

DOS DECENIOS DE ACTIVIDAD UNIVERSITARIA EN ECONOMÍA SOCIAL, COOPERATIVISMO Y EMPREDIMIENTO DESDE EL INSTITUTO UNIVERSITARIO **IUDESCOOP**

COORDINACIÓN

RAFAEL CHAVES ÁVILA · MARÍA JOSÉ VAÑÓ VAÑÓ

SECRETARÍA TÉCNICA

BELÉN CATALÀ ESTADA



UNIVERSITAT
DE VALÈNCIA 

IUDESCOOP
Instituto Universitario de Investigación
en Economía Social, Cooperativismo
y Emprendimiento



DOS DECENIOS DE ACTIVIDAD UNIVERSITARIA EN ECONOMÍA SOCIAL, COOPERATIVISMO Y EMPRENDIMIENTO DESDE EL INSTITUTO UNIVERSITARIO IUDESCOOP

COORDINACIÓN
RAFAEL CHAVES ÁVILA · MARÍA JOSÉ VAÑO VAÑO
SECRETARÍA TÉCNICA
BELÉN CATALÀ ESTADA



VNIVERSITAT
DE VALÈNCIA 

IUDESCOOP
Instituto Universitario de Investigación
en Economía Social, Cooperativismo
y Emprendimiento



**GENERALITAT
VALENCIANA**

Conselleria de Educació,
Universitats i Empleo

Edita

© Instituto Universitario de Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento (IUDESCOOP)
C/ del Serpis, 29- 46022 València

© CIRIEC-España, Centro Internacional de Investigación e Información
sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa
Avda. Los Naranjos · Facultad de Economía · Despacho 2p21 · 46022 Valencia
Tel.: 963 828 489 · Fax: 963 828 492
ciriec@uv.es - www.ciriec.es

Portada

Visualco Comunicación
www.visualco.com

Maqueta

Sergio Rubio Martínez

Impresión

Lloréns Servicios Gráficos · Valencia
Tel.: 963 655 990

ISBN

978-84-126157-8-4

Depósito legal

V-3566-2023

DOI

<https://doi.org/10.7203/10550/90499>

Impreso en España – Printed in Spain

Índice

INTRODUCCIÓN. TRAYECTORIA DEL IUDESCOOP. Rafael Chaves Ávila y María José Vañó Vañó	13
1. Introducción.....	13
2. La razón de ser del IUDESCOOP - Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa-.....	14
3. Una mirada retrospectiva a una trayectoria de veinte años de actividad.....	16
4. Publicaciones	23
5. Conclusión: El sentido de esta obra colectiva enmarcada en la celebración de los 20 años del Instituto IUDESCOOP	24
Bibliografía	26
ECONOMÍA SOCIAL (ES), SECTOR NO LUCRATIVO (SNL) Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (ESS). José Luis Monzón Campos.....	27
1. Introducción.....	27
2. El concepto europeo de Economía Social	28
3. El concepto anglosajón del sector sin fines de lucro (SFL).....	35
4. Similitudes y diferencias entre el concepto europeo de economía social (ES) y el concepto anglosajón de sector no lucrativo (SNL).....	37
5. El concepto internacional de Economía Social y Solidaria.....	39
6. Conclusiones	42
EL DERECHO COOPERATIVO Y LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL DEPARTAMENTO DE DERECHO MERCANTIL DE LA UVEG HASTA LA CREACIÓN DEL IUDESCOOP. Jesús Olavarría Iglesia.....	45
EL RELATO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL PAPEL DE LOS CIENTÍFICOS. ACTUALIDAD TRAS LA APROBACIÓN DE LA PRIMERA LEY MUNDIAL DE ECONOMÍA SOCIAL. Rafael Chaves Ávila	53
1. Introducción.....	53
2. El relato de la Economía Social.....	54
3. Economía Social, sector no lucrativo, economía solidaria y empresas con impacto: relatos enfrentados y neolengua	58
4. El relato de la Economía Social y la función del científico social.....	62

5. Conclusión.....	64
Bibliografía	65
COMUNIDADES ENERGÉTICAS EN FORMA COOPERATIVA: A VUELTAS CON EL CONCEPTO DE ENTIDAD JURÍDICA. María José Vaño Vaño	67
1. Las comunidades energéticas en forma cooperativa.....	67
2. La definición de las comunidades energéticas como entidades jurídicas	72
3. Propuesta para una implementación adecuada de las entidades jurídicas en forma de comunidad energética.....	76
Bibliografía	81
EL FONDO DE FORMACIÓN Y PROMOCIÓN COOPERATIVA EN EL DECRETO LEY 4/2023 DE MODIFICACIÓN DE LA LEY DE COOPERATIVAS DE LA COMUNITAT VALENCIANA. Gemma Fajardo García.....	83
MERCADONA Y CONSUM, DOS MODELOS DE EMPRESA. Francisco Vicent Chuliá.....	97
1. Actualidad de este tema	97
2. Mercadona.....	98
3. Consum.....	100
4. Mercadona y Consum como alternativas	104
RESILIENCIA Y VIGENCIA DEL SECTOR DE ACCIÓN SOCIAL EN CHILE. EVIDEN- CIAS EN MODELOS DE INTERVENCIÓN COMUNITARIA EN DESARROLLO LO- CAL. Paulina Gómez Jiménez y Waldo E. Orellana Zambrano.....	107
1. Introducción.....	107
2. Entidades sin ánimo de lucro y sociedad civil organizada en Chile	108
3. Experiencias del tercer sector en Chile: Fundación para la Superación de la Pobreza en Chile. Programa Servicio País	112
4. Comentarios y conclusiones.....	115
Referencias bibliográficas	117
LA NECESIDAD DE UN REARME ÉTICO EN LAS FINANZAS. LAS RAZONES DEL DESPRESTIGIO DEL SISTEMA BANCARIO TRAS LA GRAN CRISIS FINANCIERA EN ESPAÑA. Francisco Soler Tormo y Amparo Melián Navarro	119
1. Introducción.....	119
2. Indicadores del desprestigio.....	121
3. Causas del desprestigio de la banca. Primera: Influencia y poder creciente y desproporcionado.....	125
4. Causas del desprestigio de la banca. Segunda: Abuso de la complejidad, so- fisticación y opacidad.....	127
5. Causas del desprestigio de la banca. Tercera: La cultura de la avaricia y la arrogancia.....	129
6. Causas del desprestigio de la banca. Cuarta: La (ir)responsabilidad ante la crisis.....	131

7. Conclusiones. Los fundamentos de la deriva de la actividad bancaria	133
Bibliografía	135
INTELIGENCIA ARTIFICIAL. IMPLICACIONES Y APLICACIONES EN LA ECONOMÍA SOCIAL. Manuel Monreal Garrido	139
1. Introducción	139
2. El camino recorrido por la Inteligencia Artificial hasta nuestros días.....	140
3. Necesidad de regular y controlar la IA.....	142
4. La Economía Social en el contexto de la Inteligencia Artificial	144
Referencias bibliográficas	146
LAS COOPERATIVAS COMO FÓRMULA IDÓNEA PARA LA IGUALDAD DE GÉNERO: MOTIVACIONES Y OBSTÁCULOS DE LAS MUJERES PARA EMPRENDER. Rubén J. Cuñat Giménez y Marta Cuñat Roldán	147
1. Introducción	147
2. El emprendimiento y las cooperativas desde la perspectiva de género.....	148
3. Factores que condicionan la creación de empresas por parte de mujeres.....	151
4. Conclusiones	153
Bibliografía	154
LA NECESARIA ACTUALIZACIÓN DEL MARCO REGULADOR DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN COMO INSTRUMENTO ESENCIAL PARA LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA. Manuel Alegre Nueno	157
1. El papel de las empresas de inserción en la erradicación de la pobreza	157
2. El marco normativo regulador de las empresas de inserción.....	159
3. Propuestas para la actualización del marco regulador de las empresas de inserción.....	161
EL ECOSISTEMA DE LA ECONOMÍA SOCIAL: MODELO, DIMENSIONES Y RASGOS CARACTERÍSTICOS. Belén Català Estada, Teresa Savall Morera y Rafael Chaves Ávila	165
1. Introducción	165
2. El ecosistema de la economía social	166
3. El ecosistema de economía social valenciano.....	171
4. Conclusiones	172
Referencias bibliográficas	174
SINDICATOS Y ORGANIZACIONES COMUNITARIAS DE ACCIÓN SOCIAL. UN PEQUEÑO BALANCE DE UN ENCUENTRO SOCIALMENTE NECESARIO. Miguel Ángel García Calavia	177
1. Introducción	177
2. Cooperación entre sindicatos y OCAS.....	178
3. Una agenda futura.....	181
Referencias bibliográficas	182

LONGEVIDAD Y ECONOMÍA SOCIAL EN LA COMUNITAT VALENCIANA. ALGUNAS RELEXIONES. Gustavo Zaragoza Pascual.....	183
1. Longevidad, algo más que una cuestión de edad	183
2. La Economía Social, un cambio necesario. La Comunitat Valenciana, un referente.....	185
3. Las personas mayores y su impacto en el conjunto de la economía.....	186
4. A modo de conclusiones, una alianza necesaria. La economía social, un abordaje idóneo de la longevidad y sus consecuencias	188
LA INCORPORACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL A LOS SISTEMAS DE REPORTE DE LA EMPRESA: MARCOS DE REFERENCIA, ESTÁNDARES Y ENFOQUES DE GESTIÓN. Tomás González Cruz, Deyanira Sánchez Amézquita e Isabel Castillo Espinós.....	191
1. Introducción.....	191
2. Marcos de referencia	193
3. Estándares de sostenibilidad	205
4. Enfoques de gestión de la sostenibilidad.....	207
5. Conclusiones	210
Bibliografía	213
BUSINESS INSIGHTS PARA COOPERATIVAS A TRAVÉS DE LA EXTRACCIÓN DE NOTICIAS PÚBLICAS Y EL PROCESAMIENTO DEL LENGUAJE NATURAL. Cristina Blanco González-Tejero, Enrique Cano Marín, Virginia Simón Moya y Domingo Ribeiro Soriano	215
1. Introducción.....	215
2. Marco teórico.....	216
3. Metodología.....	218
4. Resultados.....	219
5. Conclusiones	225
Referencias	228
ENTRE EFICIENCIA Y EQUIDAD. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO ESPAÑOLAS ANTES DE LA GUERRA CIVIL. Francisco J. Medina Albaladejo.....	231
1. Introducción.....	231
2. Las cooperativas de consumo en Europa y España	232
3. Cooperativas de consumo y niveles de vida: el equilibrio entre eficiencia y equidad.....	234
4. Conclusiones	237
Referencias	239

EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL COMO CATALIZADOR DE LA ECONOMÍA CIRCULAR. UNA CONSIDERACIÓN DESDE LA EXPERIENCIA MEXICANA. Juan R. Gallego Bono y María R. Tapia Baranda.....		243
1. Introducción: las empresas sociales pueden desarrollar la economía circular.....		243
2. La pluralidad del emprendimiento social para impulsar la economía circular.....		245
3. A modo de conclusión.....		249
Referencias bibliográficas.....		250
 LA ECONOMÍA SOCIAL A TRAVÉS DE LAS CÁTEDRAS UNIVERSITARIAS. Ana García Granero y Francisco Javier Ortega Colomer.....		251
1. La investigación en Economía Social: el problema de su transferencia y valorización.....		251
2. Mecanismos de transferencia del conocimiento: el rol de las cátedras universitarias.....		252
3. Las cátedras universitarias sobre Economía Social.....		254
4. La Cátedra de Economía Social y Cooperativa (Universidad de Zaragoza).....		255
5. La Cátedra de Economía Social, Ética y Ciudadanía El Roble (Universidad Pablo Olavide).....		256
6. Consideraciones finales.....		257
Referencias.....		259
 LUCES Y SOMBRAS EN LAS ESTADÍSTICAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL. Ángel Soler Guillén e Isidro Antuñano Maruri.....		261
1. Introducción.....		261
2. La Economía Social: importancia relativa e impulso.....		262
3. La cuenta satélite de la Economía Social.....		264
4. Las estadísticas de la Economía Social en España.....		266
5. Un paso adelante: CIRIECSTAT y VALESTAT.....		267
6. Algunas propuestas sobre cuantificación de la Economía Social.....		268
Referencias bibliográficas.....		270
 EL TERCER SECTOR Y LA FORMACIÓN PARA EL EMPLEO: ENTRE LA ACCIÓN SOCIAL Y LA CUALIFICACIÓN. Fernando Marhuenda Fluixá e Ignacio Martínez Morales.....		273
1. La evolución del TSAS y la formación para el empleo en España.....		274
2. La formación para el empleo en el TSAS en la actualidad.....		276
Referencias.....		279
 LIDERAZGO ORGANIZACIONAL EN LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL: EL CASO DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN. Manuel Salinas Tomás y Carmen Montalbá Ocaña.....		281
1. Introducción.....		281
2. Liderazgo en el acompañamiento a la inserción: variables identificadas.....		282

