participación en la entidad (como se indicó anteriormente: trabajando, prestando servicios o entregando su producción) y no en relación con su aportación al capital.

- Tercer principio: Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad

Las entidades de Economía social contemplarán medidas que favorezcan 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.

- Cuarto principio: Independencia de los poderes públicos

La actuación de las entidades que forman parte de la Economía social debe presidida por

una autonomía respecto a los poderes públicos priorizando un funcionamiento independiente y orientado hacia las finalidades y objetivos propios de la entidad.

Como se puede comprobar, existe cierto paralelismo con los siete principios que han de regir las sociedades cooperativas tal y como son identificados y definidos por la Alianza Cooperativa Internacional en su Declaración sobre la Identidad Cooperativa. Dichos principios son un corolario del interés social de las cooperativas (GARCÍA, 2019, pp. 248 y ss; SENTENT, 2002) y, puesto que las sociedades son la forma jurídica que tradicionalmente ha tenido más peso en el conjunto de entidades de la Economía social, es lógico que los principios de la Alianza se hayan tomado como referencia. A continuación, únicamente a efectos comparativos, procede traer a colación de forma resumida los principios cooperativos.

- De acuerdo con el primer principio de adhesión voluntaria y abierta, las cooperativas se configuran como organizaciones voluntarias y abiertas. Esto significa, en suma, que no puede obligarse a nadie formar parte de una cooperativa. Este principio rige tanto de entrada como de salida, lo que implica que cualquier miembro que reúna las condiciones estatutarias puede formar parte de una cooperativa y en cualquier momento puede dejar de formar parte.
- En base al segundo principio relativo a la gestión democrática por parte de los socios, en las cooperativas, a la hora de adoptar decisiones, prima el principio de un socio-un voto por el que se prioriza el carácter personal y mutualístico de las cooperativas frente al criterio del capital aportado que ese el que rige en las sociedades de capital.
- Conforme al tercer principio de participación económica de los socios, éstos contribuyen equitativamente y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Dicho capital es propiedad común de la cooperativa.

- El cuarto principio de autonomía e independencia implica, de forma resumida, que las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros y que no están sometidas a un poder externo fuera del de sus socios.
- El quinto principio hace referencia a la educación, formación e información, por el que las cooperativas deben proporcionar educación y formación a sus miembros, representantes elegidos, dirigentes y empleados, incluso a la sociedad en general, de modo que puedan contribuir eficazmente al desarrollo de sus cooperativas y a difundir el cooperativismo entre la sociedad. De hecho, a nivel económico, se prevé un fondo de educación y promoción con el objetivo de cumplir adecuadamente con este principio.
- Por su parte, el sexto principio se refiere a la cooperación entre cooperativas. En coherencia con el mismo, las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando en conjunto o mediante las estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales. A través de este principio se fomenta la intercooperación entre cooperativas, sea de la misma clase o de distinta.
- Finalmente, en base al séptimo y último principio denominado interés por la comunidad, este tipo de entidades han de trabajar para el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aceptadas por sus miembros. Es por ello que su papel para la sociedad en general es tan relevante.

2.3. Catálogo entidades de Economía social

Una vez realizadas estas precisiones iniciales y someras sobre las normas que regulan la Economía social, el concepto y los principios

que rigen tales entidades, procede hacer una referencia muy breve al catálogo normativo de las entidades consideradas integrantes de la Economía social.

Conforman, ex lege, este conjunto empresarial y diverso tan solo ciertas “entidades” mencionadas en las diferentes leyes de Economía social. Con ciertos matices, podemos concluir que este listado es muy similar en todas las normas (Fajardo, 2018, pp. 112-116). Tomando como referencia, por ejemplo, el art. 5 de la LES, se consideran parte “per se” de la Economía social, las siguientes entidades: Sociedades Cooperativas; Mutualidades; Fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo una actividad económica; Sociedades Laborales; Empresas de Inserción; Centros Especiales de Empleo, Cofradías de pescadores y las Sociedades Agrarias de Transformación.

No obstante, también es habitual que las normas autonómicas contemplen otras formas jurídicas propias o entidades que son características de dichos territorios. Sin ánimo de exhaustividad, la Ley 6/2016, de 4 de mayo, de la Economía social de Galicia menciona específicamente en su artículo 6 a las Cofradías de Pescadores y las Comunidades y Mancomunidades de “Montes Veciñais en Man Común”. En la reciente Ley 3/2022, de 13 de junio, de Economía social de Canarias también incluye expresamente las Cofradías en su artículo 6.g). Existen también cuestiones innovadoras en las otras normas. Con acierto, en el caso de La Rioja, la Ley 9/2022 de 20 de julio sobre Economía social y solidaria de la Rioja contempla como entidades de Economía social: “Las comunidades ciudadanas de energía o las comunidades de energías renovables”; y en Aragón, la Ley 7/2022, de 1 de diciembre de Economía social de Aragón integra: “Las plataformas tecnológicas creadas por autónomos, cooperativas, asociaciones y entidades de economía social aragonesas que desarrollen una actividad económica, empresarial y social, y se rijan por los valores y principios orientadores establecidos en la presente ley”.

Además, como complemento al elenco citado, habitualmente también se consideran incluidas en la Economía social aquellas entidades singulares creadas por normas específicas regidas por los valores y principios orientadores que se contienen en la normativa y siempre y cuando tales entidades desarrollen una actividad económica y empresarial. En este sentido la disposición adicional tercera de la LES, establece que la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) es una corporación de derecho público cuya normativa específica le confiere la consideración de entidad singular de Economía social.

En suma, como podemos observar, existe cierta homogeneidad normativa en cuanto al tipo de entidades que han de ser catalogadas como Economía social.

Por su parte, en el sector marítimo y pesquero que es objeto del presente trabajo, tendrían acomodo en la Economía social todas aquellas fundaciones y asociaciones representativas del sector, siempre que realicen una actividad económica, así como las cofradías de pescadores, por el mero hecho de serlo (independientemente de su actividad es económica o meramente representativa). También resulta indubitado que las cooperativas relacionadas con el sector pesquero formarían parte integrante de la Economía social, sea cual sea su clase (Aldecoa, 1988, pp. 183-212).

3. BREVE REFERENCIA AL RÉGIMEN LEGAL DE LAS COFRADÍAS DE PESCADORES

En su concepción más histórica de “pósitos de pescadores” creados al albur de la Ley de asociaciones de 1887, las Cofradías son un antecedente histórico que sirve de base de las actuales cooperativas del mar (Santos, 2000, p. 169 y ss.). En esencia, el ambicioso objetivo de aquellas entidades era la mejora sustancial de las condiciones ya no solo laborales sino vitales de sus asociados frente al auge de la pesca empresarial. En palabras de Suárez Boza,

de acuerdo con el articulado de sus reglamentos, “estas asociaciones se definían como cooperativas de armadores, pescadores, fogoneros “y demás gente de mar” que perseguían la mejora de las condiciones morales y materiales de sus asociados a través del estableciendo de los distintos seguros sociales (paro forzoso, seguro de enfermedad, asistencia médica y de farmacia, entierros ...); la extensión de la cultura (creación de bibliotecas y escuelas); la explotación directa de la industria pesquera mediante la adquisición de embarcaciones propias y la venta del producto sin intermediarios; la concesión de préstamos a muy bajo interés, etc.” (Suárez Boza 1994, p. 385).

El régimen legal actual de las Cofradías es también dual en tanto que existe una norma estatal y normativa autonómica de aplicación (BARRIO, 1998, pp. 164-166). Por una parte, aparecen reguladas en la Ley 3/2021, de 26 de marzo, de Pesca Marítima del Estado (en adelante LPME). En concreto se incluyen en la Sección 2ª de su Título II “Ordenación sector pesquero”, artículos 45 y ss., que regulan su concepto, las funciones y sus órganos representativos.

Además, las Cofradías también son objeto de regulación autonómica. Por ejemplo, en Galicia, su régimen jurídico se haya en la Ley 9/1993, de 8 de julio, de Cofradías de Pescadores de Galicia; y, más en detalle en el Decreto 8/2014, de 16 de enero, por el que se regulan las cofradías de pescadores de Galicia y sus federaciones. También son objeto de regulación en otras CC.AA.. El País Vasco las regula en la Ley 16/1998, de 25 de junio, de Cofradías de Pescadores; en Andalucía en los arts. 41 a 44 de la Ley 1/2002, de 4 de abril, de Ordenación, Fomento y Control de la Pesca Marítima, el Marisqueo y la Acuicultura Marina, así como en su norma de desarrollo; en Cataluña, por la Ley 22/2002, de 12 de julio, de Cofradías de Pescadores; en los arts. 68 a 72 de la Ley 1/2021, de 4 de marzo, de Pesca Marítima, Marisqueo y Acuicultura de Cantabria; arts. 36 a 46 de la Ley 2/2007, de 12 de marzo, de Pesca Marítima y Acuicultura de la Región de Mur-

cia; arts. 57 a 67 de la Ley 5/2017, de 10 de febrero, de pesca marítima y acuicultura de la Comunitat Valenciana; en los arts. 37 a 43 y 49 a 52 de la Ley 17/2003, de 10 de abril, de Pesca de Canarias; y en los arts. 30 a 43 de la Ley 6/2013, de 7 de noviembre, de pesca marítima, marisqueo y acuicultura en las Illes Balears.

En esencia, como se determina en el art. 45 de la LPME, las Cofradías de pescadores son corporaciones de derecho público, que poseen personalidad jurídica y carecen de ánimo de lucro. Las cofradías representan los intereses económicos de sus miembros y actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y de ordenación del sector pesquero.

Sus funciones básicas son las siguientes: Actuar como órganos de consulta de las Administraciones públicas competentes y ejercer las funciones que les encomienden la Administración General del Estado y las CC.AA., en el ámbito de sus respectivas competencias; Prestar servicios a sus miembros y representar y defender sus intereses; y, en consonancia con su personalidad jurídica propia, el administrar los recursos de su patrimonio –como establece el art. 46 de la LPME–. Su inclusión en la Economía social, como ya apuntamos, resulta indubitada por cuanto ya desde sus inicios han cumplido con sus principios configuradores (Cervera, 2010, p. 14; Botana, Millán, 2016, p. 124; Marzoa, 1987).

Como cualquier entidad asociativa, las cofradías tienen unos órganos representativos propios –sirvan como referencia los arts. 48 a 51 de la LPME–. En concreto, en función de la norma que tengamos en cuenta, se contempla el órgano representativo con mayores competencias que sería la Junta General; un órgano de gestión y administración ordinarias de la Cofradía, que es el Cabildo y el Patrón Mayor que será elegido por la Junta General, de entre sus miembros y ejercerá la función de dirección de la Cofradía de Pescadores, así como

otros órganos que establezcan los Estatutos, de carácter facultativo.

4. NOTAS SOBRE EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS COOPERATIVAS DEL MAR

4.1. Normativa histórica

Si bien los mencionados “pósitos de pescadores” son su antecedente más remoto, las cooperativas del mar, tal y como actualmente están conformadas, tienen su base histórica en la legislación republicana de nuestro país. En concreto, el Reglamento de 2 de octubre de 1931 para la aplicación de la Ley de cooperativas regulaba esta figura y las englobaba entre las cooperativas profesionales. Esta última categoría había sido establecida anteriormente por el Decreto de 4 de julio de 1931, donde se definía el concepto de Cooperativa y se fijaban sus condiciones legales.

Siguiendo con la evolución histórica de la normativa, la Ley de 2 de enero de 1942 definió estas cooperativas de forma extensa¹. Por su parte, el art. 49 de la Ley 52/1974, 19 de diciembre, en relación a las clases de cooperativas, se remitía a lo que se dispusiera en las normas reglamentarias a efectos de clasificarse en grupos, ramas y tipos, de acuerdo con su objeto social. Para ello, el Reglamento de aplicación a las sociedades cooperativas reguladas por la Ley 52/1974, de 19 de diciembre, aprobado por R.D. 2.710/1978, de 16 de noviembre, en su art. 99, definía detalladamente a las cooperativas del mar y las actividades que podían desarrollar².

¹ En concreto, en su Artículo trigésimo octavo, donde se establecía que: “Son cooperativas del mar las que tengan por objeto realizar la pesca bajo principios cooperativos, propulsar cuanto se refiera a las industrias marítimas y derivadas, facilitar los medios adecuados para la adquisición, construcción y reparación de embarcaciones, fabricación y distribución de efectos navales y útiles de pesca, frío industrial, etc., así como crear instituciones de venta en común, y, en general, cuantas tiendan a facilitar la pesca y los transportes marítimos (...)”

² Tal art. 99 mantenía que: “Uno. Se clasificarán como Cooperativas del Mar las que asocien armadores de embar-

Finalmente, la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas también acogía en su art. 141.1 concepto legal de cooperativas del mar³.

4.2. Régimen actual

La vigente norma estatal, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (en adelante LC), adopta una sistemática similar a su predecesora de 1987 (Paz, Vicent, 1994). En la LC se dedica un solo precepto (art. 99 LC) a re-

caciones, pescadores, cofradías de pescadores, propietarios o titulares de viveros de algas, de cetáceas, mariscadores, y familias marisqueras, concesionarios de explotaciones de pesca, para realizar todos o algunos de los fines siguientes: a) Facilitar a sus miembros las operaciones de pesca en sus diferentes modalidades relacionadas con la captura, reproducción y pastoreo de los productos del mar, rías y lagunas marinas. b) Conservación, transformación, salazón, conserva y venta en común del pescado. c) Construcción y reparación de embarcaciones de pesca, desguace, construcción o adquisición de nuevas unidades de mayor y mejor rendimiento. d) Adquisición, construcción, reparación y distribución de efectos navales, fibras naturales, pertrechos y aparejos, cebos, combustible y materias grasas, sonar, radio y restantes instrumentos para la navegación y útiles de pesca. e) Adquisición y construcción de instalaciones de frío industrial, aplicable a la pesca, y de cualquier servicio con ella relacionada. f) Adquisición de embriones y ejemplares para la repoblación de viveros y reservas acuáticas y explotación de bancos naturales y artificiales. g) Adquisición y uso cooperativo de buques de carácter prospectivo, científicos y de investigación oceanográfica. h) Y en general, cuanto tienda a facilitar las actividades pesqueras de los socios, y su industrialización, transporte y comercialización, incluso hasta el consumidor.