3. Hacia una conceptualización de liderazgo ajustada a las necesidades de la organización.....	284
4. Conclusiones	289
Bibliografía	291
SISTEMA BANCARIO Y DISCRIMINACIÓN RACIAL EN ESTADOS UNIDOS. ¿PODRÍA LA BANCA SOCIAL AUMENTAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA? Juan Francisco Albert Moreno.....	295
1. Introducción.....	295
2. La brecha racial de riqueza en EEUU.....	296
3. Un análisis de las diferencias raciales en la composición de la riqueza neta.....	298
4. Conclusiones y reflexiones sobre la banca social.....	302
Referencias	303
MEDICIÓN DE LA CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA A LA CONSECUCCIÓN DE LOS ODS: UN RETO POR ALCANZAR. Adoración Mozas Moral, Raquel Puentes Poyatos y Enrique Bernal Jurado.....	305
1. Introducción.....	305
2. Objetivos de Desarrollo Sostenible y su medición.....	307
3. Relación entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social Corporativa.....	310
Bibliografía	313
IUDESCOOP, 20 ANYS ACOMPANYANT LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES. Teresa García Muñoz.....	315
PERSPECTIVAS PARA LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL PARA EL PRÓXIMO TRIENIO. Juan Antonio Pedreño Frutos.....	321
1. El "momentum" de la economía social: una nueva etapa.....	321
2. Por qué y para qué hacer crecer la economía social.....	324
3. Economía social: un ecosistema industrial para una nueva era en Europa.....	325
4. Atraer talento joven: el futuro de la economía social empieza hoy.....	326
5. Mejorar las competencias de la economía social para responder a nuevos retos y acceder a sectores emergentes.....	327
6. Impulsar la contribución de la Economía Social a la cohesión territorial.....	328
7. Promover la economía social a escala internacional: actuar a nivel local para alcanzar objetivos globales.....	329
8. Conclusión.....	329
QUE VEINTE AÑOS NO ES NADA. Nardi Alba Benaches.....	331
1. Las alianzas entre la universidad y el cooperativismo en la Comunitat Valenciana.....	332
2. Conclusión y feliz aniversario.....	337

LA GOBERNANZA PARTICIPATIVA DEL TERCER SECTOR Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA SOCIAL: PERSPECTIVA DESDE EL TERCER SECTOR DE ACCIÓN SOCIAL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA. Luis Vañó Gisbert.....	339
1. Introducción.....	339
2. Desarrollo.....	340
3. Conclusiones.....	346
LA INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL Y GÉNERO: UNA RESPUESTA AL GRAN RETO DE LA IGUALDAD. Saioa Arando, Eunáte Elio y Carmen Marcuello.....	349
1. Introducción.....	349
2. Investigación reciente en materia de ESS y género.....	351
3. Propuesta de una agenda de investigación sobre género y Economía Social.....	353
Referencias.....	355
LAS COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO DE NUEVA GENERACIÓN, COMO RESPUESTA AL RETO DE LA INTEGRACIÓN EMPRESARIAL. Juan F. Juliá Igual, Felipe Palau Ramírez, Elena Meliá Martí, Erasmo Isidro López Becerra y Eduardo Miranda Ribera.....	357
1. Introducción. Los procesos de integración empresarial en las cooperativas.....	357
2. La cooperativa de segundo grado de nueva generación. Una nuevo concepto de integración.....	360
3. Conclusiones, a modo de resumen.....	363
Bibliografía.....	364
COOPERATIVAS DE INICIATIVA SOCIAL EN LOS SECTORES ENERGÉTICOS Y DE LAS TELECOMUNICACIONES. Carmen Pastor Sempere y Laura Llopis Pastor.....	365
1. Caracterización dogmática y funcional: Una nueva clase de cooperativas que persiguen estrategias de interés general (europeo y local), sin ánimo de lucro.....	365
2. Servicios e infraestructuras esenciales. Algunos ejemplos concretos.....	368
3. A modo de conclusión.....	372
Bibliografía.....	373
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL: LA FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL COMO UNA OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO DE MODELOS EMPRESARIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL. Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas, Paloma Bel Durán, Josefina Fernández Guadaño, Sonia Martín López y Manuel López Millán.....	375
1. Introducción.....	375
2. Marco de Normativo de referencia.....	378
3. Marco Institucional.....	379
4. La FP Dual en Centros de Economía Social de la Comunidad de Madrid.....	381
5. Conclusiones.....	382
Bibliografía.....	385

APUNTES PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL COMO AGENTES PARA UNA NUEVA RURALIDAD. UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO. María José Senent Vidal y Amalia Rodríguez González	389
ECONOMÍA SOCIAL Y ECO-INNOVACIÓN: UNA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN.	
Marcos Carchano Alcaraz e Inmaculada Carrasco Monteagudo.....	399
1. Introducción.....	399
2. Cooperativas y eco-innovación.....	400
3. Reflexiones finales.....	403
Bibliografía	405
BREVES NOTAS SOBRE EL MARCO JURÍDICO DEL SECTOR DE NO MERCADO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN PORTUGAL. ESPECIAL REFERENCIA A LAS INSTITUCIONES PARTICULARES DE SOLIDARIDAD SOCIAL. Deolinda Meira	
1. Introducción.....	409
2. Definición, objeto y actividades de las IPSS.....	410
3. Forma y naturaleza jurídica de las entidades que pueden obtener el Estatuto de IPSS.....	411
4. El régimen de tutela de las IPSS.....	415
5. Consideraciones finales.....	418
Bibliografía	419
REALIDAD Y POTENCIALIDADES DE LA COOPERACIÓN INTERUNIVERSITARIA EN MATERIA DE FORMACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVAS. Catalina Maturana Rubilar y Mario Radrigán Rubio.....	
1. Presentación general	421
2. Los procesos formativos en Chile en materia de economía social y cooperativa.....	422
3. Un caso de colaboración en materia de formación en economía social y cooperativas entre la América Latina y Europa	425
4. La colaboración en materia formativa entre el IUDESCOOP de la Universidad de Valencia y CIESCOOP de la Universidad de Santiago de Chile	426
5. Reflexiones finales.....	426
Bibliografía	428

INTRODUCCIÓN. TRAYECTORIA DEL IUDESCOOP

Rafael Chaves Ávila

María José Vañó Vañó

Coordinadores

1. Introducción

Desde los años setenta, el interés por el Cooperativismo, el Asociacionismo y en general por la Economía Social ha sido una constante principalmente en las Facultades de Economía y Derecho de la Universitat de València. Este interés se ha materializado en una intensa actividad desarrollada en varios ámbitos, desde la investigación, la docencia universitaria y extrauniversitaria, la documentación y difusión de la información y actividad investigadora, así como la cooperación con la comunidad científica nacional e internacional, con la propia economía social y con las administraciones públicas relacionadas con la Economía Social. En este crisol emergió, hace más de treinta años, una voluntad por institucionalizar y amplificar esta prolífica actividad: auspiciado por una veintena de profesores, varios Departamentos, así como por la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de la Universitat de València se aprobó en Acuerdo de Junta de Centro de dicha Escuela el 1-10-1988 la creación de un Centro de Información y Documentación (el CIDEC) así como de un Instituto universitario, el Instituto Universitario de Economía Pública, Social y Cooperativa. El CIDEC comenzó su andadura en 1990 tras la firma de un Convenio entre la Universitat de Valencia y la asociación científica CIRIEC-España. Este convenio, un auténtico pacto de partenariatado, no sólo permitió desarrollar el CIDEC sino canalizar en gran medida la actividad que ya venía realizándose en esta universidad. La activación formal del Instituto tuvo que esperar unos años.

En 1999 el proyecto de oficialización del Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa –IUDESCOOP- se reactiva, adecuándolo a la LRU y a los nuevos Estatutos de la Universitat de València. En marzo de 2001 la propuesta de creación del Instituto recibe la calificación de ‘Muy positiva’ y ‘Recomendable’ por parte de la ANEP –Agencia Nacional de Evaluación y Prospectiva- del Ministerio de Ciencia y Tecnología. Finalmente, el 28 de mayo de 2002 el Pleno del Consell Social de la Universitat aprueba oficialmente la creación del IUDESCOOP. Poco después el IUDESCOOP se pone en marcha.

2. La razón de ser del IUDESCOOP – Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa-

El Instituto IUDESCOOP hizo explícita su razón de ser concretada en la voluntad de desarrollar varias líneas de trabajo: 1) el desarrollo y promoción de la investigación en economía social y cooperativa, 2) el desarrollo de la transferencia de conocimiento con las administraciones públicas y con el ámbito de la economía social y cooperativa, 3) desarrollar formación de calidad tanto reglada como no reglada, 4) cumplir una función de ágora, 5) colaborar con otras universidades nacionales y extranjeras, 6) trabajar en partenariatado estable con la asociación científica CIRIEC-España (la principal organización científica de referencia) y con la Generalitat Valencia (la principal administración valenciana con competencia en el fomento y difusión del cooperativismo y la economía social), 7) desarrollar la documentación y la difusión de información a través del centro de documentación CIDEC, 8) realizar publicaciones en diferentes modalidades, desde revistas científicas a libros, tanto en edición propia como en colaboración, 9) desarrollar la difusión y comunicación de la propia actividad y de informaciones relevantes sobre economía social y cooperativismo.

Esta agenda de trabajo se concretó en los siguientes objetivos, recogidos en los estatutos fundacionales del instituto, su Reglamento de Régimen Interno:

- a) Fomentar la investigación en los diversos campos de la economía social y cooperativa.
- b) Promover trabajos y líneas de investigación relacionados con la economía social y cooperativa e impulsar la publicación de los mismos y de otros trabajos nacionales y extranjeros de calidad en publicaciones científicas de prestigio.
- c) Organizar y promover seminarios de estudio, cursos de especialización y de doctorado en materia de economía social y cooperativa.
- d) Elaborar los materiales didácticos que estime oportunos para la realización de cursos, seminarios y otras actividades formativas que tengan relación con la economía social y cooperativa.
- e) Dirigir e impulsar el Centro de Información y Documentación Europea de Economía Pública, Social y Cooperativa (CIDEC) y su revista “Noticias del CIDEC”.
- f) Impulsar la coordinación con otros Institutos, Universidades y Centros de Investigación, públicos y privados, españoles y extranjeros, que enmarquen su actividad en el campo de la economía social y cooperativa, desarrollando especiales relaciones con el CIRIEC Internacional (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa) con sede en la Universidad de Lieja y con el CIRIEC-España, con sede en la Facultad de Economía de la Universitat de València, colaborando en la edición

de sus revistas científicas “*CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*”, “*Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*”, “*Cuadernos de Trabajo de Economía Social y Cooperativa*” y otras publicaciones científicas.

- g) Establecer relaciones permanentes con las organizaciones del movimiento cooperativo y de la economía social en los diversos ámbitos territoriales y sectoriales e impulsar la colaboración entre la Universidad y las organizaciones de la economía social.
- h) Proporcionar asesoramiento científico y técnico en el ámbito de las especialidades del Instituto a quienes lo soliciten.
- i) Colaborar con las diversas instancias de la Generalitat Valenciana, con los poderes públicos de diferente ámbito y con la Unión Europea en las materias relacionadas con la economía social y cooperativa.
- j) En general, impulsar y promover cualquier iniciativa encaminada al desarrollo del estudio y la investigación en el área de la economía social y cooperativa.

En este marco de fines básicos se pretendía conseguir logros de más amplio alcance, propios de procesos de institucionalización:

En el ámbito interno de la Universitat de València – Estudi General (UV-EG):

- Institucionalizar las actividades de Investigación, Docencia especializada y Asesoramiento especializado desplegadas en la Universitat de València.
- Mejorar la calidad de las actividades de Investigación, Docencia especializada y Asesoramiento especializado desplegadas en la Universitat de València.
- Promover la creación de nuevo conocimiento, teórico y aplicado, en el ámbito de la economía social y cooperativa.
- Ampliar la base de recursos humanos y materiales dedicados a actividades de Investigación, Docencia especializada y Asesoramiento especializado, especialmente con proyectos de iniciación a la investigación y con el desarrollo de proyectos.
- Integrar y coordinar técnicamente los diversos recursos materiales disponibles a la UV-EG y facilitar el dialogo, conexión e integración de los recursos humanos dedicados a las actividades de Investigación, Docencia especializada y Asesoramiento especializado.
- Fomentar la necesaria interdisciplinariedad como enfoque metodológico y de trabajo en la actividad de Investigación referida al campo de la economía social, y no la simple yuxtaposición de tradiciones científicas.

En el ámbito externo de la UV-EG:

- Fomentar, mediante el IUDESCOOP, la conexión e integración de las actividades científicas centradas en el ámbito de la economía social desplegadas en la UV-EG con sus homólogas nacionales e internacionales, al objeto de facilitar el intercambio, transferencia y absorción de tecnología, ideas y reflexiones críticas.

- Fomentar la proyección externa de la producción científica, docente y de asesoramiento especializado, en particular hacia la realidad social de referencia, la Economía social y cooperativa.

3. Una mirada retrospectiva a una trayectoria de veinte años de actividad

Tras veinte años de actividad del Instituto procede realizar una lectura retrospectiva, no sólo por razones de memoria, pues lo que no se documenta y sobre lo que no se informa no es visible ni finalmente existe, es determinante la producción científica que se configura como esencial para incrementar el volumen de financiación. Cualquier centro de investigación deberá desarrollar estos objetivos a través de acciones dirigidas a la captación del talento y a tratar de retenerlo en la institución.

El Plan estratégico de la Universidad de Valencia, que IUDESCOOP pone en marcha, busca el desarrollo de equipos de investigación, el fomento de la investigación multidisciplinaria y la formación en competencias.

La investigación debe tener siempre por fin último la generación de transferencia e innovación a partir de los recursos humanos de un centro de investigación universitario que deberá revertir a la sociedad civil y al tejido empresarial los conocimientos obtenidos en el seno de la Universidad.

La transferencia de conocimiento desde los centros de investigación se puede realizar en forma de fomento del emprendimiento, a través de la formación o en forma de asesoramiento, creando alianzas que fomenten la colaboración público-privada.

3.1. Líneas y proyectos de investigación

Las líneas de investigación más destacadas desarrolladas por el IUDESCOOP son las siguientes:

- Observatorio permanente del cooperativismo y de la economía social valenciana.
- Régimen jurídico de cooperativas y demás entidades de economía social.
- Colaboración público-privada a través de entidades de la economía social
- Estadísticas del cooperativismo, del tercer sector y de la economía social
- Teoría económica de la economía social.
- Políticas públicas y Economía social. Diseño y evaluación.
- Dirección de empresas cooperativas y entidades de acción social.
- Observatorio iberoamericano del empleo y de la economía social.
- Contabilidad de cooperativas y entidades de acción social.
- Grupos empresariales cooperativos y fusiones de cooperativas.

- Gobierno y democracia en las empresas cooperativas y de economía social.
- Nuevos modelos de oferta de servicios de bienestar social - servicios de dependencia.
- Inserción sociolaboral y economía social.
- Economía social, dinámicas de empleo y autoempleo colectivo.
- Salud laboral y prevención de riesgos laborales en empresas de economía social.
- Innovación social y redes empresariales.
- Tecnologías de la información y la comunicación y derecho
- Voluntariado y organizaciones voluntarias.
- Emprendimiento social y Empresas socialmente responsables.

Gran parte de estas líneas de investigación se han canalizado a través de proyectos de investigación financiados, principalmente, por organismos públicos, como son:

<i>Cuestiones de derecho de sociedades y tecnologías de la información y comunicación. Vañó Vañó, María José (2008)</i>	Universitat de València, Vicerectorat d'Investigació
<i>Las grandes cifras de la economía social en la Comunidad Valenciana. Monzón Campos, José Luis (2008)</i>	Generalitat Valenciana, Consellería de Economía, Hacienda y Empleo
<i>Observatorio iberoamericano del empleo y la economía social. Monzón Campos, José Luis (2008)</i>	Generalitat Valenciana - Conselleria de Inmigración
<i>Cuestiones de derecho de sociedades y tecnologías de la información y comunicación. Vañó Vañó, María José (2009)</i>	GVA. Conselleria Educació
<i>Estudio sobre la competitividad de las empresas de economía social del sector servicios de la Comunidad Valenciana. Orellana, Waldo E. (2010)</i>	Generalitat Valenciana, Consellería de Economía, Hacienda y Empleo
<i>Estudio sobre la competitividad, nivel tecnológico e innovación de las cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales industriales valencianas. Orellana, Waldo E. (2010)</i>	Generalitat Valenciana, Consellería de Economía, Hacienda y Empleo
<i>La economía social en las políticas públicas. Perspectiva de política económica. Chaves, Rafael (2010)</i>	Ministerio de Ciencia e Innovación
<i>Economía Social, Autogestión y Empleo. Isabel Gemma Fajardo García (2011)</i>	Agencia Estatal de Investigación (RETOS)
<i>Evaluación de las políticas de fomento de la economía social en España. Chaves Avila, Rafael (2011)</i>	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
<i>Enabling Energy Prosumers Services. Fajardo Garcia, Isabel Gemma (2018)</i>	Las Naves
<i>Third Sector Impact. Chaves Ávila, Rafael (2013)</i>	Programa H2020 de la Unión Europea
<i>SPRING PROJECT. Domingo Enrique Ribeiro Soriano (2019)</i>	Unión Europea
<i>Comunidades de autoconsumo clave en la transición energética (POWERCOOP). Vañó Vañó, María José (2022)</i>	MCIN/ AEI/10.13039/501100011033 y por la UE "NextGenerationEU"/PRTR

3.2. Transferencia de conocimiento

La actividad investigadora contribuye a mejorar la oferta en la economía, incrementando otros recursos productivos duraderos. La investigación y con ello, la producción de conocimientos científicos y tecnológicos desarrollada por las universidades se aprovecha por el sistema productivo a través de las actividades de I+D+I, facilitándoles a las empresas o a las administraciones públicas, herramientas dirigidas a la resolución de problemas organizativos, productivos, legislativos...

Esta actividad se canaliza en las Universidades a través de las Oficinas de Transferencia del Conocimiento. Su principal objetivo es el facilitar la colaboración entre investigadores y sector productivo, promocionando el catálogo de resultados de la investigación, apoyando la formalización de contratos y otras formas de colaboración entre el sector universitario y el sector público o privado.

Las Universidades, en tanto bien público, deben aplicar sus conocimientos a la sociedad y por tanto debe considerarse la investigación desarrollada por el sistema universitario y su transferencia, como valor social.

La Universidad debe ser capaz de producir investigación de calidad que dé lugar a innovaciones orientadas a mejorar el bienestar de la sociedad. Como señala la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE), “la actividad de transferencia de conocimiento y de innovación es uno de los problemas centrales de la economía española y, en consecuencia, de los resultados de las universidades”. Junto a las dos misiones de la Universidad, la docencia y la investigación, la transferencia del conocimiento debe ser explotada con todo su potencial intelectual, científico y tecnológico para promover la transmisión del saber a la sociedad y así cumplir con el mandato de “contribuir a la mejora del bienestar de todos los ciudadanos”.

Destaca la CRUE que “Medios de comunicación, agentes sociales, empresariales y productivos reclaman la necesidad de transferir y aplicar el conocimiento generado en las universidades y centros de investigación. Sin embargo, nos encontramos lejos de lo que podríamos hacer y además nuestro sistema de medición para premiar, reconocer y prestigiar la Investigación, el Desarrollo y la Innovación (I+D+i) apenas contempla la Transferencia del Conocimiento (e incluso produce el efecto contrario) desincentivando al investigador y a las instituciones de investigación que potencian dicha Transferencia. Es importante, consecuentemente, incentivar y estimular la Transferencia y la aplicación del conocimiento generado, como en su día se hizo con la investigación básica, con resultados espectaculares en el caso de la producción científica. Pero dichos resultados resultan contradictorios con la lógica aplicada en los diseños organizativos y con la autonomía de la Universidad.”¹

1. CRUE: Transferencia del conocimiento. Nuevo Modelo para su prestigio e impulso, 2018. https://www.crue.org/wp-content/uploads/2020/02/2018.11.28-Transferencia-del-Conocimiento-DEFINITIVO_completo-digital.pdf

Las personas investigadoras de IUDESCOOP, desde su creación, han participado en diferentes procesos legislativos. Desde las diferentes normas estatales reguladoras de las cooperativas, o la Ley de Economía Social, hasta la participación en los procesos de elaboración de normas autonómicas reguladoras de las cooperativas, fundaciones, asociaciones.... A lo que se debe sumar la participación de diversos investigadores e investigadores en comisiones en el ámbito europeo, así como a nivel internacional como el caso de la Alianza Cooperativa Internacional.

En el ámbito de las políticas públicas, IUDESCOOP ha sido parte de numerosos planes de desarrollo en España, CCAA y en Europa. Destaca por una parte a nivel autonómico la participación en la elaboración y la evaluación del Plan de apoyo y fomento del Cooperativismo de la Comunitat Valenciana, Fent Cooperatives y, a nivel europeo en la dirección de Informes sobre la Economía Social en la Unión Europea, tanto para el Comité Económico y Social Europeo como para la propia Comisión Europea que han sido citados en el mismo Plan de Acción Europeo para la Economía Social aprobado en 2021.

En cuanto al asesoramiento al tejido productivo privado, en el que incluimos a las entidades representativas del sector de la economía social, se han realizado dictámenes y asesoramiento técnico, ex art. 83 de la LOU (actual art. 60 LOSU) a CEPES, CONCOVAL, Federaciones de Cooperativas Eléctricas, Federación de Cooperativas de viviendas, Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado, estatales y autonómicas, entre otras.

Pero, además, los miembros de IUDESCOOP han realizado asesoramiento a despachos profesionales, a empresas para la resolución de problemas concretos en materia de recursos humanos, defensa de la competencia, protección de datos de carácter personal, dirección estratégica, análisis organizacional y de gobernanza, informes periciales, ... entre otros.

Por último, en relación con la transferencia de conocimiento y de la colaboración pública-pública, IUDESCOOP ha sido financiado, desde su creación, por la Generalitat Valenciana a través de la denominada Línea Nominativa de la Conselleria de Economía, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo que ha permitido desarrollar los servicios de CIDEDEC y ha contribuido a la realización de jornadas, seminarios, estudios... que han permitido transferir el conocimiento de los investigadores al sector de la economía social. Junto a la Línea Nominativa debemos destacar la financiación obtenida a través de la línea de subvenciones ESAFOM que ha sufragado estudios de campo y además ha permitido realizar cursos de economía social, germen del actual MOOC en emprendimiento social y solidario y la financiación del Laboratorio de Transformación Social de Colaboración público-privada a través de entidades de la economía social. Pero además hemos contado con la Línea nominativa de la Conselleria de Vivienda y Arquitectura Bioclimática, por la que articulamos, junto a FECOVI el asesoramiento en materia de cooperativas de viviendas, especialmente en cesión de uso y viviendas colaborativas.

3.3. Formación

Ofrecer una enseñanza de calidad y por tanto formar a los y las estudiantes para el cumplimiento futuro de sus competencias profesionales y como ciudadanos/as es uno de los objetivos principales de cualquier centro de investigación universitario. El desarrollo de la oferta de formación y la comunicación a los y las estudiantes, así como el desarrollo de proyectos docentes innovadores, participativos permiten a los estudiantes que se sientan parte de un proyecto, así como que puedan visualizar sus expectativas y por tanto mejorar con ello las capacitaciones profesionales, además de activar su interés por permanecer en el territorio.

El grado de ocupabilidad también puede servir para potenciar la atracción del talento. IUDESCOOP cuenta con formación reglada a través del Máster Oficial en Economía social (Cooperativas y Entidades no Lucrativas) y el Programa de Doctorado en Economía social (Cooperativas y Entidades no Lucrativas).