Dos. Las Cooperativas del Mar podrán incluir, como fin secundario de la Sociedad, la adquisición y suministro de bienes y servicios para el consumo y uso de los cooperadores y sus familiares³.

³ Dicho artículo 141 definía con amplitud tal clase de cooperativas: "1. Son Cooperativas del Mar las que asocian a pescadores, armadores de embarcaciones, cofradías, titulares de viveros de algas, de cetáceas, mariscadores y familias marisqueras, concesionarios de explotaciones de pesca y, en general, a personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones dedicadas a actividades pesqueras o de industrias marítimo pesqueras y derivadas, en sus diferentes modalidades del mar, rías y lagunas marinas, ríos, lagos y lagunas de agua dulce, y a profesionales por cuenta propia de dichas actividades, y tienen por objeto la prestación de suministros y servicios y la realización de operaciones, encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios. (...)"

gular las cooperativas del mar. Dicho artículo es, asimismo, el único que conforma la sección séptima del capítulo X de la LC. Por su parte, todas las CC.AA costeras también regulan las cooperativas del mar. En concreto, figuran disciplinadas con mayor o menor detalle, en la siguiente normativa autonómica:

- La Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia (LCG), es la única norma que define y regula en secciones distintas dos clases de cooperativas relacionadas con la explotación de los recursos del mar: las cooperativas del mar propiamente dichas (art. 117) y las cooperativas de explotación de los recursos acuícolas (118 y 119).
- En Andalucía, la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (LSCA), las incluye como una modalidad de cooperativas de servicios bajo la nomenclatura de cooperativas marítimas, lacustres o fluviales, definiendo y fijando de forma amplia su objeto social (art. 105). De forma similar, se regulan en Cataluña, a través de la Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas (LCCAT), que también define y fija el ámbito de las cooperativas marítimas, lacustres o fluviales (art. 113). En una línea parecida, la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi (LCEusk), las incluye dentro de las "cooperativas de servicios empresariales" – submodalidad, a su vez, de las cooperativas de servicios–, realizando con una referencia expresa al "sector pesquero" (art. 128.1). Del mismo modo, el 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 (LCCV), incluye las "cooperativas de servicios del mar" entre las "Cooperativas de servicios empresariales y profesionales" (art. 95.2).
- La Ley del Principado de Asturias 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas, (LCPA) determina también con

precisión y amplitud el objeto de esta clase de cooperativas (art. 173). Una solución similar, la encontramos en la Ley 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria (LCCant), establece también con amplitud el objeto de las denominadas “Cooperativas marítimas” (art. 124.1). Y, con un criterio parecido, hay que citar la muy reciente Ley 5/2023, de 8 de marzo, de Sociedades Cooperativas de las Illes Balears (LCIB), que define y fija ampliamente el posible objeto social de las “Cooperativas del mar” (art. 140).

- En la Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas, de la Región de Murcia (LCMU), define y fija los caracteres y objeto social de las cooperativas del mar (art. 122). Por su parte, en una línea similar, la Ley 4/2022, de 31 de octubre, de Sociedades Cooperativas de Canarias (LSCCAN), fija el objeto y la finalidad social de las “Cooperativas del mar” (art. 126).

Fiscalmente, la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (LRFC), incluye a las cooperativas del mar dentro del grupo de las especialmente protegidas para poder disfrutar los beneficios tributarios que la propia ley establece en su artículo 7, debiendo para ello cumplir los requisitos señalados en el artículo 11 de la LRFC.

5. RÉGIMEN JURÍDICO CARACTERIZADOR DE LAS COOPERATIVAS DEL MAR

5.1. Personas socias

Es habitual que legalmente se defina qué es una cooperativa del mar en función de los sujetos que pueden formar parte de las mismas y su objeto social (Paz, Vicent, 1994; Romero, 2001).

La LC en su art. 99.1, permite que sea persona socia cualquier profesional de las actividades mencionadas en el citado precepto (esto es, prácticamente cualquiera que tenga que ver de forma directa con el ámbito marítimo-pesquero) o bien el titular de alguna de las explotaciones que prevé dicho artículo. Entendemos que la enumeración que se realiza es enunciativa y no limitativa debido al carácter heterogéneo de los sujetos mencionados (Izquierdo, Torres, 2019). En línea con los principios generales que prevén las normas, podrán ser personas socias de una cooperativa del mar tanto personas físicas como jurídicas. En lo referente a las personas jurídicas, legalmente se fijan limitaciones a nivel general teniendo en cuenta el tipo de actividad cooperativizada. No obstante, por ejemplo, nada obsta que los propietarios u armadores de buques puedan constituir una cooperativa que ofrezca servicios a sus socios (Díaz de la Rosa, 2010); o que los titulares de explotaciones marítimo-pesqueras, hagan lo mismo. Asimismo, siempre que puedan participar en la actividad cooperativizada, también se admitiría la participación de “comunidades de bienes” u otros entes sin personalidad jurídica siempre que se les puedan imputar derechos y obligaciones.

Cuando la persona socia sea titular de explotaciones dedicadas a actividades pesqueras o de industrias marítimo-pesqueras y derivadas, deberá tener título bastante para su ejercicio lo que implicará, usualmente, disponer de un título administrativo habilitante. Del mismo modo, la LC permite la entrada posibles personas socias a profesionales por cuenta propia de dichas actividades. Es decir, personas no titulares de explotaciones, pero sí con capacidad para actuar profesionalmente con autonomía. La LCIB (art. 140), la LCPA (art. 173), la LSCA (art. 105) y la LCMU (art. 122) se pronuncian en sentido similar a la LC, mientras que la LCCAT (art. 113.1) menciona únicamente a las “personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones”. Con ciertos matices, la LCG (art. 117.1) se refiere simplemente a los “profesionales de dichas actividades”, sin mencionar a que tengan que serlo

por cuenta propia, con lo estaría admitiendo la posibilidad de la creación de cooperativas de profesionales del mar por cuenta ajena.

Asimismo, la LC también menciona específicamente a las cofradías de pescadores y a las organizaciones de productores pesqueros como posibles socios de las cooperativas del mar y con idéntica solución nos encontramos en la LCIB y la LCPA. Con una mayor amplitud la LCCAN, admite además a “titulares de viveros de algas, de cetáceas, mariscadores y familias marisqueras, concesionarios de explotaciones de pesca y de acuicultura”. Por su parte, la LCG alude a las cofradías de pescadores (y a las administraciones o entes públicos) al regular las denominadas “cooperativas de explotación de los recursos acuícolas” (art. 118.1), estableciéndose además que podrá “estatutariamente reservarse un puesto para estos socios en el órgano de administración”. Este hecho, debido a los títulos habilitantes que será necesario aportar para proceder a la explotación de los espacios que se requieran, ha repercutido en un cierto solapamiento en los ámbitos de actuación de cooperativas y cofradías (Cabaleiro, André, Gómez, 2014, p. 15; Fernández, 1993, p. 7).

Finalmente, en cuanto a la tipología de personas socias, también hay que destacar que es posible que en estas cooperativas participen socios de trabajo. Esta solución permite múltiples posibilidades al poder incluir como personas socias a miembros de la tripulación, mecánicos, guardas, etc.

Las explotaciones en que consistan las actividades pesqueras o las industrias marítimo-pesqueras y derivadas de las personas socias, estarán ubicadas en espacios “marítimos” –en las mismas aguas marítimas o donde sea perceptible la acción de las mareas (marismas, esteros y desembocaduras de los ríos)–. Ciertas normas matizan aún más estos espacios. Por ejemplo, la LC, la LCG y la LCPA ampliándolos a las “lagunas marinas”. Por su parte, tanto la LSCA (art. 105.1) como LCCAT (art. 113.1) mencionan las cooperativas “marí-

timas, fluviales y lacustres”, refiriéndose después, actividades pesqueras o de industrias de pesca marítima y las derivadas del mar, los ríos o los lagos o lagunas.

En directa relación con la ubicación de las explotaciones, también hay que determinar cuál sería el ámbito de actuación de la cooperativa. Habitualmente, existe una remisión a los estatutos a efectos de fijar en ellos dicho ámbito como, por ejemplo, en la LC (99.4) la LCG (art. 117.4) y la LCIB (art. 140.3). No obstante, entendemos que vendrá condicionado por la situación geográfica de las explotaciones, aunque podría estar dotado de cierta ubicuidad –por ejemplo, en supuestos de utilización de cambio del puerto base para las embarcaciones pesqueras–. En tales casos debería de hacerse constar tal circunstancia en los estatutos sociales, tal y como se ha avanzado.

5.2. Objeto

Una vez explicados los sujetos que pueden formar parte de una cooperativa del mar, procede centrarse en su objeto para, de este modo, completar la definición de este tipo de cooperativas.

Por regla general, dicho objeto consistirá en la prestación de suministros y servicios y la realización de operaciones, encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios (art. 99.1, in fine, LC). Por su parte, con pequeñas variaciones, puntualizan que las operaciones que se realicen podrán ir encaminadas, además, a la mejora de la propia cooperativa/actividades profesionales o de las explotaciones de los socios y del medio marino (art. 140.1, in fine LCIB y art 117.1, in fine LCG). Otras normas autonómicas amplían el objeto a cualquier otra finalidad o cualquier otro servicio propio de las actividades marítima y pesquera o de acuicultura, o directamente relacionados con las mismas (como, por ejemplo, art. 105.1 in fine LSCA).

En suma, las cooperativas del mar parecen estar caracterizadas como una rama de las de servicios (en este sentido ya citamos la LCEusk y la LSCA). Su especialidad legal está justificada por el ámbito espacial o geográfico en que los socios desarrollasen sus actividades o poseyeren sus explotaciones.

5.3. Actividades

Las Cooperativas del mar pueden desarrollar un amplio catálogo de operaciones a través de las cuáles es posible realizar su objeto social. Dicho listado se configura como un elenco no cerrado de actividades en determinadas normas, por ejemplo, la LC (art. 99.2), la LCPA (art. 173.2), la LSCCAN (art. 126.2).

Otras leyes eluden una descriptiva formulación de actividades, señalando de forma escueta que para el cumplimiento de su objeto social podrán desarrollar cualquier actividad económica y social (véase, LCG (art. 117.2) y la LCMU (art. 122.2)). En cualquier caso, en los Estatutos se definirán las actividades a realizar por la cooperativa. Además, dada la amplitud de la formulación legal, también sería factible realizar actividades de distribución de bienes de consumo ordinario para las cooperativas del mar; o, “cualquiera para la promoción y el desarrollo sostenible de su entorno” tal y como precisan, a mayores, la LSCA (art. 105.2) y LCCant (art. 124.2).

Por su parte, la LCIB (art. 140.2) amplía el ámbito de actuación de esta clase de cooperativas. En este sentido, además de las actividades del objeto que determinen los estatutos, se señala que podrán desarrollar aquellas otras actividades, “que sean presupuesto, consecuencia, complemento o instrumento para la mejora económica, técnica, laboral, ecológica o social de la cooperativa, de las explotaciones de los socios, de los elementos de éstas, de las actividades profesionales o del medio marino”.

Finalmente, la LSCA (art. 105.2) tampoco refiere tal listado. En todo caso, al incluir las cooperativas marítimas, fluviales o lacustres,

entre las de servicios, se entiende que aquellas podrían desarrollar cualquiera de las actividades previstas de manera general en el art. 101.3 de dicha norma⁴.

5.4. Derecho de voto: referencia al voto plural

Como es sabido, la regla general del principio democrático es el de un socio-un voto. Sin embargo, si bien no es algo exclusivo de las Cooperativas del mar, en las mismas (al igual que las agroalimentarias, de servicios y transportistas), está permitido el denominado “voto plural ponderado”, que deberá reunir una serie de requisitos para no contravenir el principio democrático.

Para que sea factible, se requiere la expresa previsión estatutaria, que la ponderación se realice en proporción al volumen de la actividad cooperativizada y, en todo caso, que se respeten los límites legales que, por regla general, impiden que el voto plural no podrá ser superior en ningún caso a cinco votos sociales, sin que puedan atribuir a un solo socio más de un tercio de los votos totales de la cooperativa (art. 26.4, LC, art. 44.4 LCMU). En una línea similar, la LSCA (art. 102.1) permite el voto plural para las cooperativas de servicios (entre las que se incluyen, como ya avanzamos, las cooperativas marítimas, fluviales o

⁴ Que indica lo siguiente: “3. Para el cumplimiento de su objeto, las sociedades cooperativas de servicios podrán desarrollar, entre otras, las siguientes actividades:

a) Adquirir, elaborar, producir, fabricar, reparar y mantener instrumentos, maquinaria, instalaciones y cualesquiera materiales, productos y elementos necesarios o convenientes para la sociedad cooperativa y para las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios y socias.

b) Ejercer industrias auxiliares o complementarias de las actividades profesionales o de las explotaciones de los socios y socias, así como realizar operaciones preliminares o ultimar transformaciones que favorezcan dichas actividades o explotaciones.

c) Transportar, distribuir y comercializar los servicios y productos procedentes de la sociedad cooperativa y de la actividad profesional o de las explotaciones de los socios y socias”.

lacustres) en proporción a la totalidad de la actividad cooperativizada y con los límites establecidos en el texto legal que impiden que ningún socio o socia pueda disponer de un número superior a siete votos sociales.