El Máster en Economía Social, pionero en España² y puesto en marcha con la implantación del Espacio Europeo de Educación Superior (“Reforma de Bolonia”) en la primera década de este siglo, ofrece una formación avanzada en el ámbito de la Economía Social con el fin de capacitar a especialistas de alto nivel en materia de cooperativas, organizaciones no lucrativas, empresas sociales, sociedades laborales, etc., en sus diferentes ámbitos: económico, jurídico, fiscal, contable, laboral, estratégico, comercial, de recursos humanos, financiero, etc. Como máster con orientación profesional, esta formación va dirigida al personal que desempeña su trabajo en entidades de este campo o a titulados universitarios que deseen incorporarse a él, dada la necesaria adecuación y actualización que exige este mercado laboral. Como máster con orientación investigadora, proporciona los conocimientos y herramientas necesarios para poder cursar posteriormente el Doctorado en Economía Social y emprender con rigor y excelencia una tesis doctoral y proyectos científicos. En el marco del Máster se realizan diferentes actuaciones, destacando el Proyecto de innovación educativa específico financiado por la Universitat de Valencia, y el Proyecto UVEmpren-Aprén. El Máster ha producido más de 250 egresados en todos los años que ha estado activo.

El Programa de Doctorado en Economía Social del Instituto Universitario IUDESCOOP es el único proyecto formativo e investigador de doctorado oficial especializado en este ámbito en España. Activado de modo paralelo al Máster Oficial Economía Social, tuvo que reciclarse adecuándose a las exigencias de calidad del R.D. 99/2011 sobre enseñanzas de doctorado. Obtuvo sendos informes favorables de Acreditación y Re acreditación en 2013 y 2019 de ANECA y AVAP. Su finalidad es la formación avanzada en las técnicas de investigación y conduce a la obtención del título oficial de Doctor. Se analizan sus líneas y enfoques de investigación y se utiliza la metodología investigado-

2. Diaz, M. (coord.) (2023): *La formación universitaria en economía social*, RedEnueis-CIRIEC-Ministerio de Universidades, Valencia.

ra aplicada y adaptada al campo de la Economía Social. La investigación en Economía Social se aborda desde múltiples disciplinas, entre ellas, el Derecho, la Economía Aplicada, la Organización de empresas, la Contabilidad, la Economía Financiera, el Marketing y la Sociología. Más de 20 tesis doctorales han sido defendidas en todos estos años.

IUDESCOOP cuenta también con formación no reglada. Por una parte, el Máster Internacional en Emprendimiento Social y Solidario, fruto del convenio firmado por la Universitat de Valencia con la Universidad de Santiago de Chile, que se dirige principalmente a titulados universitarios residentes en Chile y tiene por objeto el análisis del sector de la economía social y solidaria desde una perspectiva internacional, así como un interés profundo en proporcionar formación en emprendimiento social solidario en un entorno que cada vez es más globalizado, con entidades de la economía social, más resilientes a las crisis económicas, que cuentan con un lugar especial dentro de los mercados, nacionales e internacionales.

A lo largo del tiempo ha contado con varios Diplomas de especialización como el Diploma de turismo de interior y desarrollo local, o el de contabilidad y tributación de cooperativas, y actualmente los que permiten la especialización en sostenibilidad.

El Instituto desde su creación, ha realizado cursos de extensión universitaria específicos que han sido el germen del actual MOOC en emprendimiento social y solidario que realizamos a través de la plataforma de e-learning de la Fundación ADEIT.

En materia formativa, el Instituto IUDESCOOP y con él la Universitat de València, destaca claramente en el ranking elaborado por la RED ENUIES (Díaz, 2023).

La formación, la investigación y la transferencia de conocimientos se complementa en nuestro centro de investigación a través de la organización de Jornadas Técnicas y de divulgación, seminarios de especialización y congresos, entre otros. Entre las Jornadas técnicas y seminarios destacan, por un lado, el Seminario de Derecho Cooperativo que se ha celebrado anualmente de manera ininterrumpida durante quince años en el que se analizan temas de actualidad desde el punto de vista jurídico y por otro lado, los Seminarios de Política Pública de economía social.

Entre los Congresos el IUDESCOOP ha organizado varios tanto de ámbito nacional como internacional, entre ellos, el Congreso de investigadores del cooperativismo de la ACI en 2004, de la Red Rulescoop 2012, Congresos de investigación en economía social de CIRIEC-España y el XXXIII Congreso de CIRIEC Internacional celebrado en junio de 2022 en Valencia con la participación del Premio Nobel de Economía Paul Krugman y la economista Mariana Mazzucato.

3.4. Colaboración y partenariados

El Instituto IUDESCOOP ha desarrollado numerosos lazos de colaboración, algunos especialmente estrechos, auténticos partenariados, durante sus veinte años de trayectoria. Merecen ser destacados los partenariados con el CIRIEC-España y con la Generalitat Valenciana.

La colaboración más importante desarrollada por el IUDESCOOP es la que mantiene con CIRIEC-España desde el año 1989, cuando se firmó un convenio de colaboración entre esta asociación científica y la Universitat de València, a través de su Rector. Este convenio establecía las líneas de colaboración, la creación de un Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa, la cesión de espacios y la activación, en régimen de colaboración, del centro de documentación CIDEC.

La segunda línea de colaboración principal del IUDESCOOP es con la propia Generalitat Valenciana, a través de su Consellería de Economía Sostenible, contando con una línea de financiación anual sostenida para el desarrollo de actividades de formación, divulgación, investigación y fomento de la economía social y el cooperativismo.

El IUDESCOOP también ha urdido otras relaciones institucionales con las Administraciones públicas locales, nacionales e internacionales, así como las entidades representativas del sector cooperativo valenciano, como CONCOVAL, del tercer sector valenciano, como la Plataforma del Tercer Sector, así como otras entidades representativas.

En esta actividad de ‘tejiendo redes’ se han establecido vínculos con el resto de las Universidades Públicas Valencianas, así como con Florida Universidad Cooperativa haciéndoles partícipes de los proyectos de investigación, formación reglada y no reglada y en materia de transferencia.

En este punto destacamos la colaboración interuniversitaria con la Red ENUIES y con RULESCOOP. La primera surgió a partir de los Encuentros nacionales de Centros e Institutos universitarios propiciados por CIRIEC-España. En 2003 se propuso su creación, vinculándose a CIRIEC por ser la organización científica que aglutina a todos estos centros e Institutos y carecer la red de personalidad jurídica propia. La segunda, la Red Rulescoop, es la Red Universitaria Eurolatinoamericana en Estudios Cooperativos y de Economía Social y surge como consecuencia de los resultados de un proyecto ALFA financiado por la Comisión Europea, y ejecutado entre los años 2003 y 2005. El objetivo central de la Red RULESCOOP, tal como se declara en su convenio interuniversitario de cooperación es: “...establecer formas de colaboración en el área de la economía social, economía solidaria y cooperativismo, para llevar a cabo actividades docentes, de investigación y de extensión universitaria (divulgación universitaria)”.

3.5. El Centro de documentación e información CIDEC

El CIDEC -Centro de Información y Documentación Europea de Economía Pública, Social y Cooperativa- es un centro de documentación adscrito al IUDESCOOP y a la asociación científica CIRIEC-España con sede en la Biblioteca de ciencias sociales de la Universitat. Fue creado en 1989 por acuerdo de la Junta de Centro de la Escuela de Estudios Empresariales de la UV.

El CIDEAC, como refleja su web, da apoyo a la investigación y la formación en materia de economía social y cooperativismo, proporcionando información especializada y asesoramiento a investigadores, profesores, profesionales del sector, estudiantes y otras personas interesadas en temas de economía social, particularmente en todo lo relativo a cooperativas de trabajo asociado, cooperativas agrarias, sociedades laborales, entidades voluntarias sin ánimo de lucro y asociacionismo, así como sobre temas de empleo, servicios sociales, políticas públicas y turismo rural.

Cuenta con numerosas bases de datos y una biblioteca virtual. También edita la revista Noticias de la economía pública, social y cooperativa, revista de divulgación de carácter cuatrimestral que incluye una parte temática versada sobre temas de actualidad.

4. Publicaciones

La investigación realizada por nuestro instituto se plasma en publicaciones que anualmente se incorporan a la memoria de investigación de la Universitat de València. Con ello se pretende evaluar la calidad y los resultados obtenidos por los investigadores del IUDESCOOP.

No obstante, en dicha memoria no aparecen referidas todos los resultados, sino solamente una parte, en particular, la participación en congresos y reuniones científicas que hasta 2023 quedan cerca de las 600 contribuciones; en el caso de las publicaciones en revistas de reconocido prestigio tenemos 500 publicaciones, la participación en capítulos de libros y otras publicaciones superan los 400 y los resultados publicados en libros de contenido científico y publicaciones multimedia casi alcanzan los trescientos en estos 20 años de vida de nuestro Instituto.

El IUDESCOOP, en el partenariado formado con CIRIEC-España a través del CIDEAC, realiza publicaciones periódicas, concretamente es decana en nuestra Universidad la publicación de la revista cuatrimestral Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa, más popularmente conocida como «Noticias del CIDEAC», cuya primera edición data de junio de 1991.

Esta publicación nació con el propósito de establecer una comunicación permanente y periódica entre los profesionales del sector de la Economía Social y el mundo académico universitario y, en general, entre todas las personas interesadas en este campo, la publicación se ha afianzado con el tiempo y goza de cierto reconocimiento en el sector. Este reconocimiento tuvo su principal manifestación en la obtención del Premio Pepe Miquel 2007 al Mejor Trabajo Periodístico, que otorga la Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.

IUDESCOOP colabora también con dos revistas científicas de gran prestigio en el ámbito nacional e internacional. Por una parte, *CIRIEC-España, revista de economía*

pública, social y cooperativa la cual es una revista científica cuatrimestral, iberoamericana fundada en 1986 y publicada por la asociación científica CIRIEC-España. Publica artículos originales de alta calidad de las disciplinas de Economía, Ciencias Sociales, Políticas y Derecho. Se halla actualmente indexada en WOS y SCOPUS. Por otra parte, la *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* es la Revista Jurídica de CIRIEC-España. Nace en 1990 como CIRIEC-España, Legislación y Jurisprudencia y en 1999, a partir de su número 10, modifica su denominación por la actual.

IUDESCOOP ha publicado numerosos resultados de la investigación realizada a través de monografías y libros científicos, la mayor parte de ellos en abierto para la consulta por la comunidad universitaria y por las entidades y colectivos interesados en la materia.

Entre los últimos títulos se encuentran:

- Mecanismos de colaboración público privada a través de entidades de la economía social, dirigido por VAÑÓ VAÑÓ, María José (dir.) IUDESCOOP, 2023.
- Claves de la colaboración público-cooperativa en el ámbito local: vivienda, empleo y servicios públicos. FAJARDO GARCÍA, Gemma; VAÑÓ VAÑÓ, María José y MERINO GARRIDO, Francisco, València: Federació de Cooperatives de Vivendes y Rehabilitación de la Comunitat Valenciana (FECОВI) 2021.
- Las políticas públicas de economía social desplegadas por los ayuntamientos de la Comunitat Valencia, CATALÀ ESTADA, Belén, València: CIRIEC-España, 2021.
- Despoblamiento y desarrollo rural. Propuestas desde la Economía Social, FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma y ESCRIBANO PIZARRO, Jaime (Coords.) València: CIRIEC-España, 2021.

5. Conclusión: El sentido de esta obra colectiva enmarcada en la celebración de los 20 años del Instituto IUDESCOOP

Cumplir veinte años de actividad sostenida orientada a unos objetivos explícitos y con un equipo humano diverso y cambiante constituye, a nuestro juicio, un logro en sí mismo. No obstante, en una perspectiva más amplia, pensamos que el principal valor añadido del IUDESCOOP en estos 20 años de trayectoria ha sido: 1) el desarrollo de la interdisciplinariedad entre profesores de diferentes áreas trabajando de modo duradero en el mismo ámbito científico, 2) el lograr situarse como un centro de referencia nacional e internacional portador de la 'marca UV' como sinónimo de rigor científico y compromiso, 3) el convertirse en un actor legitimado y con capacidad de participar en distintos foros y órganos, tanto universitarios como del propio ámbito

que es objeto de estudio y de proyección de su actividad, y finalmente 4) la concreción real y prolífica de las múltiples líneas de actuación citadas más arriba, desde ser vanguardia en formación universitaria reglada en economía social, impulsar un Centro de información y documentación, tejer capital relacional con administraciones públicas y con el sector cooperativo y de la economía social así como ser vanguardia nacional e internacional en muchas líneas de investigación sobre economía social.