Otras normas autonómicas prevén soluciones similares, aunque matizando los límites aludidos. Sin ánimo de exhaustividad, or ejemplo, la LCG (art. 36.2 y 3) trata de la posibilidad del voto plural en términos similares a la LC si bien no incluye a las de transportistas, y sin que el total del conjunto de los votos plurales pueda superar el 25 por 100 de los votos sociales de la cooperativa. La LCPA (art. 52.2 párrafo primero), se admite que los estatutos de las cooperativas de primer grado establezcan la posibilidad de voto plural ponderado en proporción al volumen de la actividad cooperativizada del socio para las agrarias, de servicios, de transportistas y del mar, lo que no permitirá atribuir a cada socio en ningún caso más de diez votos sociales, ni consentirá que el colectivo de miembros con voto plural, llegue a alcanzar en su conjunto y para cada ejercicio económico un porcentaje de votos que supere a la mitad del número total de votos sociales que habría en el cooperativa. Finalmente, la LCIB (art. 55.2) reserva la posibilidad del voto plural a las cooperativas agrarias, de servicios, de transporte, del mar y de segundo o ulterior grado, con el límite de atribución a un socio de un tercio de los votos sociales, con la salvedad de que la cooperativa esté formada sólo por tres socios, en cuyo caso el límite se elevará al cuarenta por ciento.

Por su parte, la LCEusk (art. 37.2) determina que los Estatutos pueden prever que el derecho de voto de los socios que sean cooperativas –sin especificar su clase–, sociedades controladas por éstas y entidades públicas sea proporcional a la actividad cooperativa con la sociedad o a las prestaciones complementarias a esta actividad en el marco de la intercooperación.

En la LCCAT (art. 48.1) cualquier cooperativa, excepto en las de trabajo asociado y de consumidores y usuarios, puede establecer en

sus estatutos la posibilidad de voto ponderado en función también de la actividad cooperativizada. Los estatutos deben fijar con claridad los criterios de proporcionalidad, sin que el número de votos de un socio pueda ser superior al 20% del total de los votos sociales. Tal norma también prevé una solución específica para cooperativas compuestas por únicamente dos personas socias.

5.5. Operaciones con terceros

En tanto que la cooperativa es una empresa que actúa en el mercado, según la norma que tomemos como referencia, está permitido que realice operaciones con terceros si se prevé estatutariamente y con las limitaciones generales contenidas en la misma ley o aquellas específicamente aplicables a la clase concreta de cooperativa que se constituya. Es habitual que para las cooperativas del mar se exijan unos requisitos relativos a las operaciones y, para ello, se suele hacer una remisión al régimen establecido para este tipo de operaciones en las cooperativas agrarias, si bien referidos a los productos de la pesca.

Al respecto, simplemente apuntar que el régimen especial relativo a las cooperativas agroalimentarias (por ejemplo, arts. 93.4 LC; 111.7 LCG) o de servicios (art. 102.4 LSCA) determina un límite máximo para dichas operaciones del 50% del total de las realizadas por los socios para cada tipo de actividad desarrollada por la cooperativa.

6. REFERENCIA A LAS COOPERATIVAS DE EXPLOTACIÓN DE LOS RECURSOS ACUÍCOLAS

En íntima relación con el medio marino, la LCG (arts. 118 y 119) regula expresamente las denominadas “Cooperativas de explotación de los recursos acuícolas”.

A efectos de delimitar esta clase específica de cooperativas, hay que puntualizar que ciertas normas autonómicas permiten la realización

por la propia cooperativa del mar de servicios o actividades relacionadas con la acuicultura (al respecto, *vid.* art. 113.1 LCCAT, art. 105.1 LSCA o el art. 173.1 LCPA, art.126.1 LCCAN).

En todo caso, cuando hablamos de una cooperativa de explotación de los recursos acuícolas estamos ante algo distinto. Estas cooperativas, de acuerdo con el art. 118.1 LCG, “son las que asocian a titulares de derechos de uso y aprovechamiento de bienes y a aquellos que poseen títulos administrativos habilitantes, todos ellos relacionados con el ejercicio de actividades de explotación de los recursos acuícolas, y que de acuerdo con el régimen jurídico de esos títulos aporten total o parcialmente dichos derechos a la cooperativa, así como aquellos que, sin aportar título o derecho de disfrute alguno, vayan a prestar su trabajo personal en la misma, al objeto de gestionar una empresa en la que podrán integrarse los bienes y derechos que, por cualquier título, posea la cooperativa”.

En esencia, el objetivo de esta clase de es la “explotación en común” por las personas socias de los recursos acuícolas. Estas cooperativas presentan una gran analogía en su régimen jurídico con las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra. Aquí también habría una doble catalogación de personas socias: aquellas poseedoras de derechos de uso o aprovechamiento de bienes o de títulos administrativos habilitantes para el ejercicio de la actividad que los aporten a la cooperativa o las que, sin aportar título alguno, presten su trabajo personal en favor de ésta. Nada impide que puedan ser socios las cofradías de pescadores y las administraciones o entes públicos, pudiendo estatutariamente reservarse un puesto para estos socios en el órgano de administración.

Finalmente hay que matizar que la aportación a la cooperativa de los títulos administrativos habilitantes para la explotación de recursos marinos deberá contar con la previa autorización de la administración competente en materia de pesca, marisqueo y acuicultura. Las personas socias trabajadoras de es-

tas cooperativas también deberán, estar en posesión del título administrativo necesario para el desarrollo de su actividad, siempre y cuando resulte obligatorio en virtud de la normativa que sea de aplicación. En línea con lo establecido para las cooperativas de explotación comunitaria, la aportación a la cooperativa de tales títulos habilitantes no tendrá en caso alguno la consideración de transmisión ni arrendamiento, ni implicará el cambio de titularidad de los mismos.

7. IDEAS FINALES A MODO DE CONCLUSIÓN

1.- A pesar de los principios de solidaridad y cooperación que han guiado la actividad pesquera desde sus inicios, lo cierto es que el recurso a fórmulas empresariales de carácter social es prácticamente inexistente en la “pesca industrial” y no está muy extendida en otros subsectores (FUNDAMAR, 2018, p. 35).

2.- Desde una perspectiva legal, pueden destacarse ciertos aspectos caracterizadores de las entidades de Economía social. Un concepto orientado hacia el interés social, los principios que han de guiar su funcionamiento y una normativa “dual” derivada del reparto competencial en el ámbito regulatorio entre el Estado y las CCAA. En este panorama legislativo, destacan por su evolución histórica y su normativa detallada, las cooperativas. Pese a ello, tampoco hay una gran presencia de este tipo de sociedades en el sector marítimo-pesquero.

3.- Subyace un argumento muy manido pero no por ello débil: el escaso conocimiento por parte del tejido empresarial respecto a la fórmula cooperativa y, en general, de lo que supone la Economía social y sus principios. Con una visión muy tradicional, esquiva con el cambio y actualmente errónea, en dicho ámbito empresarial sigue identificándose, por ejemplo, la fórmula cooperativa con la ausencia total de lucro o, en el mejor de los casos, con un tipo societario excesivamente reglamentado e impropio para una actividad mercantil.

4.– Una visión que no es acorde con la realidad económica sobre todo en períodos de crisis en los que el “modelo de las cooperativas” –que podríamos hacer extensivo a otras entidades de economía social–, se ha revelado como más eficaz que otros tipos sociales “convencionales” en cuanto a estimulación de creación de empleo y mantenimiento de la actividad en situaciones de crisis (PARLAMENTO EUROPEO, 2013, p. 5).

5.– Parece obvio que cualquier estrategia de cambio pasa por una labor de formación de profesionales y potenciación de redes y organismos en el ámbito de la Economía social. La formación tendría como doble objetivo nuclear, por una parte, el conocimiento del régimen jurídico y económico de las entidades de Economía social; y, por otra, la educación en los principios y valores que, como vimos, tienen como finalidad básica el garantizar una explotación de los recursos sostenible, social y empresarialmente responsable –estrategia de la que, curiosamente, hacen gala las grandes empresas de capital presentes en el sector marítimo-pesquero–.

BIBLIOGRAFÍA

- ACI, Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad Cooperativa, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, 1996, Vitoria-Gasteiz.
- ALDECOA LUZARRAGA, M. P., “Las cooperativas del mar y su relación con las cofradías de pescadores”, *Anuario de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto*, N. 1 (1998), p. 183-212.
- CABALEIRO CASAL, M^a. J., ANDRÉ FERNÁNDEZ, R., GÓMEZ CORTÉS, S., “Las sociedades Cooperativas del mar impedimentos para su implantación en Galicia”, *REVESCO*, N. 84 (2004), p. 7-36.
- BARRIO GARCÍA, G. A., “Las cofradías de pescadores en el Derecho español”, *Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña*, N 2 (1998), p. 161-188.
- BOTANA AGRA, M., MILLÁN CALENTI, R., “Cofradías de pescadores”, *CIRIEC-España. Revista Jurídica*, N. 29 (2016), p. 117-146.
- CERVERA PAZ, Á., *La dimensión empresarial de las sociedades cooperativas del mar*, Universidad de Cádiz, 2010, Cádiz.
- CERVERA PAZ, Á., “Percepción cooperativa de las cofradías de pescadores: un estudio empírico”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, N. 103 (2010), p. 7-32.
- DÍAZ DE LA ROSA, A., *El naviero cooperativo*, Aranzadi, 2010, Cizur Menor.
- FAJARDO GARCÍA, G., “El fomento de la “Economía Social” en la legislación española”, *REVESCO*, N. 107 (2012), p. 58-97.
- FAJARDO GARCÍA, G., “La identificación de las empresas de Economía social en España. Problemática jurídica”, *REVESCO*, N. 128 (2018), p. 99-126.
- FERNÁNDEZ OUIITEIRAL, X. M., “Cooperativas do mar e ordenación bioeconómica do marisqueo”, *Cooperativismo e economía social*, N. 7 (1993), p. 25-31.
- FUNDAMAR, *Informe do estudo da economía social no sector da pesca industrial*. Estratexia para a promoción da Economía Social no sector da Pesca Industrial, Fundamar, 2018, Vigo.
- GARCÍA ALVAREZ, B., “Sobre la noción de interés social en las sociedades cooperativas y los principios cooperativos”, *CIRIEC – España. Revista jurídica de Economía social y Cooperativa*, N. 34 (2019), p. 235-278.
- IZQUIERDO ALONSO, X., TORRES PÉREZ, F. J., “Capítulo XXI. Cooperativas del mar”, en AAVV, *Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas Vol. 2*, (Coord. VÁZQUEZ RUANO, T.; Dir. PEINADO GRACÍA, J.I.), 2^a edic., Tirant Lo Blanch, 2019, Valencia, p. 1579-1589.
- MARZOA DOPICO, A., *Manual para la constitución de las cooperativas del mar*, Comisión Europea DX XIV, UCOMAR SCCL, 1998, Arenys de Mar.
- MARZOA DOPICO, A., “Importancia de la estructura asociativa en la economía de la explotación pesquera”, *Investigación Pesquera*, N. 51, supl. (1987), p. 293-298.
- PAZ CANALEJO, N., *Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social*, Tirant lo Blanch, 2012, Valencia.
- PAZ CANALEJO, N., VICENT CHULIÁ, F. (1994), “La Ley General de Cooperativas”, en AA. VV, *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, tomo XX (3 vols.); vol. 3: Artículos 67 al final (Dir. SÁNCHEZ CALERO, F., ALBALADEJO), Edersa, 1994, Madrid.
- PARLAMENTO EUROPEO, *Informe sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis* (2012/2321(INI)), 2013.
- SENENT VIDAL, M^a. J., “El concepto de interés social en la cooperativa”, *Revista de Derecho Mercantil*, N. 244 (2002), p. 705-724.

ROMERO CANDAU, P.A., "Sección 7ª: De las cooperativas del mar", en AA.VV. (Coord. GARCÍA SÁNCHEZ, J. A.), *Cooperativas, Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio, vol. I*, Madrid, Consejo General del Notariado, 2001, Madrid.

SANTOS CASTROVIEJO, I., "Bosquexo para unha historia dos pósitos", en COSTA ALONSO *Memorias da miña vida societaria, Xunta de Galicia*, A Coruña, 2000, p. . 239-252.

SUAREZ BOZA, M., "Las sociedades de socorros mutuos en las Canarias orientales entre el final del siglo XIX y principios del XX", en AA.VV., *Solidaridad desde abajo. Trabajadores y Socorros Mutuos en la España Contemporánea* (Edit. CASTILLO, S.) . Centro de Estudios Históricos de la UGT-Confederación Nacional de Mutualidades de Previsión, Madrid, 1994, p. 373-390.

II. Jurisprudencia

MANUEL ALEGRE NUENO*

<https://doi.org/10.55617/revmites.65>

I. CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

1. CONTRATO TEMPORAL DE FOMENTO DEL EMPLEO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Sentencia 266/2023 de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo, de 12 de abril de 2023.

Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 3359/2020.

Ponente: Excmo. Sr. D. Ángel Antonio Blasco Pellicer

A. El asunto enjuiciado

La empresa Planway Logística, S.L., dedicada a la actividad económica de transporte, e inscrita en el Registro de Centros Especiales de Empleo de la Rioja, suscribió con D. Emilio, que tiene reconocido un grado de discapacidad del 33%, un contrato de trabajo temporal de personas con discapacidad, para que éste prestara servicios como conductor de un camión en la ruta Tarragona-Barcelona en la que la citada mercantil prestaba servicios de transporte de correspondencia por carretera para la Sociedad Estatal de Correos, en virtud de un contrato suscrito el 1 de septiembre de 2014, pero que fue objeto de sucesivas prórrogas, habiéndose acordado la última en fecha 1 de diciembre de 2018 hasta el 30 de noviembre de 2019.

La duración pactada del contrato de trabajo suscrito entre Planway Logística, S.L., y D. Emilio fue, inicialmente, del 1 de septiembre de 2016 al 31 de agosto de 2017, acordándose posteriormente su prórroga desde el 1 de septiembre de 2017 hasta el 31 de agosto de 2018. Llegada esta fecha, la empresa Planway Logística, S.L. comunicó al Sr. Emilio la extinción de su contrato de trabajo, por expiración del tiempo convenido (art. 49.1,c) ET), que impugnó judicialmente como si se tratara de un despido. Dicha pretensión fue estimada por el juzgado de lo social, que calificó la decisión empresarial de despido improcedente porque el servicio objeto del contrato (la realización de la ruta conducción Tarragona-Barcelona contratada con la Sociedad Estatal de Correos) no había concluido cuando se extinguió el contrato, sino que Planway Logística, S.L. siguió atendiendo el servicio –la ruta– con otro trabajador. Por ello, el juzgador de instancia estimó que la contratación temporal del trabajador demandante era fraudulenta, siendo una relación laboral indefinida que no podía extinguirse por los motivos esgrimidos por la empresa.

La sentencia de instancia fue recurrida en suplicación por Planway Logística, S.L. ante la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, que desestimó el recur-

* Prof. titular Universitat de València. Coordinador sección comentarios de jurisprudencia

so y confirmó íntegramente la sentencia del juzgado de lo social. Resolución que fue recurrida en casación para la unificación de doctrina, recurso resuelto por la sentencia objeto de comentario.

B. La doctrina jurisprudencial

La cuestión resuelta por la sentencia analizada versa sobre si un contrato temporal de fomento al empleo para trabajadores con discapacidad, suscrito al amparo de la D.A. 1ª de la Ley 43/2006, de 29 de diciembre, precisa o no de causa específica de temporalidad de las previstas en el artículo 15 ET y, en consecuencia, si al llegar el término final establecido en el contrato, estamos en presencia de una válida extinción contractual o de un despido improcedente.

Tras comprobar que concurre el requisito de contradicción, necesario para resolver el recurso de casación en unificación de doctrina planteado por PLANWAY LOGÍSTICA, S.L., la Sala IV confirma que la doctrina correcta se encuentra en la sentencia de contraste invocada por la mercantil recurrente (STS Sala de lo Social del Tribunal Supremo 333/2020 de 14 de mayo de 2020 [rcud. 1606/2018]) y recuerda que el contrato de fomento al empleo de personas con discapacidad (D.A. 1ª de Ley 43/2006, de 29 diciembre) es un contrato temporal coyuntural, que pese a no estar incluido en el listado del artículo 15 ET es perfectamente válido, como consecuencia de la autorización contenida en el artículo 17 ET, pudiendo ser utilizado por las empresas para cubrir sus necesidades, temporales o indefinidas, de personal [SSTS 14 julio y 11 octubre 2006 (rcuds. 4301 y 2238/2005)].

En el asunto enjuiciado, concurriendo en los contratantes los requisitos que establece la aludida D.A. 1ª de Ley 43/2006, de 29 diciembre y estando establecida en el contrato su duración, que se encuentra dentro de lo permitido por dicha norma, la denuncia formulada por la mercantil demandada por expiración

del tiempo pactado determinó la válida extinción contractual, no pudiendo considerarse constitutiva de un despido, ni siquiera por el hecho de que las partes establecieran la vinculación del trabajo del actor a la realización de una obra o servicio determinado, habida cuenta que el artículo 15.1 ET no resulta aplicable.

2. CONVENIO COLECTIVO APLICABLE A LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

Sentencia 250/2023 de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo, de 11 de abril de 2023.

Recurso de casación para la unificación de doctrina núm. 2159/2020.

Ponente: Excm.a Sra. Dña. Rosa Mª Virolés Piñol

A. El asunto enjuiciado

D. Mariano y el Centro de Empleo Servidis, S.L., suscribieron un contrato temporal en su modalidad de eventual por circunstancias de la producción cuyo objeto es la realización de los trabajos propios de la categoría profesional de jardinero en establecimiento hotelero, para atender el servicio comprometido con la empresa Club Lanzarote, S.A., con la que Servidis, S.L. tenía suscrito un contrato mercantil para la prestación de los servicios de jardinería y de limpieza de zonas comunes.

En octubre de 2015 D. Mariano inició un proceso de incapacidad temporal que finalizó con el reconocimiento de una prestación de incapacidad permanente total.

La Inspección de Trabajo y Seguridad Social levantó acta de infracción, en junio de 2016, al concluir que Servidis, S.L., y Club Lanzarote, S.A., cometieron una infracción muy grave, por infracción del artículo 43 del ET, por existir una cesión ilegal de mano de obra entre la empresa cedente – Servidis, S.L.– y la cesionaria – Club Lanzarote, S.A.–, referido al servicio de limpieza de zonas comunes.

D. Mariano reclama a ambas mercantiles el derecho a la mejora voluntaria de Seguridad Social –indemnización de 12.020,24€.– que contempla el art. 19 del convenio colectivo de hostelería de la provincia de Las Palmas, para el caso de ser declarada la persona trabajadora afecta de una incapacidad permanente total.

La sentencia de instancia estima la pretensión del Sr. Mariano, reconociéndole el derecho a la mejora reclamada, pero responsabilizando de su abono, exclusivamente, a Servidis, S.L., CEE, al no apreciar cesión ilegal de trabajadores. Recurrída en suplicación por el CEE, la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia Canarias desestimó el recurso, confirmando íntegramente la sentencia dictada por el juzgado de lo social. Resolución que fue recurrida en casación para la unificación de doctrina, recurso resuelto por la sentencia objeto de comentario.

B. La doctrina jurisprudencial

La cuestión debatida consiste en dilucidar cuál es el convenio colectivo de aplicación a un trabajador que presta servicios como jardinero para una empresa que tiene la condición de Centro Especial de Empleo, y que había contratado con un establecimiento hotelero la prestación de servicios de jardinería y limpieza de zonas comunes.

Tras comprobar que concurre el requisito de contradicción, recuerda la Sala de lo Social del Tribunal Supremo que es reiterada la doctrina jurisprudencial de que el convenio colectivo aplicable a los trabajadores de los Centros Especiales de Empleo que prestan servicios, en régimen de contratas, en otros sectores productivos, debe ser el convenio colectivo general de centros y servicios a personas con discapacidad. Por ello, manifiesta que la buena doctrina se contiene en la sentencia designada de contraste por la mercantil recurrente, de 6 de febrero de 2020 (rcud. 6456/2017), en la que remitiéndose a la doctrina anterior de la

Sala IV (por todas, SSTS de 23 de noviembre de 2014; rec. 50/2013 y de 24 noviembre 2015; rec. 136/2014), “señaló como principio general que resulta jurídicamente inviable que persistiendo la relación laboral especial entre el CEE y sus trabajadores discapacitados (persistencia incuestionable, conforme a los arts. 1 y 2 del RD 1368/1985), los mismos pasaran a regirse por previsiones propias de una relación ordinaria de trabajo. Los respectivos ámbitos personales de aplicación claramente excluyen que al personal sujeto de la relación laboral especial regida por el RD 1368/1985 se le pueda aplicar el Convenio del Sector de Limpieza. Exclusión reforzada por el principio de especialidad en la elección de la norma sectorial aplicable. Por lo tanto, los sujetos de esta relación laboral especial no se rigen por un convenio colectivo pactado para trabajadores con relación ordinaria, sin que la menor retribución resulte discriminatoria. A este respecto, nuestra doctrina precisó que: “respecto del argumento de discriminación señalemos que en materia de igualdad son criterios básicos: a) no toda desigualdad de trato supone una infracción del art. 14 de la Constitución, sino que dicha infracción la produce sólo aquella desigualdad que introduce una diferencia entre situaciones que pueden considerarse iguales y que carece de una justificación objetiva y razonable; b) el principio de igualdad exige que a iguales supuestos de hecho se apliquen iguales consecuencias jurídicas; c) el principio de igualdad no prohíbe cualquier desigualdad de trato, sino sólo aquellas desigualdades que resulten artificiosas, o injustificadas por no venir fundadas en criterios objetivos y suficientemente razonables de acuerdo con criterios o juicios de valor generalmente aceptados; d) por último, para que la diferenciación resulte constitucionalmente lícita no basta con que lo sea el fin que con ella se persigue, sino que es indispensable además que las consecuencias jurídicas que resultan de tal distinción sean adecuadas y proporcionadas a dicho fin, evitando resultados especialmente gravosos o desmedidos (SSTC 22/1981, de 2/ Julio; 46/1999, de 22/Marzo; 200/1999, de 08/ Noviembre y 200/2001, de 04/Octubre)”.

Doctrina reiterada por la Sala de lo Social del Tribunal Supremo en sus sentencias de 9 de diciembre de 2015, rec. 135/2014 y de 2 de febrero de 2017, rcud. 2012/2015, al afirmar que “no hay un idéntico sustrato que sirva de término de comparación válido para sostener que haya trato desigual entre estos trabajadores –discapacitados– y aquellos otros que efectúan actividades de limpieza en el marco de una relación laboral ordinaria. El elemento diferencial sobre el que se asienta la aplicación de uno u otro convenio resulta objetiva y razonablemente justificado. Los trabajadores de los centros especiales de empleo han de regir sus relaciones por el convenio colectivo propio, sean cuales sean las tareas a las que se dediquen en tanto estén vinculados a esa específica figura empresarial, mediante una relación laboral especial que define el ámbito de aplicación del citado convenio.

En igual sentido se ha pronunciado la doctrina posterior de la Sala IV, entre otras, en la reciente sentencia de 20 de diciembre de 2022 (rcud. 2019), en la que también se cuestiona cual es el convenio colectivo aplicable, en la que el trabajador está sujeto a relación laboral especial de un Centro Especial de Empleo, que presta servicios de jardinería en un establecimiento hotelero, como en el supuesto ahora examinado, y con referencia a las sentencias anteriormente

citadas, llega a la conclusión de que la doctrina expuesta es la correcta y considera aplicable el convenio colectivo general de centros y servicios de atención a personas con discapacidad; solución que entiende que asimismo se desprende de la nueva D.A. 27ª ET, introducida por el RDL 32/2021, que configura una excepción al régimen jurídico del Convenio aplicable en contratos que establece el art. 42.6 ET en aquellos supuestos en el que la empresa contratista empleadora sea un centro especial de empleo, aunque por razones temporales no pueda ser aplicable.

En el supuesto examinado, en el que consta que el demandante estaba vinculado laboralmente con el Centro Especial de Empleo Servidis SL, para prestar servicios como jardinero y que realizaba su trabajo en un centro hotelero con el que el CEE tenía suscrita la prestación de servicios de jardinería de las zonas comunes, la aplicación de la doctrina jurisprudencial lleva a la Sala a concluir que el convenio colectivo aplicable es el General de Centros y Servicios de Atención a Personas con Discapacidad, y no el de hostelería como pretende el demandante, por lo que no ha lugar a reconocer el derecho a la mejora voluntaria de Seguridad Social que contempla el art. 19 del convenio colectivo de Hostelería de la provincia de Las Palmas.

II. COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

3. RELACIÓN LABORAL ENCUBIERTA DE LA PERSONA SOCIA TRABAJADORA

Sentencia 342/2023 de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía/Sevilla, de 8 de febrero de 2023.

Recurso de suplicación núm. 1391/2021.

Ponente: Ilmo. Sr. D. José Joaquín Pérez-Beneyto Abad

A. El asunto enjuiciado

Dña. Melisa venía prestando servicios de gestión de arte contemporáneo, coordinación

de actividades y coordinación editorial para el Centro Andaluz de Arte Contemporáneo (CAAC), desde el mes de julio de 2007 hasta septiembre de 2014, firmando al efecto distintos contratos de “asistencia a coordinación de actividades” y por los que emitía facturas por los servicios prestados, con periodicidad mensual hasta junio de 2010 y trimestral desde septiembre de 2010 hasta septiembre de 2014.

Por sentencia del juzgado de lo Social, de 2 de octubre de 2012, se declaró la existencia de relación laboral entre la Sra. Melisa y el CAAC, siendo confirmada esta resolución ju-

dicial por sentencia del TSJ Andalucía de 30 de octubre de 2014.

Dña. Melisa constituyó, en marzo de 2014, junto a otras dos personas una sociedad cooperativa de trabajo asociado, denominada Cultura Portátil, SCA (C.P., S.C.A.), cuyo objeto social es la organización y coordinación de exposiciones (comisariado, museografía, diseño, montaje expositivo, transporte de obras de arte), actividades, servicios y gestión cultural en las que implicarán los socios su personal trabajo a tiempo total, parcial o con carácter estacional.

A partir de octubre de 2014, la Sra. Melisa ha venido desempeñando, por cuenta de C.P., S.C.A., labores de coordinación de actividades de la programación del CAAC, en virtud del contrato de asistencia técnica para el desarrollo y coordinación de actividades y exposiciones, del que resultó adjudicataria C.P., S.C.A..

Por la naturaleza de los trabajos, Dña. Melisa debe desempeñar su actividad en las dependencias del CAAC, al que acude diariamente, de acuerdo con el horario de prestación del servicio estipulado por la sociedad cooperativa con el CAAC, así como fuera del mismo, cuando resulta necesario para el cumplimiento de las actuaciones programadas, conforme a la mejora de la bolsa de 200 horas adicionales realizada por la adjudicataria; no consta que exista en el CAAC ningún sistema de control ni obligación de sujeción estricta a ningún horario por parte de la Sra. Melisa, que tampoco tiene que dar cuenta de sus permisos y bajas médicas al CAAC, siendo C.P., S.C.A. la que provee su sustitución y autoriza sus vacaciones, sin perjuicio de que se adecúen las mismas a las actividades del CAAC, para el desarrollo de la cual dispone de un ordenador portátil, línea telefónica, mesa y silla, elementos éstos de los que le dota el CAAC, que también le proporciona un correo corporativo, en el que figura la mención “ext”, indicativa de que se trata de personal externo. A Dña. Melisa también se le ha facilitado tarjeta identificativa para acceder a las zonas

reservadas por motivos de seguridad, al igual que ocurre con el resto del personal perteneciente a otras empresas que desempeñan su actividad en el CAAC.