Las personas que formamos el Consejo del Instituto IUDESCOOP decidimos a finales del 2022 realizar una serie de actividades para celebrar estos 20 años. Seleccionamos un equipo de trabajo quien iba a pilotar estas actividades y nos pusimos en marcha. Las actividades serían tres. En primer lugar, la celebración de varias jornadas que concluirían en un acto final, central, el día 9 de noviembre. Estos actos contarían, en su centro, con una Conversación, una Conversa, entre una persona destacada del ámbito de las administraciones públicas, del ámbito académico no valenciano y del ámbito de la economía social. Fueron seleccionadas Teresa García Muñoz, Directora General de Emprendimiento y Cooperativismo de la Generalitat Valenciana, Adoración Mozas Moral, Presidenta de la Asociación CIRIEC-España y Juan Antonio Pedreño Frutos, Presidente de CEPES y de Social Economy Europe. Cada conversa sería conducida por un profesor del Instituto. En el resto de cada jornada se presentarían, en diálogo, las diferentes líneas de trabajo del Instituto, involucrando a sus protagonistas. La segunda actividad es la elaboración de una Memoria de los 20 años de trayectoria del IUDESCOOP. En la misma se detalla la prolífica actividad realizada durante todo este periodo.

La publicación que el lector tiene entre sus manos o en la pantalla de su ordenador es la tercera de las actividades desarrolladas para celebrar estos 20 años del Instituto IUDESCOOP. Se ha concebido como una publicación protagonizada principalmente por los investigadores del IUDESCOOP, los cuales han reflexionado, en contribuciones muy cortas, sobre diversas dimensiones de su ámbito científico y su quehacer académico. La publicación se ha abierto también a personas muy vinculadas al Instituto, como profesores del Máster y del Programa de Doctorado en Economía Social, así como personas adscritas a otras universidades e instituciones públicas y privadas. No ha sido posible incluir más porque el volumen quedaría sobredimensionado. Nos llena de satisfacción, en cualquier caso, la gran aceptación a participar en este proyecto.

Para finalizar este ejercicio de visión retrospectiva a la trayectoria del IUDESCOOP, queremos expresar nuestra satisfacción por lo realizado y conseguido, por la senda que se ha trazado y que indica un buen camino para continuar siguiendo. Revela, en cualquier caso, que el grupo humano que hay detrás está integrado por personas muy activas y comprometidas con el cooperativismo, el tercer sector y la economía social, siempre desde el rigor académico que exige el ser universitarios.

Bibliografía

- A.A.V.V. (2002): *Enseñanza del cooperativismo y de la economía social en la Universidad. Experiencia y proyecto de futuro*, Publicaciones de la Univ. Católica de Avila, Avila.
- BAKAIKOA,B. (2003): *Los institutos y centros de investigación en economía Social como elementos de promoción y coordinación científica*, I Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social – Enuies, Valencia.
- CHAVES,R. (1999): *La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica*, *Ciriec-España*, Nº 33, p. 115-140.
- DIAZ,M. (coord.) (2023). *La formación universitaria en economía social en España. Informe de 2023*. CIRIEC-España y Ministerio de Universidades, Valencia.
- FERNÁNDEZ,J. y MARI,S. (2002): “La investigación en economía social a partir de la tercera edición del Directorio Nacional de investigadores en economía social”, *Noticias de la economía pública, social y cooperativa*, nº 34, p. 45-55.
- GARCIA-GUTIERREZ,C. y JULIA,J.F. (Coord) (2001): *3º Directorio nacional de investigadores en economía social*, CIRIEC-España, Valencia.
- MONZON,J.L. (2003): *La investigación en Economía Social en el contexto europeo*, I Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social – Enuies, Valencia.
- MOYANO,J. et al. (2002): “La enseñanza universitaria en empresas de participación: estado de la cuestión”; en Vargas,A. y Lejarriaga,G. (dir): *Las empresas de participación en Europa: el reto del siglo XXI*, Univ. Complutense de Madrid – Esc.Est. Cooperativos, Madrid, pp. 275-296.
- NOTICIAS DE LA ECONOMÍA PÚBLICA, SOCIAL Y COOPERATIVA (2003): Monográfico sobre ‘Institutos Universitarios de investigación en Economía Social’.
- TOMAS CARPI,J.A. (1988): “Ley de Reforma Universitaria, Universidad y Economía Social. La problemática formativa e investigadora”, en A.A.V.V.: *II Jornadas de estudio sobre Economía Social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, p. 101-119.
- VICENT CHULIA,F. (1986): “Universidad y cooperativismo: actividades de formación, estudio e investigación”, en: AAVV: *Jornadas de estudio sobre universidad, cooperativismo y economía social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, p. 147-165.

ECONOMÍA SOCIAL (ES), SECTOR NO LUCRATIVO (SNL) Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (ESS)³

José Luis Monzón Campos

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL. 2.1. Identificación y reconocimiento institucional de la economía social. 2.2. Las empresas de la economía social. 2.3. Las entidades no lucrativas de la Economía Social: el tercer sector. 2.4. Delimitación conceptual de la Economía Social adaptada al Sistema Europeo de Cuentas Nacionales (SEC-2010). 2.5. Identificación de los diferentes actores de la Economía Social en la clasificación de sectores institucionales del SEC-2010. 2.6. La Economía Social: pluralismo y núcleo identitario común. 3. EL CONCEPTO ANGLOSAJÓN DEL SECTOR SIN FINES DE LUCRO (SFN). 3.1. El concepto de organización no lucrativa. 3.2. El sector no lucrativo en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN-2008). 4. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE EL CONCEPTO EUROPEO DE ECONOMÍA SOCIAL (ES) Y EL CONCEPTO ANGLOSAJÓN DE SECTOR NO LUCRATIVO (SNL). 5. EL CONCEPTO INTERNACIONAL DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA. 5.1. El enfoque de la economía solidaria. 5.2. El concepto internacional de Economía Social y Solidaria (ESS). 6. CONCLUSIONES. 6.1. La ESS como norma internacional. 6.2. La ESS como norma integradora. 6.3. Perimetración y medición de la ESS. 6.4. Problemas de medición del sector de economía informal de la ESS. 6.5. Inclusión de la ESS en el SCN-2008 y el SEC-2010.

1. Introducción

La reciente aprobación por parte de las Naciones Unidas de una Resolución estableciendo el concepto de Economía Social y Solidaria (ESS), aconseja pasar revista al estado de la cuestión en lo relativo a los más relevantes conceptos vinculados a la ESS.

El concepto más depurado de la Economía Social (ES) tiene raíces europeas y se ha consolidado con la convergencia de las definiciones aportadas por sus propios actores (*Social Economy Europe*, SEE), las instituciones de la Unión Europea, la legislación de sus estados miembros (singularmente España) y la literatura científica (principalmente a través del CIRIEC).

3. Esta contribución se beneficia de los trabajos realizados por el autor en el capítulo 1, del libro *Manual de Economía Social* (Tirant lo Blanch, 2020).

En este trabajo se llega a la conclusión de que el concepto europeo de ES es esencialmente coincidente con el concepto de ESS aprobado por Naciones Unidas, tanto por los valores y principios que incorpora como por las principales figuras jurídicas que integra. Y, tan importante como lo anterior, por la consideración de la *utilidad social*, como eje articulador de ambos conceptos.

El trabajo también se detiene en un examen del concepto anglosajón de sector no lucrativo (SNL) para llegar a la conclusión de que dicho concepto es extraño al de ES y ESS, tanto por los criterios delimitadores utilizados (y los no utilizados) como por la ausencia de cualquier consideración de naturaleza social. En este concepto de SNL el principio rector de su configuración es la “no lucratividad”, concepto estirado o encogido sin explicaciones, como un chicle, en las diversas modificaciones introducidas por sus autores entre 2003 y 2018. Por añadidura, el concepto de SNL carece del más mínimo anclaje a los desafíos y desequilibrios sociales y económicos de nuestro planeta.

Por último, el trabajo presenta un conjunto de conclusiones, entre las que destaca la necesidad de que los sistemas de cuentas nacionales (SCN-2008 y SEC-2010) incluyan un capítulo dedicado a la ESS, abordando la situación de las empresas y organizaciones que las integran en el sistema de cuentas nacionales, la identificación de las unidades comprendidas para elaborar cuentas satélite y las directrices para confeccionar las mencionadas cuentas satélite.

2. El concepto europeo de Economía Social

2.1. Identificación y reconocimiento institucional de la economía social

Más allá de sus raíces decimonónicas la noción de economía social, como ahora se conoce, tiene su punto de arranque en Francia, en la década de 1970, cuando las organizaciones representativas de las cooperativas, mutuas y asociaciones crearon el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA), que en 1980 publicó la *Carta de la Economía Social* que define a la misma como el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticas e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad.

La más reciente delimitación conceptual de la ES, también realizada por sus propios actores a partir de la definición establecida en 2002 por el antiguo CEP-CMAF (Comité Europeo Permanente de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones), es la defendida por Social Economy Europe (SEE, Economía Social Eu-

ropea), que caracteriza a la ES por los siguientes principios, claramente inspirados por los siete Principios Cooperativos de la ACI:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
- Adhesión voluntaria y abierta
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones, que no tienen socios)
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios con el interés general
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos
- Destino de la mayoría de excedentes a la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible, de los servicios de interés para los miembros y del interés general.

La ES también ha sido ampliamente reconocida en los ámbitos jurídicos y políticos. Seis países europeos ya han aprobado leyes sobre la ES: Bélgica, España, Francia, Grecia, Portugal y Rumanía. Otros dos, Italia y Luxemburgo, leyes sobre el tercer sector y las empresas sociales.

En la Unión Europea (UE), las tres instituciones que conjuntamente desarrollan el *procedimiento legislativo ordinario* (Parlamento, Consejo de la UE y Comisión de la UE), han elaborado numerosas Comunicaciones y Resoluciones sobre la ES. El Intergrupo del Parlamento Europeo también se ha manifestado recientemente a propósito de la ES.

Por su parte, el CESE (Comité Económico y Social Europeo) y el CER (Comité Europeo de las Regiones) han elaborado numerosos informes y dictámenes sobre la ES.

2.2. Las empresas de la economía social

Junto a las empresas privadas capitalistas y las empresas públicas, en el mercado se desenvuelven las empresas de la *economía social*. Éstas actúan en todos los sectores productivos y adoptan diversos estatutos jurídicos: cooperativas, sociedades laborales, mutualidades y otras empresas de base asociativa. Incluso pueden adoptar las formas propias de cualquier sociedad mercantil, siempre que sus principios de actuación y funcionamiento sean los propios de la economía social.

A diferencia de las empresas capitalistas, las empresas de la economía social se crean con el objetivo prioritario de resolver necesidades de personas, antes que de retribuir a inversores capitalistas. Estas empresas son promovidas desde la ciudadanía para conseguir empleo, vivienda, servicios educativos, defensa de la renta de los pequeños agricultores, financiación para atender sus necesidades, artículos de consumo, seguros, etc.

Es decir, mientras que las empresas capitalistas se crean y se localizan allí donde hay una oportunidad de negocio, *las empresas de la economía social se localizan allí*

donde hay necesidades sociales de grupos de personas, para satisfacerlas a través del mercado mediante la constitución de empresas competitivas.

Las empresas de la economía social se caracterizan porque quienes mandan son las personas en tanto que tales, tomando las decisiones democráticamente y que, además, en su caso, quienes se apropian de los excedentes o beneficios de forma equitativa, sin importar el capital que cada una de ellas posea son las personas.

2.3. Las entidades no lucrativas de la Economía Social: el tercer sector

Además de las empresas de la economía social existe un numeroso colectivo de entidades no lucrativas que, principalmente, se desenvuelven fuera del mercado y se financian con donativos, cuotas de los socios, subvenciones y rentas de su patrimonio. Con frecuencia también incorporan para el desarrollo de su actividad importantes recursos no monetarios, como es el caso del voluntariado. Estas entidades son mayoritariamente asociaciones con un funcionamiento democrático que ofrecen a las personas servicios gratuitos de muy variada índole: sociales, culturales, deportivos, medioambientales, etc. También hay que situar en este colectivo a las fundaciones privadas al servicio de los hogares.

Dentro de este amplio grupo de entidades hay que destacar el denominado *tercer sector de acción social*, asociaciones y fundaciones de acción social. La población hacia la que se dirigen sus actuaciones está formada por colectivos sociales vulnerables, personas excluidas o en riesgo de exclusión social, parados de larga duración, familias pobres, minorías étnicas, mujeres maltratadas, ex-presos, etc. Estas entidades también son conocidas popularmente con el nombre de *organizaciones no gubernamentales (ONG's)*, colectivo en el que también hay que incluir a las entidades de cooperación internacional al desarrollo y a las entidades de defensa del medioambiente. Además, el tercer sector cultural y el deportivo, entre otros, también desempeñan una relevante función.