La labor de coordinación que la Sra. Melisa realiza es supervisada por el director del CAAC a quien compete controlar el cumplimiento del contrato suscrito por la cooperativa y dictar las instrucciones necesarias con el fin de asegurar la correcta realización de la prestación pactada, de acuerdo con lo previsto en el artículo 52 del TRLCSP.

El pliego de prescripciones técnicas y administrativas particulares establece que la contratista – C.P., S.C.A.– responderá de cuantas obligaciones le vienen impuestas en su carácter de empleador, así como del cumplimiento de cuantas normas regulan y desarrollan la relación laboral o de otro tipo, existente entre aquél, o entre sus subcontratistas, y los trabajadores de uno y otro, sin que pueda repercutir contra la Administración ninguna multa, sanción o cualquier tipo de responsabilidad que por incumplimiento de alguna de ellas, pudieran imponerle los organismos competentes. Asimismo, figuran una serie de cláusulas referidas al contenido de los servicios objeto del contrato que comprende las actividades necesarias para desarrollar el servicio de actividades y exposiciones, incluyéndose la coordinación y seguimiento de las actividades y exposiciones de la programación anual del CAAC, fijándose el personal, como mínimo en un técnico-coordinador de exposiciones nacionales a jornada completa, un técnico-coordinador de exposiciones internacionales a jornada completa, un técnico coordinador de actividades a jornada completa, con obligación del adjudicatario de atención del servicio con el personal adecuado en jornada semanal de 37:30 horas, distribuidas en función de los requerimientos de las exposiciones y visitas obligadas que establezca el CAAC.

Dña. Melisa formuló demanda frente al CAAC, la Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía y C.P., S.C.A., declarativa de la-

boralidad, que fue desestimada por el juzgado de lo social.

Frente a dicha sentencia recurrió en suplicación Dña. Melisa, recurso resuelto por la sentencia desestimatoria objeto del presente comentario.

B. La doctrina judicial

La cuestión litigiosa que resuelve la sentencia analizada consiste en dilucidar si existe una relación laboral entre Dña. Melisa y el CAAC. Partiendo de los hechos declarados probados en la sentencia recurrida, el TSJ concluye que no ha quedado acreditado una utilización abusiva de la forma societaria, que revele la inexistencia de una infraestructura organizativa propia (STS 18-5-2018), más cuando no debe olvidarse las peculiaridades del singular régimen jurídico aplicable a las cooperativas de trabajo asociado, que les permite formas de organización del trabajo que no serían admisibles en otro tipo de empresas. Ha quedado acreditado que la cooperativa cuenta con una organización productiva y medios propios de gestión, solvencia financiera, ejerciendo, además, las funciones inherentes a su condición en relación con los socios trabajadores (liquidación de retribuciones, concesión de permisos y vacaciones, sustitución del personal...). Así pues, la actividad de la cooperativa es real y ajustada a las finalidades que dan cobertura jurídica a su constitución, sometida la relación de la actora, como socia de la cooperativa y secretaria del consejo rector, al Pliego de Prescripciones Técnicas, solo cabe concluir que la relación entre la recurrente y el CAAC no es la propia de un empleador con una trabajadora, sino que se ajusta a las previsiones del contrato administrativo con el que se ha externalizado, a partir del año 2014, un servicio antes desarrollado por el personal propio del centro, para que sea desarrollado ahora por una cooperativa que desarrolla la actividad contratada a través de sus socios, por haberlo decidido así estos, sin imposición por parte del CAAC.

Por todo ello, concluye la Sala que el CAAC no es la empleadora de la recurrente – Dña. Melisa–, quien presta sus servicios a la cooperativa C.P., S.C.A., de la que es socia, y que es la que ejerce el poder de dirección, conforme a lo establecido en los pliegos de condiciones y en el contrato suscrito entre el CAAC y dicha cooperativa.

4. PROTECCIÓN DEL FONDO DE GARANTÍA SALARIAL

Sentencia 264/2023 de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, de 17 de marzo de 2023.

Recurso de suplicación núm. 1006/2022.

Ponente: Ilmo. Sr. D. Emilio Palomo Balda

A. El asunto enjuiciado

D. Teodulfo, socio trabajador de Electro-Hispánica sociedad cooperativa, causó baja en la misma en agosto de 2011. Ésta fue declarada en concurso voluntario de acreedores por auto de un juzgado de lo mercantil, de fecha 28 de junio de 2012. Con fundamento en esta resolución judicial y en la certificación de créditos salariales emitida por el administrador concursal, D. Teodulfo reclamó al Fondo de Garantía Salarial las prestaciones correspondientes a los créditos reconocidos por la administración concursal (indemnización por despido o extinción y salarios del periodo 2008 a julio 2011), solicitud que fue rechazada por estar excluido el solicitante del ámbito de cobertura y protección del organismo público de garantía, al ostentar la condición de socio cooperativista.

Frente a dicha resolución, D. Teodulfo formuló demanda contra el Fondo de Garantía Salarial que fue desestimada en instancia por el juzgado de lo social, absolviendo al organismo de garantía de las pretensiones deducidas en la demanda. Contra esta sentencia recurrió en suplicación el demandante, recurso resuel-

to por la sentencia desestimatoria objeto del presente comentario.

B. La doctrina judicial

La cuestión planteada a la Sala de lo Social del TSJ de Madrid se circunscribe a determinar si en una situación de concurso de la sociedad cooperativa, los socios trabajadores tienen derecho a la protección del Fondo de Garantía Salarial responde, subsidiariamente, de los créditos salariales reconocidos en el certificado emitido por el administrador concursal.

En la sentencia comentada, la sala de aplicación resuelve el debate en sentido negativo, recordando que el vigente art.14.3 LGSS establece: “no serán de aplicación a las cooperativas de trabajo asociado, ni a las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra ni a los socios trabajadores que las integran, las normas sobre cotización y prestaciones del Fondo de Garantía Salarial”. Dicho mandato despliega sus efectos en plenitud tanto desde la perspectiva contributiva –exoneración de la obligación de cotizar de las cooperativas de trabajo asociado y de los socios trabajadores que las integran– como prestacional –prestaciones de garantía– y, respecto de esta última, con in-

dependencia de la clase de responsabilidad que se pretenda atribuir – directa o subsidiaria –al Fondo de Garantía Salarial, y del título que se haga valer –insolvencia del empresario cuando, instada la ejecución, no se consiga la satisfacción de los créditos, o sujeción de la empresa a un procedimiento concursal–.

La exclusión de los socios trabajadores de la protección que dispensa el Fondo de Garantía Salarial viene ratificada en el art. 33.2 ET, que se refiere a las personas trabajadoras con relación laboral, condición que no cumplen los socios trabajadores, cuya relación con la cooperativa de trabajo asociado es mercantil (art. 80.1 LC).

En conclusión, lo regulado en el citado art. 33 ET son los requisitos que deben acreditar los trabajadores solicitantes de las prestaciones de garantía, en aras a su reconocimiento en el caso de que su empleadora esté inmersa en un procedimiento concursal, pero presuponiendo que ostentan la condición de beneficiarios, de la que, por mandato legal claro y expreso (art. 14.3 LGSS), carecen los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado, en concordancia con la exención legal del deber de cotizar por ese concepto.

DANIEL HERNÁNDEZ CÁCERES*

<https://doi.org/10.55617/revmites.66>

I. ASOCIACIONES

1. ASOCIACIÓN, SACIÓN Y EXPULSIÓN DE SOCIOS. ALCANCE INTERVENCIÓN JUDICIAL EN EL ÁMBITO ASOCIATIVO

Sentencia 755/2022 del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª) de 3 noviembre
Nº de recurso: 3724/2019

Ponente: Excmo. Sr. D. Rafael Sarazá Jimena

A. El asunto enjuiciado

Como consecuencia de una obra que realizó D. Saturnino en la parcela del camping cuyo uso le correspondía como socio del club de campistas, se estropeó uno de los cables eléctricos que suministraba electricidad a otras parcelas del camping. La junta directiva del club se reunió con el Sr. Saturnino, puso los hechos en su conocimiento y le pidió que reparara el daño, manifestándoles este que lo trataría con el empleado que ejecutó la obra y que, caso de haber causado los daños, los repararía.

A partir de entonces se sucedieron varias reuniones y la devolución de los recibos girados al Sr. Saturnino, por lo que se convocó a la comisión disciplinaria para la adopción de medidas contra dicho socio por el incumplimiento de las directrices de la junta. La comisión disciplinaria consideró que los daños causados a la instalación eléctrica, la omisión de cumplimiento de las directrices de la junta directiva y la falta de respuesta a las exigencias de la misma constituía una falta grave y la sancionó con una multa de 480 euros. Tras esta decisión, la junta directiva concedió audiencia al Sr. Saturnino, le trasladó el informe emitido por un perito y finalmente le comunicó que el presupuesto de daños ascendía a 737,72 euros, las reclamaciones de otros socios a 170 euros y la sanción de la comisión disciplinaria a 480, lo que hacía un total de 1.384 euros, apercibiéndole de que en caso no realizar el pago en un plazo de tres meses, se le prohibiría el acceso al camping por un período de tres meses y se convocaría una asamblea para actuar como preveía el reglamento de régimen interior del club para el caso de faltas graves, sancionadas con la expulsión.

* Doctor en Derecho. Miembro del Área de Derecho Mercantil y del Centro de Investigación en Derecho de la Economía Social y de la Empresa Cooperativa (CIDES) de la Universidad de Almería.

Transcurrido el plazo otorgado sin que el Sr. Saturnino hiciese ningún pago, se llevó el asunto a la asamblea general, la cual acordó el inicio de un expediente sancionador de expulsión del club de camping y pérdida de la condición de socio. Tal acuerdo fue refrendado posteriormente por la junta directiva. Tras el preceptivo trámite de audiencia, la comisión disciplinaria, después de desestimar las alegaciones formuladas por el Sr. Saturnino, decidió que su actuación tenía la suficiente trascendencia y gravedad como para ser calificada de falta grave, tipificada en el Reglamento de régimen interior, y acordó la sanción de expulsión de la sociedad del socio Sr. Saturnino. Este acuerdo fue ratificado por la asamblea general.

El Sr. Saturnino interpuso una demanda en la que solicitó que se declarase la nulidad del acuerdo de expulsión adoptado por el club de campistas y se le repusiera en sus derechos como socio.

El Juzgado de Primera Instancia desestimó la demanda y el Sr. Saturnino interpuso un recurso de apelación que fue estimado por la Audiencia Provincial. Esta, en su sentencia, consideró que los estatutos, el reglamento de régimen interior y los actos de la junta directiva y de la asamblea del club demandado habían de ser examinados a la luz de los principios de legalidad y de tipicidad que consagra el artículo 25 CE y del principio *non bis in idem*. Y estos principios resultaron conculcados porque los estatutos y el reglamento de régimen interior regulan las conductas que pueden ser calificadas, a efectos disciplinarios, como graves o menos graves, que llevan a que sea la comisión disciplinaria en cada momento designada la que determine qué concreta conducta puede ser calificada como grave o menos grave y la concreta sanción a imponer, al no exigir una resolución motivada de por qué se opta por una u otra sanción. Y la misma conducta fue sancionada con tres sanciones distintas (multa, suspensión de derechos y expulsión).

El club de campistas interpuso un recurso extraordinario por infracción procesal y un recurso de casación con base en dos motivos:

1. El art. 25 CE no es aplicable a las sanciones de las asociaciones, y sus estatutos pueden prever una causa de expulsión necesitada de una valoración por los órganos de las asociaciones. Una asociación puede delegar en sus órganos rectores la determinación de las posibles infracciones y su calificación sin estar obligada a establecer una numerosa y detallada casuística al respecto.
2. Infracción del art. 22.1 CE, argumentando que *“la sentencia recurrida infringe el principio de autoorganización de las asociaciones porque en ningún caso el órgano judicial puede sustituir la voluntad de la persona jurídica, manifestada a través de sus órganos de gobierno, y el control judicial de los acuerdos asociativos debe limitarse a comprobar si se han respetado las reglas de competencia y forma en el expediente sancionador y la existencia o no de una “base razonable” para el acuerdo de expulsión, pero no puede ser controlado el juicio de valor que corresponde discrecionalmente a los órganos de la asociación. [...] el control jurisdiccional [...] deberá ceñirse a determinar si la decisión carece de toda razonabilidad a la luz de las disposiciones legales y estatutarias aplicables.”*

Ambos recursos fueron admitidos a trámite, aunque únicamente nos centraremos en el de casación, ya que el extraordinario por infracción procesal fue finalmente desestimado por el tribunal.

B. La doctrina jurisprudencial

Con respecto al primer motivo, se recuerda que el Tribunal Constitucional ha declarado que los postulados del art. 25.1 CE no pueden extenderse a ámbitos que no sean los específicos del ilícito penal o administrativo, siendo im-

procedente su aplicación extensiva o analógica a supuestos distintos, por lo que su invocación en el caso enjuiciado resulta fuera de lugar.

El art. 7.1.e) de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del derecho de asociación exige que los estatutos establezcan los requisitos y modalidades de sanción y separación de los asociados, pues el principio de seguridad jurídica también protege al socio en sus relaciones con la asociación y al afiliado en las relaciones con el partido. Pero esa exigencia de previsión estatutaria previa no alcanza los niveles de precisión y exhaustividad propios del Derecho penal y del Derecho administrativo sancionador. De no ser así, los preceptos de los estatutos de una asociación deberían tener la extensión y exhaustividad propias de un código penal, conteniendo una descripción detallada y minuciosa de todas y cada una de las conductas susceptibles de ser sancionadas, incluyendo las formas imperfectas de ejecución. Esta tesis no es acorde a la naturaleza privada de las asociaciones y con el alcance y la relevancia del derecho de autoorganización de estas sociedades.

Asimismo, los estatutos pueden establecer como causa de expulsión una conducta que la propia asociación, cuya voluntad se expresa por los acuerdos de los órganos rectores, valore como lesiva a los intereses sociales.

La consecuencia de lo expuesto es que, aunque la conducta objeto de la sanción ha de estar prevista como tal en los estatutos de la asociación, es aceptable que las normas estatutarias que establezcan las infracciones susceptibles de sanción sean más abiertas y contengan más cláusulas generales que las normas de Derecho penal y administrativo sancionador, de modo que dejen un margen de apreciación suficiente a los órganos de la asociación, y que entre estas infracciones se prevea la comisión de una conducta que la asociación, mediante acuerdo de sus órganos rectores, valore como lesiva a los intereses sociales.

Este margen de apreciación más amplio en el ejercicio de la potestad disciplinaria es

exigido por la libertad de organización de la asociación, que también forma parte del derecho fundamental de asociación.

En consecuencia, no puede aceptarse la tesis de la sentencia recurrida sobre la aplicabilidad del art. 25 de la Constitución al ejercicio de la actuación disciplinaria de una asociación ni sobre el carácter ilícito de una cláusula estatutaria que establece como sanción la comisión de una conducta que los órganos sociales consideren lesiva para la asociación.

El hecho de que se hayan impuesto varias sanciones al Sr. Saturnino no es incompatible con su derecho de asociación, puesto que se han ido imponiendo a medida que el Sr. Saturnino iba incumpliendo las normas estatutarias.

Por último, con respecto al segundo de los motivos que hacía referencia al control judicial de la actividad disciplinaria de las asociaciones puramente privadas, recuerda también los criterios jurídicos a los que debe ajustarse el control judicial de la actividad disciplinaria de las asociaciones que estableció el Tribunal Constitucional:

“i) La potestad de organización propia del derecho de asociación se extiende a regular en los estatutos las causas y procedimientos de la expulsión de socios.

ii) No puede descartarse que los estatutos establezcan como causa de expulsión una conducta que la propia asociación, cuya voluntad se expresa por los acuerdos de los órganos rectores, valore como lesiva a los intereses sociales.

iii) La actividad de las asociaciones no forma naturalmente una zona exenta del control judicial, pero los tribunales [...] deben respetar el derecho de autoorganización de las asociaciones que forma parte del derecho de asociación.

iv) Ello supone que las normas aplicables en primer término sean los estatutos, siempre que no fueren contrarios a la Constitución y a la ley.

v) Cuando los estatutos prevean una determinada causa de expulsión necesitada

de una valoración por los órganos asociativos, el control judicial sigue existiendo, pero su alcance no consiste en que el juez pueda entrar a valorar [...] la conducta del socio, sino en comprobar si existió una base razonable para que los órganos de las asociaciones tomaran la correspondiente decisión.

vi) El respeto al derecho de asociación exige que la apreciación judicial se limite en este punto a verificar si se han dado las circunstancias que puedan servir de base a la medida disciplinaria, dejando el juicio sobre esas circunstancias a los órganos directivos de la asociación.

vii) Dejar la valoración de una conducta en un supuesto determinado al juicio del órgano supremo de la asociación y con las ga-

rantías que establecen los estatutos entra en el contenido del derecho de asociación como elemento integrante de su derecho de autorregulación.

viii) Esta doctrina es aplicable a lo que pudieran llamarse asociaciones puramente privadas [...].”

A la vista de que la medida disciplinaria se adoptó por el órgano competente de la asociación tras seguirse el procedimiento previsto en las normas estatutarias, en el que fue oído el socio expedientado y se le permitió defenderse, ha de concluirse que la sanción adoptada no careció de una base razonable.

Por todo lo expuesto, el recurso de casación es estimado.

II. COOPERATIVAS

1. CONTROL JUDICIAL DE LOS ACUERDOS DISCIPLINARIOS DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS CON TRANSCENDENCIA ECONÓMICA

Sentencia 321/2023 del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª) de 28 de febrero

Nº de recurso: 3586/2019

Ponente: Excmo. Sr. D. Rafael Sarazá Jimena

A. El asunto enjuiciado

A un socio de una cooperativa agroalimentaria de Castilla la Mancha se le impuso una sanción de 12.000€ por la comisión de una falta muy grave, tipificada en los estatutos de la sociedad cooperativa, consistente en la no participación en la actividad cooperativizada de la cooperativa al no haber entregado la totalidad de la producción de uva a la cooperativa o por haber entregado o vendido su producción fuera de la misma. Frente a dicho acuerdo del

consejo rector, el socio presentó un recurso que fue desestimado por la asamblea general.

El socio sancionado presentó una demanda impugnando este último acuerdo, considerando el Juzgado Mercantil que la sanción era desproporcionada reduciendo dicha sanción a 3.000€. La sentencia argumentó que, dado que el hecho determinante del expediente sancionador fue la solicitud de baja en la cooperativa formulada por el demandante, calificada por el consejo rector de la cooperativa como injustificada y que el presidente de la cooperativa manifestó en su interrogatorio que la imposición de la sanción en su cuantía máxima era una forma de evitar que los socios abandonaran la cooperativa, “*este criterio no puede ser en modo alguno el determinante de la imposición de una sanción, pues nadie puede ser obligado a permanecer en una institución a la que no quiere seguir perteneciendo*”. La sociedad cooperativa demandada apeló la sentencia de primera ins-

tancia y la Audiencia Provincial desestimó el recurso de apelación.

Tras esta resolución, La sociedad cooperativa demandada formuló un recurso extraordinario por infracción procesal y un recurso de casación contra dicha sentencia que fueron admitidos. Los motivos de este último recurso fueron: *“Infracción de los artículos 37 y 38 de la Ley 11/2010 de Cooperativas de Castilla la Mancha y por ello de los artículos 1 y 19 de los Estatutos Sociales, en relación con la doctrina jurisprudencial del T.S. relativa al control judicial de las decisiones sancionadoras asociativas, la intervención judicial en la potestad sancionadora, el principio de intervención mínima”, invocando la doctrina sobre la facultad de autoorganización del art. 22 CE. La recurrente sostiene que los tribunales de instancia se han excedido en el control judicial de las decisiones sancionadoras de la sociedad cooperativa, de modo que han vulnerado su libertad de organización. Asimismo, alega la aplicación de la doctrina de los actos propios para considerar proporcionada la cuantía de la sanción impuesta al socio, con base en que el demandante había sido presidente de la cooperativa.*

B. La doctrina jurisprudencial

Con respecto a que el demandante haya sido presidente de la cooperativa, no contradice la doctrina de los actos propios. El Tribunal sostiene que *“una cosa es que se entienda que quienes ingresan en una cooperativa conocen y aceptan en bloque las normas estatutarias, a las que quedan sometidos (con más razón si cabe si ostentan cargos de dirección en la cooperativa) y otra muy distinta, que haber sido presidente de la cooperativa pueda crear en la cooperativa la confianza en que dicha persona renuncia a considerar improcedente o, cuanto menos, desproporcionada la sanción que puedan imponerle los órganos rectores de la cooperativa y que renuncia a impugnar el acuerdo que impone la sanción”.*

En cuanto a la cuestión sobre la amplitud del control judicial de los acuerdos de la sociedad cooperativa, el Tribunal remarca la problemática de extender el ámbito de protección del derecho de asociación a las figuras asociativas de finalidad lucrativa como son las de naturaleza societaria, entre las que se encuentran las cooperativas. *“Su encuadramiento normativo entre las figuras societarias está relacionado con su finalidad lucrativa (salvo en los casos en que expresamente está excluida esta finalidad, como es el caso de las cooperativas de iniciativa social y de integración social...), por más que esta finalidad lucrativa resulte modalizada por su carácter cooperativo, que ha llevado a la doctrina a calificarlo como “lucro cooperativo” o “lucro mutualista”.* En este caso, al tratarse de una cooperativa agraria, la finalidad lucrativa está presente. Esta problemática fue abordada por la sentencia del Tribunal Constitucional 23/1987 de 23 de febrero, que declaró que no había problema en su extensión a las sociedades.

Por su parte, el art. 1.4.º de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación, excluye de su ámbito de aplicación a las sociedades cooperativas, aunque en su exposición de motivos se afirma que tal exclusión se hace *“sin perjuicio de reconocer que el art. 22 de la Constitución puede proyectar, tangencialmente, su ámbito protector cuando en este tipo de entidades se contemplen derechos que no tengan carácter patrimonial”.* En consecuencia, la cuestión realmente controvertida es en qué términos y con qué alcance el art. 22 de la Constitución *“proyecta, tangencialmente, su ámbito protector”* respecto de las sociedades cooperativas.

En este sentido, recoge jurisprudencia del TC, como la STC 218/1988 que expresamente excluye la aplicación de la doctrina sobre el alcance del control judicial de los Acuerdos sociales de expulsión de un socio en aquellos supuestos en los que, por la naturaleza de la Asociación, la exclusión de ella suponga *“un perjuicio significativo para el particular afectado”;* o la STC 42/2011, de 11 de abril, que

reconoce que el ejercicio del derecho de autoorganización **“está sujeto tanto a límites establecidos directamente en la propia Constitución como a otros que puedan fijarse para proteger o preservar otros derechos fundamentales, valores o bienes constitucionalmente protegidos o intereses constitucionalmente relevantes”**.

El Tribunal considera que en el presente caso es relevante que el acuerdo impugnado tiene un evidente contenido patrimonial y una importante trascendencia económica para el cooperativista, por lo que el ámbito de la cognición del tribunal para revisar el acuerdo disciplinario es amplio y no se encuentra constreñido por el derecho a la autoorganización de la sociedad cooperativa como podría estarlo en el caso de un acuerdo de otra naturaleza.

Otro dato relevante es que en la instancia se determinó, con base en la prueba practicada, que la motivación de los órganos rectores de la cooperativa al imponer la sanción en su cuantía máxima fue disuadir a los cooperativistas de darse de baja en la cooperativa. Esta motivación sí es relevante respecto de la eficacia del derecho de asociación para justificar que el tri-

bunal haya efectuado un control de la potestad disciplinaria de la cooperativa y haya reducido el importe de la sanción, pues la cuantía que impuso la cooperativa venía determinada por una restricción del derecho del socio cooperativista a darse de baja de la cooperativa, ya que se intentaba disuadir a los socios de que abandonaran la cooperativa mediante la imposición de una sanción desproporcionada a un socio que había solicitado la baja.

En una sociedad como la cooperativa, caracterizada por el principio de “puerta abierta”, por el que el socio puede causar baja en la cooperativa en los términos establecidos en los estatutos sociales [...], un acuerdo que imponga una sanción en su cuantía máxima con la pretensión de disuadir a los socios de que hagan uso de su derecho a solicitar la baja, vulnera el derecho de asociación de los socios, una de cuyas facetas consiste en la libertad de dejar de pertenecer a la asociación [...], por más que en las sociedades cooperativas el ejercicio de este derecho esté condicionado al cumplimiento de ciertos requisitos legales y estatutarios.

Por todo lo anterior, se desestimó el recurso de casación.

TERESA PUCHOL TUR*

<https://doi.org/10.55617/revmites.67>

RESEÑA JURISPRUDENCIA

1. COOPERATIVA, ITPAJD, EXENCIÓN, RÉGIMEN FISCAL

Auto del Tribunal Supremo, sala de lo Contencioso de 25 de enero de 2023, nº recurso 4856/2022, nº de resolución 4856/2022.

Ponente: Ilm. Sr. D. Isaac Merino Jara

A. El asunto enjuiciado

El asunto versa sobre la exención prevista en el artículo 33.1.b) de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, por aplicación de lo dispuesto en el artículo 45.II, párrafo 2º, del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante, TRLITPAJD), que indica:

“Los beneficios fiscales y exenciones subjetivas concedidos por esta u otras leyes en la modalidad de cuota variable de documentos notariales del impuesto sobre actos jurí-

dicos documentados no serán aplicables en las operaciones en las que el sujeto pasivo determine en función del párrafo segundo del artículo 29 del Texto Refundido, salvo que se dispusiese expresamente otra cosa.”

Se negó la aplicación de esta exención en un acto de préstamo con garantía hipotecaria.

La parte, una cooperativa de crédito considera necesario un pronunciamiento del Tribunal Supremo (en adelante, TS), que esclarezca:

“Si para las sociedades cooperativas de crédito protegidas en los supuestos en los que actúen como prestamistas en la formalización de una escritura pública de préstamo con garantía hipotecaria, la entrada en vigor del último párrafo del ar. 45.II TRLITPAJD, en virtud de lo previsto en la disposición final segunda de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, deja sin efecto e impide la aplicación de la exención fiscal en el ITPAJD (salvo la cuota fija del concepto AJD) prevista en el art. 33.1.b) de la Ley 20/1990 para la constitución de préstamos, como entiende la Sala de instancia; o, por el contrario, como entiende

* Personal Investigador en Formación. Universitat de València. ORCID: 0000-0003-3725-921. ResearcherID: ADG-6832-2022.

esta parte, debe prevalecer lo dispuesto en el art. 33.1.b) de la Ley 20/1990, toda vez que se trata de una ley especial que no ha sido derogada expresamente por la Ley 5/2019 ni por otra Ley (a diferencia de lo que sucede en Navarra)."

B. La doctrina jurisprudencial

La parte recurrente afirma que no existe jurisprudencia sobre cómo ha de abordarse la interpretación de la exención prevista en el artículo 33.1.b) de la Ley 20/1990 desde la entrada en vigor del último párrafo del artículo 45.II del TRLITPAJD y, efectivamente, como indica el TS esta afirmación es cierta.