2.4. Delimitación conceptual de la Economía Social adaptada al Sistema Europeo de Cuentas Nacionales (SEC-2010)

Desde las instituciones de la Unión Europea se ha promovido una delimitación conceptual de la economía social que ha integrado sus principios históricos y valores propios y la metodología de los sistemas de contabilidad nacional en vigor (SEC-2010 y SCN-2008), con el propósito de cuantificar y hacer visible de forma homogénea y armonizada internacionalmente los principales datos agregados de las empresas y entidades de la economía social. Dicha delimitación conceptual puede consultarse en

el *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la Economía Social: cooperativas y mutuas y en los tres Informes sobre La Economía Social en la Unión Europea*:

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y adhesión voluntaria y abierta, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o se llevan a cabo en todo caso mediante procesos democráticos y participativos de toma de decisiones. La economía social también agrupa a aquellas organizaciones privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y adhesión voluntaria y abierta, que producen servicios no de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden apropiarse los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian.

De conformidad con dicha delimitación conceptual y utilizando la terminología propia del SEC-2010, la economía social se conforma en dos grandes subsectores: a) el subsector de mercado o empresarial y b) el subsector de productores no de mercado. Las características comunes de ambos subsectores son las siguientes:

1. Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por el mismo;
2. Organizadas formalmente, esto es, *habitualmente* están dotadas de personalidad jurídica propia;
3. Con autonomía de decisión, lo que quiere decir que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades;
4. Con adhesión voluntaria y abierta, o sea, que no son de afiliación obligatoria y están abiertas sin barreras especulativas a quienes deseen utilizar sus servicios;
5. La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que estos realizan con la entidad;
6. Ejercen una actividad económica en sí misma considerada, para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias.
7. Son organizaciones democráticas.

Una característica muy importante de las organizaciones de la ES, muy enraizada en su historia es su carácter democrático. El criterio democrático se considera esencial para considerar a una *empresa* parte de la ES, puesto que su *utilidad social* se basa en sus valores sociales y/o en los valores democráticos y participativos que aportan a la gestión de la empresa.

Sin embargo, debe subrayarse que, en la definición de ES anteriormente establecida, el criterio democrático no es imperativo para los productores no de mercado de la ES que produzcan bienes sociales o preferentes de indudable utilidad social en favor de las familias.

2.5. Identificación de los diferentes actores de la Economía Social en la clasificación de sectores institucionales del SEC-2010

Los miles o millones de entidades (unidades institucionales) que en cada país desarrollan una actividad económica se agrupan en *sectores institucionales* según dos criterios: a) el tipo de productor de que se trata (*productor de mercado o no de mercado*) y b) atendiendo a su función y actividad principal.

De conformidad con lo anterior, el SEC-2010 distingue *cinco sectores institucionales* mutuamente excluyentes que configuran la economía nacional: 1) las sociedades no financieras (S11); 2) las sociedades financieras (S12); 3) las administraciones públicas (S13); 4) los hogares, como consumidores y empresarios (S14); 5) las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH) (S15).

La *producción de mercado* es aquella cuyo destino principal es la venta en el mercado a precios económicamente significativos, entendiendo por tales cuando las ventas de la producción cubren como mínimo el 50% de los costes de producción. Un productor es “de mercado” cuando su producción principal está orientada al mercado: las sociedades no financieras, las financieras y los productores del sector institucional “Hogares”.

La *producción no de mercado* es la producción suministrada a los hogares o a la comunidad en su conjunto de forma gratuita o a precios económicamente no significativos, de modo que si las ventas cubren menos del 50% de los costes de producción la unidad institucional se clasifica en el sector ISFLSH o en el sector *Administraciones Públicas*. Las instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas son consideradas por el SEC-2010 como productores de mercado y se clasifican en el sector *sociedades no financieras* o el sector *sociedades financieras*, de igual modo que las instituciones sin fines de lucro cuya principal fuente de ingresos son las ventas en el mercado.

LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA SOCIAL CLASIFICADOS POR SECTORES INSTITUCIONALES DEL SEC-2010

SECTOR INSTITUCIONAL DEL SEC-2010		EMPRESAS Y ORGANIZACIONES MICROECONÓMICAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL
PRODUCTORES DE MERCADO	Sociedades no financieras (S11)	<ul style="list-style-type: none"> – Cooperativas (de trabajo asociado, agroalimentarias, de consumidores, de enseñanza, transportes, viviendas, sanitarias, sociales, etc., ...) – Empresas sociales: Centros Especiales de Empleo, Empresas de Inserción – Sociedades laborales – Otras empresas de base asociativa – Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones y otras personas jurídicas) – Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social – Empresas mercantiles no financieras controladas por la economía social
	Sociedades financieras (S12)	<ul style="list-style-type: none"> – Cooperativas de crédito – Mutuas de seguros* y Mutualidades de Previsión Social – Cooperativas de seguros – Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social
PRODUCTORES NO DE MERCADO	Administraciones Públicas (S13)	—
	Hogares (S14)**	– Instituciones sin fines de lucro al servicio de los Hogares de escasa importancia
	Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (S15)	<ul style="list-style-type: none"> – Asociaciones de acción social *** – Fundaciones de acción social*** – Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (culturales, deportivas, ...)

(*) Las entidades gestoras de los sistemas de Seguridad Social y, en general, las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la economía social quedan excluidas del ámbito de observación y análisis.

(**) El sector Hogares (S14) incluye a las empresas individuales y a las sociedades personalistas sin personalidad jurídica, que son productores de mercado y no pertenecen a la economía social. Pero también incluye a entidades no lucrativas de escasa importancia que son productores no de mercado.

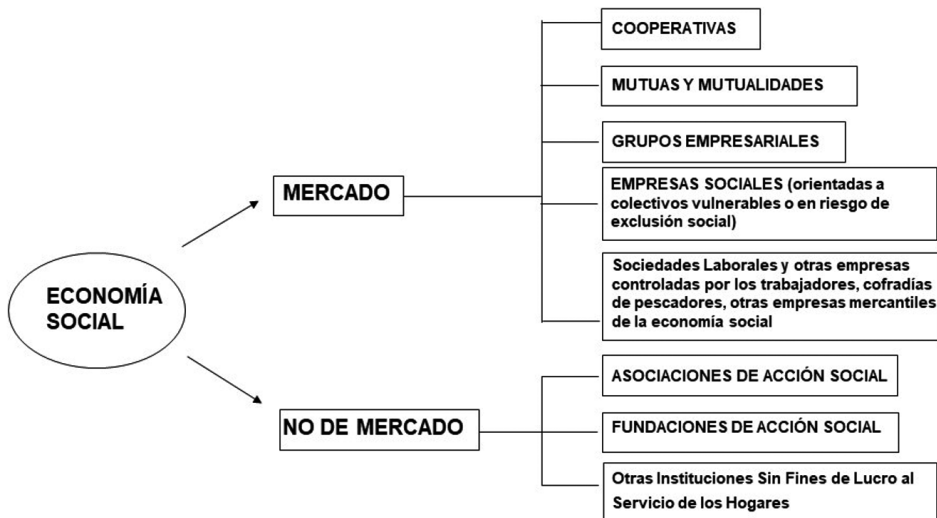
(***) Entidades no lucrativas productoras no de mercado de naturaleza privada, adhesión y participación voluntaria y autonomía estratégica y operativa, cuya finalidad consiste en la consecución de objetivos de bienestar social mediante el suministro o provisión de bienes y servicios sociales o preferentes, gratuitamente o a precios económicamente no significativos, a personas o grupos de personas vulnerables, socialmente excluidas o en riesgo de exclusión. Además, entidades no lucrativas de cooperación al desarrollo y defensa del medio ambiente. Estas entidades conforman el *Tercer Sector de Acción Social* que, obviamente, es parte integrante de la ES.

2.6. La Economía Social: pluralismo y núcleo identitario común

No puede ignorarse que la diversidad de recursos utilizados y las diferentes formas de acceder a ellos, así como las distintas necesidades sociales a satisfacer, introduce muy diversas dinámicas de comportamiento y de relación con el entorno entre los diferentes actores que integran la economía social. Así, por ejemplo, el voluntariado está fundamentalmente incorporado en las entidades incluidas en el subsector no de mercado, mientras que el subsector de mercado apenas lo incorpora.

Sin embargo, más allá del pluralismo que caracteriza a la economía social, sobresale su fuerte núcleo identitario común, con profundas raíces históricas, y que se afirma a partir de un amplio y diverso conjunto de entidades microeconómicas, de carácter libre y voluntario, con procesos de decisión democrática, creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver necesidades de personas y de los grupos sociales en que se integran, y no para retribuir o dar cobertura a inversores o empresas capitalistas.

PLURALISMO Y NÚCLEO IDENTITARIO COMÚN DE LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA SOCIAL



NÚCLEO IDENTITARIO COMÚN: ENTIDADES MICROECONÓMICAS DE CARÁCTER LIBRE, VOLUNTARIO Y ABIERTO, CON PROCESOS DE DECISIÓN DEMOCRÁTICA, CREADAS DESDE LA SOCIEDAD CIVIL PARA SATISFACER Y RESOLVER NECESIDADES DE INDIVIDUOS, HOGARES O FAMILIAS Y NO PARA RETRIBUIR O DAR COBERTURA A INVERSORES O EMPRESAS CAPITALISTAS

3. El concepto anglosajón del sector sin fines de lucro (SFL)

3.1. El concepto de organización no lucrativa

El principal enfoque teórico que aborda el análisis del sector sin fines de lucro o tercer sector, aparte del enfoque de la economía social es, de origen anglosajón: la literatura sobre el *sector no lucrativo* o las *organizaciones no lucrativas* apareció por primera vez hace 50 años en Estados Unidos. En esencia, este enfoque solo contempla a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las han creado, las controlan o las financian.

Las raíces históricas de este concepto están vinculadas a las ideas filantrópicas y caritativas, muy arraigadas en la sociedad inglesa del siglo XIX y en los países de su ámbito de influencia. La fama de las *organizaciones de beneficencia* británicas y las fundaciones *filantrópicas* estadounidenses ha dado lugar a términos como el *sector benéfico* y el *sector voluntario*, que se incluyen en el concepto más amplio de sector no lucrativo.

El concepto moderno de sector no lucrativo ha sido definido con mayor precisión y difundido ampliamente en todo el mundo gracias a un proyecto de investigación internacional dirigido por la Universidad Johns Hopkins (Baltimore, Estados Unidos) iniciado a principios de la década de 1990 con el fin de descubrir y cuantificar su tamaño y estructura, analizar sus perspectivas de desarrollo y evaluar su repercusión en la sociedad.

Las entidades analizadas en el proyecto son las que cumplen los cinco criterios destacados en la «definición estructural-operativa» (Salamon et al. *Global Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*, 1999) de una organización no lucrativa. Por lo tanto, son:

- a) *Organizaciones, es decir, poseen una estructura y presencia institucional.* Habitualmente están dotadas de personalidad jurídica.
- b) *Privadas, es decir, están institucionalmente separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir financiación pública e incluir en sus órganos directivos a funcionarios públicos.*
- c) *Autónomas, es decir, con capacidad de control sobre sus actividades y libertad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno.*
- d) *No reparten beneficios.* Las organizaciones no lucrativas pueden generar beneficios pero deben ser reinvertidos en la misión principal de la entidad y no distribuidos entre sus propietarios, miembros fundadores u órganos directivos.
- e) *Con participación voluntaria, lo que significa dos cosas: en primer lugar que la pertenencia a ellas no es obligatoria ni está legalmente impuesta y, en segundo*

lugar, que deben contar con la participación de voluntarios en sus actividades o en la gestión.

3.2. El sector no lucrativo en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN-2008)

Los dos grandes sistemas internacionales de cuentas nacionales son el Sistema de Cuentas Nacionales de Naciones Unidas (actualmente el SCN-2008) y el Sistema Europeo de Cuentas (actualmente el SEC-2010). Este último es coherente con las directrices internacionales sobre contabilidad nacional establecidas en el SCN-2008, si bien presenta algunas diferencias en algunos conceptos empleados para objetivos específicos de la Unión Europea. En todo caso estas diferencias cuentan con la aprobación de Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, Oficina Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT), Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y el Banco Mundial.

Sin embargo, el SCN-2008 cuenta entre sus 29 capítulos con algunos de ellos dedicados a instituciones y sectores institucionales inexistentes en el SEC-2010, entre ellos el capítulo 23 centrado en las instituciones sin fines de lucro.

El citado capítulo 23 formula las directrices para elaborar cuentas satélite de las instituciones sin fines de lucro (ISFL) comprendidas en el concepto de “sector sin fines de lucro” establecido por la Universidad John Hopkins. Estas instituciones pueden ser tanto “productores de mercado” (sectores S-11 y S-12) como “no de mercado” (sector S-15, ISFLH) y sus cuentas satélite “se elaboran de conformidad con lo estipulado en el *Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts (Naciones Unidas 2003)*”.

De conformidad con dicho Handbook, las cooperativas, las mutuas y otras empresas y organizaciones similares quedan excluidas del sector sin fines de lucro, a no ser que de forma expresa sus estatutos impidan distribuir excedentes entre sus socios. Por el contrario, quedan incluidas en el sector sin fines de lucro un heterogéneo abanico de instituciones (universidades y hospitales no lucrativos, asociaciones de empresarios, etc.) productores de mercado y no de mercado.

No obstante, lo anterior, y con posterioridad a la publicación del SCN-2008, las propias Naciones Unidas han suavizado el criterio de la no lucratividad estricta con un nuevo Handbook, el *Satellite Account Non-profit and Related Institutions and Volunteer Work* (2018). En este Manual, elaborado en colaboración entre la División de Estadística de Naciones Unidas y la John Hopkins University también se incluye en el ámbito del sector no lucrativo (SNL) a un reducido grupo de cooperativas y empresas sociales, aquellas en que la mayor parte de sus excedentes no puede distribuirse entre sus socios.

4. Similitudes y diferencias entre el concepto europeo de economía social (ES) y el concepto anglosajón de sector no lucrativo (SNL)

Con respecto a las similitudes entre el concepto de ES y el concepto de SNL, cabe destacar que, de cinco criterios que establece el concepto de SNL para delimitar el ámbito del tercer sector, cuatro de ellos también son exigidos por el concepto de ES: *organizaciones privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y con libertad de adhesión* (participación voluntaria).

Sin embargo, existen tres criterios de delimitación del tercer sector en los que el concepto de SNL y el concepto de ES presentan claras diferencias:

a) El criterio de no lucratividad

Como se ha señalado con anterioridad, la no lucratividad estricta ha sido el eje central de delimitación del SNL, desde que en la década de los 90 del siglo XX, el profesor Lester Salamon, de la John Hopkins University de Baltimore (USA), formulara los cinco criterios destacados en la definición estructural operativa del SNL, tal y como vienen recogidos en el SCN-2008 (Capítulo 23, punto 23.17). Aunque este criterio de la no lucratividad estricta ha sido flexibilizado en el *Satellite Account Non-profit and Related Institutions and Volunteer Work* de Naciones Unidas y John Hopkins University, la inmensa mayoría de las cooperativas, empresas sociales y otras empresas similares continúan excluidas del ámbito del SNL. En todo caso, la nueva formulación del criterio de no lucratividad contradice los Principios Cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), que no establecen ninguna limitación para que los excedentes netos disponibles puedan distribuirse entre los socios de las cooperativas. En segundo lugar, dichos Principios Cooperativos señalan, de forma imperativa, que los excedentes que puedan distribuirse entre los socios se retornarán a los mismos en proporción a las operaciones cooperativizadas que estos realicen con sus cooperativas y nunca en proporción al capital aportado. Esta última restricción no es contemplada por el nuevo Manual de Naciones Unidas.

b) El criterio democrático y de adhesión abierta

Una segunda diferencia entre el enfoque SNL y el enfoque de ES es la aplicación del criterio democrático. Entre los requisitos establecidos por el enfoque SNL para considerar a una entidad como parte integrante del tercer sector no se encuentra un elemento tan característico del concepto de economía social como es la organi-

zación democrática y de adhesión abierta. Por lo tanto, el enfoque SNL incluye en el ámbito del tercer sector a muchas e importantes organizaciones no lucrativas que no cumplen el criterio democrático y que, por consiguiente, el enfoque de ES excluye de dicho tercer sector. En efecto, muchas instituciones no lucrativas incluidas en el sector de sociedades no financieras e instituciones financieras que venden sus servicios a precios de mercado no cumplen el principio de organización democrática y de adhesión abierta. Entre estas organizaciones no lucrativas que son consideradas parte del tercer sector por el enfoque SNL y no por el enfoque de ES cabe citar a determinados hospitales, universidades, colegios, entidades culturales y artísticas y otras instituciones que no cumplen el criterio democrático y de adhesión abierta y que venden sus servicios en el mercado, cumpliendo todos los requisitos establecidos por el enfoque SNL.

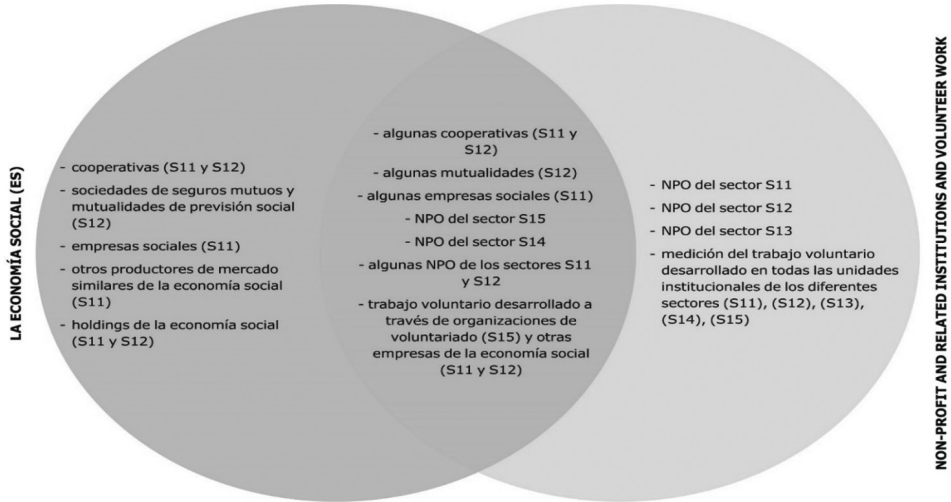
En el enfoque de ES en general se excluyen del tercer sector aquellas entidades no lucrativas que no tengan un funcionamiento democrático si bien se acepta la inclusión de entidades voluntarias no lucrativas que prestan servicios de no mercado a personas o familias de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos. Estas instituciones no lucrativas justifican su utilidad social con el suministro gratuito de bienes o servicios preferentes a personas o familias.

c) El criterio del servicio a las personas

Por último, una tercera diferencia consiste en los destinatarios de los servicios ofrecidos por las entidades integradas en el tercer sector, puesto que su alcance y prioridades difieren entre el enfoque SNL y el de ES. En el enfoque de ES, las organizaciones tienen como objetivo principal servir a las personas o a otras organizaciones de ES. En las entidades de primer grado, la mayoría de los beneficiarios de sus actividades son personas físicas, hogares o familias, ya sea como consumidores o como productores. Muchas de estas entidades solo admiten como socios a personas físicas. En algunas ocasiones también autorizan la afiliación de personas jurídicas de cualquier tipo, pero, en todo caso, la ES sitúa en el centro de sus preocupaciones a los seres humanos, que constituyen su razón de ser y la finalidad de sus actividades.

Por otro lado, en el enfoque SNL no existe ningún criterio que considere como objetivo prioritario el servicio a las personas. Las organizaciones no lucrativas pueden crearse para prestar servicios tanto a las personas como a las sociedades que las controlan o financian. Las entidades no lucrativas de primer grado incluso pueden estar constituidas exclusivamente por sociedades de capital, financieras o no financieras. Como consecuencia, el campo de análisis del enfoque SNL queda delimitado de una forma muy heterogénea.

DOS CAMPOS DIFERENTES DE OBSERVACIÓN: LA ECONOMÍA SOCIAL (ES) Y NON-PROFIT AND RELATED INSTITUTIONS AND VOLUNTEER WORK



NPO: Non-profit organizations

En conclusión, las similitudes y diferencias señaladas entre el enfoque SNL y el enfoque de ES, junto a la existencia de un espacio común de organizaciones incluidas en ambos, permiten apreciar importantes divergencias conceptuales y metodológicas que no hacen posible la configuración del tercer sector como un simple resultado de agregación de los grupos de entidades contemplados por ambos enfoques.

5. El concepto internacional de Economía Social y Solidaria

5.1. El enfoque de la economía solidaria

El concepto de *economía solidaria* se desarrolló en Francia y en algunos países latinoamericanos durante el último cuarto del siglo XX y se asocia en gran medida al importante crecimiento que el tercer sector ha experimentado en el ámbito de las entidades que producen y distribuyen algunos de los denominados *bienes sociales o preferentes*. Los bienes preferentes son aquellos acerca de los cuales existe un amplio consenso político y social en que son esenciales para una vida digna y, por lo tanto, deben ser accesibles para toda la población, independientemente de su renta o poder adquisitivo. En consecuencia, se considera que el gobierno debe proveer la produc-

ción y la distribución de estos bienes, ya sea garantizando su gratuidad o subvencionándolos de forma que puedan adquirirse a precios muy inferiores a los de mercado.

Durante el auge y la consolidación del estado de bienestar, el disfrute universal de los bienes preferentes más importantes, como los servicios sanitarios y la educación, estaba garantizado por los gobiernos de la mayoría de las sociedades avanzadas de Europa. Sin embargo, en las últimas décadas han aparecido *nuevas necesidades sociales* que ni el sector público ni el sector capitalista tradicional están resolviendo y que afectan a numerosos colectivos en riesgo de exclusión social. Estos problemas están relacionados con las condiciones de vida de las personas mayores, el desempleo masivo de larga duración, los inmigrantes, las minorías étnicas, las personas con discapacidad, la reinserción de exconvictos, los colectivos de mujeres maltratadas, los enfermos crónicos, etc.

Es en estos ámbitos donde algunas organizaciones habituales de la economía social (cooperativas y, sobre todo, asociaciones) han conocido una notable expansión. Este sector agrupa simultáneamente a un conjunto de nuevas organizaciones y nuevos ámbitos de actuación. En comparación con los agentes clásicos de la economía social, presenta tres características distintivas: a) las demandas sociales que intenta atender, b) los actores que están detrás de estas iniciativas y c) el deseo explícito de un cambio social (Favreau y Vaillancourt, “Le modèle québécois d’économie sociale et solidaire”, *Revue internationale de l’économie sociale*, nº 281, 2001).

Sobre la base de estos tres aspectos se desarrolló el concepto de *economía solidaria* en Francia a partir de 1980. Se corresponde con una economía en la que el mercado es un componente, posiblemente el más importante, pero no el único. La economía se articula en torno a tres polos: el mercado, el Estado y la reciprocidad. Estos tres polos se corresponden con los principios de mercado, redistribución y reciprocidad. Este último se refiere a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria identificada, sobre todo, en el asociacionismo.

En resumen, la economía tiene un carácter plural y no puede reducirse a unos términos estrictamente comerciales y monetarios. El enfoque de la economía solidaria representa una tentativa de articulación inédita entre los tres polos del sistema, de forma que las iniciativas de la economía solidaria constituyen un híbrido entre las economías de mercado, de no mercado y no monetarias. No encajan en el estereotipo de mercado de economía ortodoxa y sus recursos también tienen un origen plural: de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones públicas y donaciones) y no monetarios (voluntariado).

Además de este concepto de economía solidaria, que tiene su epicentro en Francia, existe otra visión de la economía solidaria con cierta importancia en algunos países latinoamericanos que la consideran una fuerza de cambio social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la globalización neoliberal. A diferencia del planteamiento europeo, que considera a la economía solidaria compatible con el

mercado, el Estado y un sistema de economía plural, la perspectiva latinoamericana se centra en el desarrollo de este concepto como alternativa mundial al capitalismo.

Aunque no existe una definición sustantiva cerrada de la economía solidaria, basada en principios de comportamiento, ni tampoco una definición basada en criterios legales, puede sostenerse que el conjunto de entidades que pueden ser consideradas como el universo de la economía solidaria, verifican las características de las empresas y organizaciones de la Economía Social, de forma que todas ellas forman parte de la misma.

Ciertamente en la economía solidaria no se establece el requisito de que las entidades posean, *habitualmente*, personalidad jurídica propia (como ocurre en el concepto de ES). Al contrario, la economía solidaria concede una gran importancia a las organizaciones productivas de autoayuda sin personalidad jurídica, como un eslabón clave para facilitar el tránsito de la economía informal a la economía formal, y este ámbito, el de la economía informal, es muy relevante en muchos países pobres y emergentes, de tal modo que uno de los grandes objetivos de las organizaciones de la economía solidaria sin personalidad jurídica es la reducción de la pobreza y la institucionalización formal del emprendimiento colectivo.