Sin embargo, señala el TS que el último inciso del artículo 88.3 de la Ley de Jurisdicción Contencioso Administrativa prevé que el recurso podrá inadmitirse por auto motivado cuando el Tribunal aprecie que el asunto carece manifiestamente de interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia. Basando en este precepto, el TS aprecia esta circunstancia en este asunto dado que considera que el tenor literal de la norma es claro y, en consecuencia, no resulta necesario ni justificado un pronunciamiento del TS. Por lo cual inadmite a trámite de recurso de casación este caso.

2. RÉGIMEN ENTIDADES NO LUCRATIVAS, IBI, EXENCIÓN, DEVENGO

Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Contencioso de 4 de octubre de 2022, n° recurso 3075/2020, n° de resolución 1241/2022

Ponente: Excmo. Sr. Rafael Toledano Cantero

A. El asunto enjuiciado

La recurrente se trata de una fundación que recurre varias liquidaciones del impuesto sobre bienes inmuebles (en adelante, IBI) por-

que entiende que le es aplicable exención del art 15.1 Ley 49/2002 de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

La fundación en cuestión se constituyó en virtud del Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros, conforme a escritura pública de 31 de diciembre de 2012 por la que se transformó en fundación de carácter especial. Dicha entidad fue inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad de Madrid el 3 de enero de 2013 y comunicó el 23 de enero de 2013 a la Agencia Estatal de la Administración Tributaria la opción por el régimen especial previsto en la Ley 49/2002 y el 21 de marzo de 2013 al Ayuntamiento de Madrid el acogimiento al citado régimen fiscal.

Tanto el ayuntamiento como la Administración Tributaria le denegaban la exención porque la fundación no tenía personalidad jurídica, ni existía como tal, hasta que se inscribió el día 3 de enero de 2013, y el IBI se había devengado el 1 de enero de 2013, por lo cual no era posible el reconocimiento de la exención del impuesto a la fundación que no gozaba de personalidad jurídica en el momento de devengo. En efecto, la inscripción en el Registro de Fundaciones tiene carácter constitutivo, hecho que determinan que la entidad no goce de personalidad jurídica hasta que se inscriba según indica el artículo 4 de Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones.

El TS admitió este recurso de casación a trámite porque consideró necesario determinar cómo debe interpretarse el artículo 1.2 del reglamento de las entidades sin fines lucrativos a efectos de la exención del IBI prevista en el artículo 15.1 de la Ley 49/2002. El TS baraja tres opciones: la primera, en el ejercicio en que se opta por el régimen previsto en dicha norma aun cuando el devengo del impuesto haya acaecido con anterioridad; la segunda, sólo desde el ejercicio impositivo siguiente; o,

la tercera, resultaría posible arbitrar otra exégesis distinta a las anteriores.

B. La doctrina jurisprudencial

En primer lugar, el TS indica que en la sentencia de 22 de junio de 2020 (rec. cas. 4950/2017) fijaron jurisprudencia sobre la interpretación de los artículos 14.1, en relación con el 15, apartado 1 y 4 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. Según dicha jurisprudencia estos artículos se interpretan de forma que se imponen de forma reglada a los ayuntamientos la aplicación de la exención del Impuesto sobre Bienes Inmuebles de su competencia, a partir de la estricta comunicación al órgano competente, poniendo en conocimiento del ayuntamiento la opción efectiva por la aplicación del régimen fiscal especial previsto para las entidades sin fines lucrativos.

Sin embargo, con el caso que se presenta en esta sentencia el problema que se plantea es diferentes, en efecto, se trata de determinar los efectos de la opción por el régimen fiscal con posterioridad al momento temporal del devengo del IBI. Por lo cual el TS indica que se debe tener en consideración lo siguiente:

1. Es necesario haber comunicada a la Administración Tributaria la opción de tributar por el régimen especial para las entidades sin fines lucrativos a través de la correspondiente declaración censal.
2. Esta opción fiscal se aplica a períodos impositivos completos según su norma reguladora. Con respecto a aquellos tributos que no tuvieren período impositivo, es decir, aquellos hechos impositivos producidos en el período temporal comprendido con la comunicación de la opción tributario o con el período en que se produzca la comunicación de la renuncia del régimen.

3. Las entidades sin fines lucrativos están obligadas a comunicar la opción tributaria que comprende la exención en el IBI al ayuntamiento competente según la localidad del inmueble.
4. Los contribuyentes que tengan derecho a la aplicación del régimen especial para entidades no lucrativas, en caso de haber satisfecho las deudas de tributos locales tienen el derecho a la devolución de las cantidades ingresadas.
5. Por último, el TS indica que a diferencia del carácter rogado del impuesto sobre actividades económicas (en adelante, IAE) que está previsto en su norma reguladora, en el IBI no existe tal previsión legal. Por lo cual, el requisito que ha cumplirse para poder aplicar la exención del IBI previsto en el régimen especial de las entidades no lucrativas es la comunicación de la opción al ayuntamiento, porque no se trata de una exención rogada sino de una exención *ex lege*.

En consecuencia, indica el TS, que teniendo en cuenta todo lo anterior se puede concluir:

- I. La norma prevé la comunicación al ayuntamiento de la opción para poder disfrutar de la exención, no se trata de una solicitud al ayuntamiento.
- II. El ejercicio de la opción tributaria por el régimen fiscal especial de las entidades sin fines lucrativos tiene carácter constitutivo, en cambio, la comunicación al ayuntamiento tiene un carácter declarativo de una realidad ya existente.
- III. El ayuntamiento no tiene competencia para conceder ni denegar la exención.
- IV. Por último, en cuanto a los efectos temporales de la exención se aplican por períodos impositivos completos, y respecto a los impuestos que no tuvieren

periodo impositivo, a los hechos impositivos producidos durante el periodo a que se refiere el régimen temporal que, respecto al inicial, comprende todo el periodo impositivo en que se produjo la comunicación censal.

En consecuencia, el Tribunal Supremo fija la siguiente jurisprudencia:

“En atención a lo razonado, la doctrina jurisprudencial que fijamos es que, en el caso de un impuesto como el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, que tiene un periodo

impositivo que coincide con el año natural, y se devenga el primer día de periodo impositivo (art. 75 TRLHL), la declaración censal y acogimiento al régimen fiscal especial surte efecto respecto a todo el periodo impositivo en que se produce la comunicación del régimen fiscal especial al ayuntamiento correspondiente (art. 1.2 del Reglamento), y ello aunque la inscripción en el registro especial de entidades sin fines lucrativos como la comunicación al ayuntamiento fueran posteriores al devengo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.”

RESEÑA DOCTRINA

I. COOPERATIVAS

1. Consulta a la Dirección General de Tributos (en adelante, DGT) V1022-23 de 25 de abril de 2023

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V1022-23

Resumen:

Una cooperativa sin ánimo de lucro se está planteando pedir una subvención para financiar un proyecto cuyo objetivo es el retorno de jóvenes en riesgo de exclusión social inscritos como demandantes de empleo al sistema educativo a su inserción laboral. La cooperativa consulta a la Administración tributaria si esta subvención estará sujeta al impuesto sobre el valor añadido (en adelante, IVA).

La Administración Tributaria le indica que siguiendo los artículos 4 y 5 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del IVA:

“(…) la cooperativa (…) consultante que, consecuentemente, tendrá la condición de empresario o profesional a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido cuando ordene un conjunto de medios personales y materiales, con independencia y bajo su responsabilidad, para desarrollar una actividad empresarial o profesional, sea de fabricación, comercio, de prestación de ser-

vicios, etc., mediante la realización continuada de entregas de bienes o prestaciones de servicios, asumiendo el riesgo y ventura que pueda producirse en el desarrollo de la actividad, siempre que las mismas se realicen a título oneroso.”

2. Consulta a la DGT V0336-23 de 20 de febrero de 2023

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0336-23

Resumen:

La consultante es una mercantil que es socia de una cooperativa agrícola de primer grado en la que se deposita la aceituna recolectada durante los meses de diciembre y enero de sus socios. Inciden en que no hay una traslación jurídica del bien, es decir, de la aceituna. La cooperativa recepciona la aceituna del siguiente modo: expide un ticket de entrada en el que se hace constar el número de kilogramos entregados y depositados casa día, la fecha y la hora de la operación, además de indica los datos identificativos del socio.

La cooperativa paga a sus socios de la siguiente forma por la aceituna: les abona la cuantía correspondiente tres veces al año, teniendo presente sus disponibilidad de tesore-

ría por la venta del aceite obtenido por la molidura de las aceitunas depositadas por sus socios. Asimismo, la cooperativa señala que hasta que no se vende la totalidad del aceite a terceros se desconoce el precio final por el Kilogramo/rendimiento de la aceituna de los socios. Por lo que en marzo la cooperativa les realiza un anticipo a los socios a cuenta del importe final, en julio vuelven a gratificar otro anticipo a los socios y en noviembre se realiza la liquidación definitiva, dado que ya se conoce el precio final.

Para estas tres operaciones la entidad mercantil le hace tres facturas a la cooperativa, una en marzo correspondiente al primer anticipo, otra en julio con el segundo anticipo y una tercera en noviembre descontando los anticipos.

La consulta es si la forma de facturar estas operaciones del modo descrito es correcta.

La DGT para responder esta consulta analiza los artículos 75 y 78 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del impuesto sobre el valor añadido y llega a la conclusión de que la forma en que está operando la cooperativa es errónea por los siguientes motivos:

- Las entregas de las aceitunas realizadas la mercantil a la Cooperativa agraria en las condiciones indicadas en los hechos expuestos se asimilan al régimen de depósito, por lo que se entenderán realizadas en el momento de la venta de los productos transformados por la Cooperativa al tercero adquirente.
- Los pagos que realiza la cooperativa a la entidad consultante, en los meses de marzo y julio, parece que se realizan por las ventas parciales de aceite que aquella va realizando. Por tanto, en esos términos, la cooperativa no estaría realizando pago anticipado alguno a la entidad consultante, sino pagos por las entregas devengadas conforme a lo previsto en el artículo 75.Uno.3º de la Ley

37/1992. En consecuencia, estos pagos no pueden considerarse pagos adelantados sino dos hechos imposables del IVA diferentes, es decir, dos entregas a efectos del IVA.

- De este modo, si en dichas operaciones, devengadas en marzo y julio, el importe de la contraprestación no resultara conocido en el momento del devengo del Impuesto sobre el Valor Añadido, el sujeto pasivo (la entidad consultante) deberá fijarlo provisionalmente aplicando criterios fundados, sin perjuicio de su rectificación cuando dicho importe fuera conocido.

Por consiguiente, en noviembre habría que hacer unas facturas rectificativas de las facturas de marzo y julio por modificación de la base imponible por cambio en el precio de la contraprestación. Ya que como se indica en el artículo 80 de la Ley regulado del impuesto del IVA la base imponible se deberá modificar obligatoriamente cuando se fije provisionalmente el precio, como es el actual caso, por lo tanto, deberán expedir una factura rectificativa.

Finalmente, la consulta termina haciendo referencia a las operaciones complejas en el IVA, ya que las operaciones descritas por el consultante pueden encajar en ellas:

“Finalmente, ha de analizarse la situación relativa a ciertas cesiones de productos naturales que forman parte de operaciones complejas cuya terminación se produce después del 1 de septiembre de 2012. Esta situación resulta equivalente a la que se suscitó como consecuencia de la aprobación del Real Decreto-Ley 10/2000, de 6 de octubre, que se aclaró mediante la Resolución de la Secretaría de Estado de Hacienda, de 7 de noviembre de 2000, cuyos criterios son trasladables a estos efectos.

Este es el caso de los siguientes supuestos:
 a) *Entregas de productos naturales efectuadas en régimen de depósito o comisión de venta a las cooperativas agrarias o al-*

mazaras industriales para que estas últimas efectúen su venta en nombre propio a terceros.

A este respecto, hay que tener en cuenta que, en virtud de lo dispuesto en el número 3º del apartado uno del artículo 75 de la Ley 37/1992, en el caso de las entregas efectuadas en régimen de depósito o comisión de venta efectuadas a las cooperativas agrarias para que éstas realicen su venta en nombre propio a terceros, la entrega que realiza a la cooperativa el cooperativista empresario incluido en el régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca se entiende producida en el momento en que aquélla efectúe la entrega de los productos al tercero adquirente.

En las entregas a las Cooperativas Agrarias de productos naturales en depósito o comisión de venta, efectuadas por sujetos pasivos del Impuesto sobre el Valor Añadido acogidos al régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca para que aquéllas efectúen en nombre propio su venta a terceros, se aplicará el porcentaje de compensación vigente en el momento de la referida venta.”

En consecuencia, las entregas de las aceitunas objeto de consulta realizadas por la entidad consultante a la Cooperativa agraria a que se refiere el escrito de consulta en las condiciones indicadas en los hechos expuestos (en régimen de depósito), se entenderán realizadas en el momento de la venta de los productos transformados por la Cooperativa mencionada al tercero adquirente. Del escrito de consulta parece deducirse que los pagos que realiza la cooperativa a la entidad consultante, en los meses de marzo y julio, se realizan por las ventas parciales de aceite que aquella va realizando. Por tanto, en esos términos, la cooperativa no estaría realizando pago anticipado alguno a la entidad consultante, sino pagos por las entregas devengadas conforme a lo previsto en el artículo 75.Uno.3º de la Ley 37/1992.”

3. Consulta a la DGT V2636-22 de 27 de diciembre de 2022

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2636-22

Resumen:

Una asociación representativa de cooperativas de trabajo de venta ambulante consulta cómo deben tributar los socios en su impuesto sobre la renta de personas físicas (en adelante, IRPF) por las ventas realizadas por cuenta de la cooperativa cuando perciban ingresos directamente de los compradores. La DGT indica que esta cuestión fue resuelta en la consulta V1672-11 y se remite a ella indicando:

- A efectos del IRPF se trata de rendimientos derivados del trabajo aquellos ingresos procedentes de trabajos realizados por los socios trabajadores de la cooperativa de trabajo asociado en su condición de socios trabajadores.
- En consecuencia, las retribuciones satisfechas a los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado y de otras cooperativas tienen la consideración de rendimientos del trabajo (así lo señala también el artículo 28 de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Cooperativas.

4. Consulta a la DGT V2309-22 de 2 noviembre de 2022

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2309-22

Resumen:

Una cooperativa agrícola consulta si la comercialización de huesos de aceituna y cascara de almendra destinadas a ser utilizadas como carburantes se encuentran en el ámbito de aplicación del artículo 6 del Real Decreto Ley 17/2022, de 20 de septiembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito de la energía, en la aplicación del régimen retributivo a las instalaciones de cogeneración y se reduce temporalmente el tipo del IVA aplicable a las entregas, importaciones y adquisiciones intracomunitarias de determinados combustibles.

La DGT responde lo siguiente:

“A estos efectos, debe señalarse que las cáscaras de almendra y los huesos de aceituna no se entienden incluidos en el ámbito objetivo de dicho artículo 6 y a sus entregas, importaciones y adquisiciones intracomunitarias no les resultará de aplicación el tipo del 5 por ciento del Impuesto sobre el Valor Añadido.”

5. Consulta a la DGT V2214-22 de 24 de octubre de 2022

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2214-22

Resumen:

Una persona física señala que ha heredado una plantación de olivos y la pequeña

producción de oliva. Esta producción se la entregará a la cooperativa y ésta le ingresará entre 2.000 y 2.500€ anuales. La cuestión planteada es si está obligado a darse de alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.

La DGT en la contestación le indica que sí está obligado a darse de alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores dado que siguiendo la disposición adicional quinta 1 y 2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, el artículo 3.1 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio y el artículo 5 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre del IVA, todo aquel que sea empresario o profesional debe estar dado de alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores y el concepto de empresario o profesional engloba las actividades agrícolas.

II. ASOCIACIONES

1. Consulta a la DGT V0285-23 de 15 de febrero de 2023

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0285-23

Resumen:

Una asociación sin fines lucrativos que ofrece servicios de asistencia y servicio a discapacitados también realiza actividades de catering y venta de comidas a otra entidad sin fines lucrativos. Con este servicio ofrece menús diarios a los centros gestionados por la otra entidad. La consulta versa sobre si procede aplicar la exención en el IVA en el servicio de catering y venta de comidas.

En primer lugar, la DGT señala que a efectos del IVA la entidad consultante es considerada empresario o profesional y, en consecuencia, estarán sujetas al IVA las entregas de bienes y prestaciones de servicios en el ejercicio de su actividad.

A continuación, desarrolla la exención prevista en el artículo 20 apartado uno número 8º de la ley regulado del IVA sobre las prestaciones de servicios de asistencia social realizadas por entidades de Derecho Público o entidades o estable-

cimientos privados de carácter social y los requisitos establecidos en la misma ley para acceder a la exención.

En consecuencia, a la primera conclusión que llega la DGT es que la entidad consultante tiene la consideración de establecimiento privado de carácter social y que presta servicios exentos al amparo del artículo 20 de la Ley 37/1992, reguladora del IVA.

Sin embargo, también señala que como ya ha señalado la DGT en otras consultas, los servicios de catering prestados por la asociación a otra entidad sin fines lucrativos se tratan de una prestación de servicios sujeta y no exenta del IVA, ya que estos servicios no cumplen los requisitos para poder aplicar la exención. Por lo tanto, la asociación deberá repercutir el IVA al tipo del 10%.

2. Consulta a la DGT V2403-22 de 18 de noviembre de 2022

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2403-22

Resumen:

La consultante es una asociación deportiva sin ánimo de lucro. El objeto social de esta asociación es el fomento y la práctica del deporte, además de desarrollar e impulsar actividades entre sus asociados todo tipo de actividades sociales y culturales que contribuyan, junto a las deportivas, a la formación y progreso del individuo.

Su principal fuente de financiación son las cuotas periódicas abonadas por los socios. También reciben ingresos por la reserva y uso de las instalaciones deportivas, además de por consumiciones realizadas y compra de material en la tienda que se encuentra en el interior de las instalaciones. Otros ingresos son: el arrendamiento, patrocinio y otros servicios residuales.

El destino de las cuotas es la financiación de actividades y servicios prestados a los socios, principal pero no exclusivamente deportivos. La consulta consiste en si es aplicable la exención del artículo 20.Uno.12^º de la Ley 37/1992 reguladora del IVA a las cuotas sociales.

En primer lugar, la DGT señala que la entidad consultante a efectos del IVA es empre-

sario o profesional, por lo cual las operaciones que realizan están sujetas al IVA.

Con respecto a la aplicación de la exención en cuestión, la Administración Tributaria expone doctrina del mismo centro de la DGT y del Tribunal Económico-Administrativo Central, así como jurisprudencia del TS, para llegar a la siguiente conclusión:

“A los efectos de la aplicación de la exención prevista en el citado artículo 20.Uno.12º, por “cotizaciones fijadas en los estatutos” han de entenderse todas aquellas cantidades percibidas por los organismos o entidades a los que el citado precepto se refiere y que constituyan la contraprestación de las prestaciones de servicios y entregas de bienes accesorias a los mismos que efectúen en interés colectivo de sus miembros, es decir, a la que todos estos últimos tengan derecho por igual en tanto que integrantes de dichas entidades con el fin de conseguir el objetivo de éstas, con independencia del carácter ordinario o extraordinario que tales cantidades revistan.”

En consecuencia, las cuotas están exentas.

III. FUNDACIONES

1. Consulta a la DGT V2542-22 de 13 de diciembre de 2022

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2542-22

Resumen:

La consultante es una fundación de interés educativo que se dedica principalmente a la enseñanza universitaria oficial. Asimismo, también realiza consultoría técnica, además de dictámenes en el ámbito sociolaboral. Se está planteando dar de alta la segunda actividad y desea saber qué efectos tendrá en su actividad principal que está exenta del IVA y en su tributación en el impuesto de sociedades.

La DGT empieza su respuesta en relación con el impuesto de sociedades. En este aspecto indica que, con la información proporcionada por la entidad, las actividades

de consultoría, asistencia técnica y elaboración de dictámenes no parece que puedan encuadrarse específicamente en ninguna de las explotaciones económicas que el artículo 7 de la Ley 49/2022 del régimen de entidades sin fines lucrativos considera como exentas, a excepción de que cupiera encuadrarlas en el apartado 12º del citado artículo como explotación económica de escasa relevancia. Las actividades económicas de poca relevancia son aquellas cuyo importe neto de la cifra de negocios del ejercicio no supere en su conjunto los 20.000€. Si este es el caso, las rentas derivadas de las actividades de consultoría, asistencia técnica y elaboración de dictámenes estarían exentas. En caso contrario, dichas rentas estarán sujetas y no exentas del impuesto de sociedades tributarían al tipo de gravamen del 10%.

En cuanto a los efectos en el IVA, la DGT señala en primer lugar que la enseñanza universitaria oficial que presta la consultante estará exenta del IVA, siempre que verse sobre una materia incluida en los planes de estudios del sistema educativo español. Sin embargo, esta exención no será aplicable a las actividades consultoría y asesoramiento también realizadas por la entidad, que están sujetas al tipo impositivo del 21%.

Por otro lado, en cuanto al derecho de la deducción de las cuotas en el IVA como la fundación va a realizar una actividad sujeta y otra exenta, hay que determinar en primer lugar si las actividades forman parte de sectores diferentes en cuyo caso el régimen de deducciones se aplicará separadamente a cada uno de ellos. Para determinar si son dos sectores diferentes hay que ir a Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (en adelante, CNAE) aprobado por el Real Decreto 475/2007, de 13 de abril, que clasifica las actividades económicas, clasificándolas por grupos de actividades con tres números o hasta cuatro.

A efectos del IVA, son actividades económicas distintas las que correspondan a grupos diferentes en la clasificación del CNAE, entendiendo por grupo el conjunto de las clasificaciones por los tres dígitos. A pesar de esto, no será actividad distinta aquella otra actividad accesoria a la primera que contribuya a su realización y cuyo volumen de operaciones no exceda del 15% de la principal.

En segundo lugar, hay que determinar cuál es la actividad principal. Esta se corresponde con la que tenga un mayor volumen de operaciones.

Seguidamente, se determinará por separado los porcentajes de deducción que corresponden a cada una de las actividades económicas.

Y, en cuarto lugar, si entre la actividad principal y las demás actividades accesorias no difieren en más de 50 puntos porcentuales se considerarán un mismo sector. En caso contrario serán sectores diferenciados.

La DGT indica que, en este caso, los porcentajes de deducción de las actividades consideradas, en principio según la información suministrada, difieren en más de 50 puntos porcentuales (100 es el porcentaje de deducción de la actividad de consultoría y asesoramiento y 0 puntos el de la actividad educativa, por estar esta última exenta del Impuesto sobre el Valor Añadido). El consultante debe clasificar las actividades realizadas en su CNAE correspondiente para ver si pertenecen al mismo grupo o no. Por consiguiente, la entidad consultante desarrollaría actividades económicas en dos sectores diferenciados conforme a lo dispuesto en el artículo 9.1º. c) de la Ley 37/1992.

En consecuencia, la fundación debe aplicar separadamente el régimen de deducciones de las cuotas soportadas. Únicamente podrá deducirse las cuotas soportadas de los bienes y servicios que se empleen total o parcialmente en el sector que general el derecho a deducción.

Finalmente, para aquellos servicios y bienes utilizados en común en más de un sector diferenciado, la DGT indica que debe de calcularse la proporción a que tienen derecho a deducirse las cuotas soportadas en su adquisición, aplicando lo previsto en la Ley reguladora del IVA, y se determinará la proporción que representa la contraprestación por las operaciones sujetas y no exentas, respecto de las totales. De esta forma podrá deducirse las cuotas soportadas en los bienes y servicios afectados en común a distintas actividades diferenciadas.

2. Consulta a la DGT V1858-22 de 3 de agosto de 2022

Enlace: https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V1858-22

Resumen:

La consultante es una entidad pública de naturaleza singular de la Comunidad Autónoma de Cataluña. Este ente público de naturaleza institucional y pública ofrece asistencia sanitaria a todo el territorio catalán. Depende íntegramente de la Generalidad de Cataluña y es el Departamento de Salud quien lo dirige, evalúa y tutela. Queda sujeta al derecho públi-

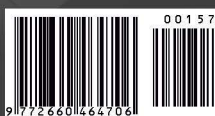
co tanto en su régimen patrimonial, financiero, presupuestario y contable, como en sus relaciones con el departamento de salud, con el resto de las administraciones públicas y con los usuarios que reciben asistencia sanitaria. Su consulta es si procede considerar esta entidad como entidad de carácter análogo a un organismo autónomo del Estado a efectos de lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 49/2002, reguladora del régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos.

La respuesta es la siguiente:

“La entidad consultante no forma parte del ámbito subjetivo de aplicación de la Ley 49/2002, al no revestir ninguna de las formas jurídicas previstas en el artículo 2 de la misma. En consecuencia, no tendrá la consideración de entidad beneficiaria del mecenazgo a que se refiere el artículo 16 transcrito por lo que las donaciones realizadas en favor de la consultante no darán derecho a aplicar los incentivos fiscales regulados en el Título III de la Ley 49/2002.”

Sumario

EDITORIAL: *María Pilar Alguacil Marí* • **I. ESTUDIOS:** Emprendimiento y gestión del conocimiento en las cooperativas agroalimentarias: el papel moderador de la capacidad de absorción. *Felipe Hernández-Perlines* y *Antonio Ariza-Montes* • La economía social y cooperativa como modelo de gestión sostenible y del bien común. *Joan Ramon Sanchis Palacio*, *Vanessa Campos Climent* y *Ana Teresa Ejarque Catalá* • La empresa de inserción como empresa social: características y retos fundamentales en España. *María José Cuenca Ruiz*, *Carmen Guzmán* y *Francisco J. Santos* • El papel del mecenazgo - una aproximación a las organizaciones sin ánimo de lucro. *Marisa R. Ferreira*, *Amélia Carvalho*, *Carla Moreira* y *Carina Silva* • El plan de acción de la economía social y su integración en las políticas europeas. *Aitziber Mugarra-Elorriaga*, *María Enciso-Santocildes*, *Laura Gómez-Urquijo* y *Gabriel Vela-Micoulaud* • Impacto de las propuestas de fiscalidad ambiental del libro blanco en la economía social. *Teresa Puchol Tur* • El modelo de vivienda colaborativa. Caso estudio de la Comunidad Valenciana. *Antonia Sajardo Moreno* • Economía social y régimen europeo de ayudas de Estado. *María Pilar Alguacil Marí* • La economía social. ¿Hacia dónde vamos?. *Andrea Rey-Martí* y *Alicia Mas-Tur* • Cooperativas y sociedades laborales como fórmulas de fomento de empleo a través de la seguridad social: análisis de la capitalización de las prestaciones por desempleo y por cese de actividad. *Francisco Javier Arrieta Idiákez* • Apuntes sobre la economía social en el sector pesquero: breve referencia a la fórmula cooperativa. *Francisco José Torres Pérez* • **II. JURISPRUDENCIA:** Reseña Jurisprudencia social. *Manuel Alegre Nuevo* • Reseña Jurisprudencia mercantil. *Daniel Hernández Cáceres* • Reseña Jurisprudencia tributaria. *Teresa Puchol Tur*



PVP 20,00 €