5.2. El concepto internacional de Economía Social y Solidaria (ESS)

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha desempeñado un papel fundamental en la forja de una definición internacional de la economía social ampliamente consensuada. Como es bien sabido, la OIT es una organización tripartita que agrupa a representantes de los gobiernos, las organizaciones de empleadores y de los trabajadores. La OIT agrupa a representantes de 187 Estados y es un organismo dependiente de la Organización de Naciones Unidas (ONU). La 110 Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) (junio de 2022) aprobó una *Resolución relativa al trabajo decente y la economía social y solidaria*, en la que se incluía una definición de ESS. Esta definición ha sido aprobada por la Asamblea General de la ONU el 18/04/2023, en una *Resolución sobre la Promoción de la Economía Social y Solidaria (ESS) para el desarrollo sostenible*. La definición aprobada es la siguiente:

La ESS engloba a empresas, organizaciones y otras entidades que realizan actividades económicas, sociales y medioambientales de interés colectivo y general, que se basa en los principios de la cooperación voluntaria y la ayuda mutua, la gobernanza democrática o participativa, la autonomía y la independencia, y la primacía de las personas y el fin social sobre el capital en la distribución y el uso de los excedentes o los beneficios, así como los activos. ... En función de las circunstancias nacionales, la ESS comprende cooperativas, asociaciones, mutua-

les, fundaciones, empresas sociales, grupos de autoayuda y otras entidades que operan según sus valores y principios.

En un sugerente artículo de Simel Esin (responsable del programa de la OIT sobre cooperativas y economía social y solidaria), publicado en *Social Economy News* (nº 22, julio 2023), se explica el proceso que condujo a la definición internacional de ESS y se reconoce el papel fundamental desempeñado por el CIRIEC en dicho proceso.

En efecto, como ha venido defendiendo el CIRIEC, ESS incluye todos y cada uno de los Principios Cooperativos de la ACI y los Principios de la ES de Social Economy Europe (SEE), y constituye, de facto, la primera “ley” internacional de la ES, aprobada por Naciones Unidas.

6. Conclusiones

6.1. La ESS como norma internacional

La conceptualización de la ESS por parte de la ONU a través de la Resolución de su Asamblea General de 18/04/2023 constituye la primera norma de ámbito planetario que delimita el sector de la ES. Constituye una “ley” que integra los valores y principios históricos del cooperativismo y la ES y se articula en torno a su *utilidad social*, tanto en el Norte como en el Sur global, por su contribución al fortalecimiento de la democracia y la justicia social, la mejora del potencial empresarial, de la productividad, la competitividad, la innovación social y tecnológica, los modelos empresariales participativos, *la reducción de la pobreza, el logro de sociedades inclusivas y la transición de la economía informal a la economía formal*. Estos últimos objetivos son especialmente relevantes en el Sur global.

6.2. La ESS como norma integradora

El concepto de ESS de Naciones Unidas coincide en sus aspectos esenciales con el concepto europeo de ES. Ambos sitúan la utilidad social como eje articulador de los respectivos conceptos, pero la ESS otorga una relevancia especial a su función como motor del tránsito de la economía informal a la economía formal, un desafío social de enorme magnitud en los países del Sur global, donde el trabajo informal (tanto en la economía informal como en la formal) presenta tasas superiores al 55% del conjunto del empleo. Ciertamente el concepto europeo de ES también incluye en su ámbito, dentro del sector Hogares (S.14) a instituciones sin fines de lucro sin personalidad jurídica de escasa importancia, así como a grupos de autoayuda. Pero no es menos cierto que, en el ámbito de la ES, a estos colectivos se les presta en Europa una atención marginal.

La ESS, como norma integradora internacional también pone la lupa en el amplio conjunto de entidades de la economía informal que, hasta ahora, han sido un estandarte inequívoco de la economía solidaria latinoamericana.

6.3. Perimetración y medición de la ESS

La definición de ESS de Naciones Unidas tiene un carácter inclusivo, que incluye de forma no limitativa a formas jurídicas concretas junto a criterios objetivos de comportamiento microeconómico. Todo ello permite identificar y perimetrar a los diversos integrantes de la ESS y establecer las fronteras entre ésta y el resto de actores económicos.

6.4. Problemas de medición del sector de economía informal de la ESS

Junto a las dificultades que ya de por sí se presentan para medir el sector formal de la ESS, se añaden dificultades añadidas de carácter metodológico y estadístico para medir la economía informal. Existe un importante volumen de actividades económicas que escapan de la red de recopilación de datos estadísticos y de las fuentes administrativas. Estas actividades económicas, legales o ilegales, forman parte de la economía no observada (ENO) (también conocida como economía “subterránea” u “oculta”). La ENO se traslapa pero no es lo mismo que el sector informal. Hay actividades del sector formal no observadas, actividades del sector informal observadas y actividades del sector informal no observadas.

En términos generales, el sector informal puede describirse como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o servicios con la finalidad primordial de generar empleo e ingresos para las personas implicadas. Estas unidades se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización o con poca o nula división entre el trabajo y el capital en cuanto factores de producción y a pequeña escala. Las relaciones laborales, cuando existen, se basan generalmente en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales (SCN-2008, 25.36). Las unidades de producción del sector informal presentan los rasgos característicos del sector Hogares (S.14).

Pero la medición de la actividad económica del sector informal de la ESS no es, ni mucho menos, imposible. Las dificultades más relevantes serían, en todo caso, de carácter metodológico y, en este ámbito, la OIT y el SCN-2008 han logrado importantes avances (Capítulo 25 del SCN-2008).

6.5. Inclusión de la ESS en el SCN-2008 y el SEC-2010

Una consecuencia lógica de la Resolución de Naciones Unidas sobre la ESS debería ser la inclusión del sector de la ESS en el SCN-2008 y SEC-2010. Ya existe un capítulo en el SCN-2008 dedicado a las Instituciones sin fines de lucro (Capítulo 23). Con mucho mayor motivo debería incluirse un capítulo dedicado a la ESS, en el que se aborde la situación de las empresas y organizaciones que la integran en el sistema de cuentas nacionales, la identificación de las unidades comprendidas para elaborar cuentas satélite y las directrices para confeccionar las mencionadas cuentas satélite.

EL DERECHO COOPERATIVO Y LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL DEPARTAMENTO DE DERECHO MERCANTIL DE LA UVEG HASTA LA CREACIÓN DEL IUDESCOOP

Jesús Olavarría Iglesia

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

1. Para contribuir a este libro, programado como una de las actividades a realizar con ocasión de la celebración del 20.^º aniversario del IUDESCOOP, me ha parecido oportuno escribir unas líneas que pongan de manifiesto las relaciones de mi Departamento universitario – esto es, de sus profesores - con el Derecho cooperativo y con la Economía Social y las entidades que la conforman en el periodo 1965 a 2002, año en que a instancia de una veintena de profesores de la Universitat de València. Estudio General (en adelante, UVEG), tres de ellos profesores del Departamento, se crea el Instituto y comienzan los veinte años de existencia que ahora celebramos. Queremos con ello destacar el importante trabajo previo realizado por determinados profesores del Departamento que avala, creo que, con creces, su participación en la creación del IUDESCOOP.

2. El punto inicial de esta modesta crónica se sitúa en los años sesenta del siglo pasado, cuando en la Facultad de Derecho de la entonces llamada Universidad Literaria de Valencia se implanta, junto con la Universidad de Sevilla, un Plan de estudios “especial” y “por vía de ensayo”, el Plan de 1965 (Orden de 13 de agosto de 1965 por la que se aprueba el Plan de Estudios de la Facultad de Derecho de las Universidades de Sevilla y Valencia), un plan que duraría hasta principios de los noventa. Los tres primeros cursos eran comunes y en los dos siguientes los estudiantes tenían que escoger una especialidad (Derecho privado, Empresa y Derecho Público). Los alumnos debían elegir una asignatura optativa en cada uno de los dos últimos cursos, pudiendo cursar también como optativa alguna de las obligatoria de las otras especialidades.

Pues bien, en 1969, a propuesta del Catedrático de Derecho Mercantil Manuel Broseta Pont -incorporado en 1964 a la UV- se introduce como una de las optativas comunes a las tres especialidades la asignatura “Derecho Cooperativo” que durante varios años impartió su discípulo, el profesor Francisco Vicent Chuliá. Para su preparación, como el mismo comenta, obtuvo una Beca de la Fundación Juan March para Estudios en España con la finalidad de analizar “El sector cooperativo español”, siguiendo la metodología del Prof. Fauquet en Francia, “estudiando la normativa y la realidad de las distintas clases de cooperativas, con las estadísticas disponibles, y sus interrelaciones en un incipiente “movimiento cooperativo”.

Estamos, posiblemente, ante la primera vez que aparece en un Plan de estudios oficial universitario, al menos en las Facultades de Derecho españolas, una asignatura de Derecho cooperativo y, al mismo tiempo, en este caso sin duda alguna, ante los inicios de uno de los más grandes cooperativistas que ha dado nuestro país, unos inicios que se insertan no solo en su labor docente, sino también, y al mismo tiempo, en su labor investigadora, incluyendo ya en su Tesis, dirigida por su maestro el profesor Broseta y defendida en 1970, “el régimen societario, de la competencia y fiscal de las cooperativas como forma de unión de empresas”.

3. Es también durante estos años sesenta cuando nuestro maestro Don Manuel Broseta interviene en lo que se puede considerar un antecedente de lo que será la primera Ley de sociedades laborales (la Ley de Sociedades Anónimas Labores de 1983). En 1963 se había creado en Valencia la primera proto-realización de una SAL. Cuatro años más tarde, y a petición de uno de los principales protagonistas de dicha creación, Macario Bolado Hernández, y del Ministerio de Trabajo, el profesor Broseta emite un Dictamen “sobre procedimientos de creación de sociedades anónimas laborales y sobre los recursos que deben habilitarse para su financiación”. En él propugnaba- lo consideraba imprescindible- la promulgación de una Ley especial sobre régimen jurídico de las sociedades anónimas laborales al que se pudieran acoger las que se constituyeran en el futuro. Entendía que, además, de los aspectos sustantivos debían incluir un adecuado tratamiento fiscal. El Dictamen concluía con un anexo que contenía un anteproyecto de Ley sobre creación y financiación de sociedades anónimas laborales.

4. La labor del profesorado del Departamento no solo se ha centrado en su labor docente e investigadora relativa a las cooperativas y a la Economía Social, sino también en la iniciativa en la creación y apoyo a estructuras universitarias y no universitarias de fomento del estudio y la investigación del Derecho Cooperativo y de la Economía Social y de las distintas entidades que lo conforman.

Buen ejemplo inicial de ello es que, en 1978, a instancia del Profesor Vicent Chuliá, la Facultad de Derecho de Murcia, de la que en ese momento era Catedrático,

crea el Instituto de Derecho Cooperativo. Desde allí (y con artículos publicados en el Diario “La Unión”), como el mismo nos indica, transmitió a la Comisión de Asuntos Constitucionales el deseo de que la Constitución fomentará el cooperativismo. El art 129 del Proyecto de Constitución se limitaba a indicar que “los poderes públicos regularán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas”, pasando a decir “fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas”.

5. La participación en los procesos de elaboración de la legislación relativa al Derecho de Cooperativas y a la Economía Social va a ser continua hasta nuestros días. El primer ejemplo en esta etapa inicial es el estudio que el Ministerio del Trabajo, siendo Ministro el Prof. Rafael Calvo Ortega (1978-1980), encargó al Profesor Vicent del concepto jurídico de cooperativa y sus principios para la futura Ley de Cooperativas que sucedería a la LGC de 1974.

El segundo ejemplo, es la redacción también por el profesor Vicent del Anteproyecto de Ley valenciana de Cooperativas que fue aprobada en 1985. También se le encargó la redacción de los Decretos de desarrollo de la Ley. La idea la “modernización” de las cooperativas incorporando a su regulación normas de las sociedades mercantiles, pero sin desnaturalizarlas convirtiéndolas en sociedades, inspiró, como el mismo nos dice, su redacción. Las ideas-fuerza que inspiraron el Anteproyecto, lo fueron también de Ley estatal de Cooperativas de 1987 que siguió en gran medida su modelo y que se concibió como supletoria de las ya numerosas Leyes de cooperativas autonómicas que se habían promulgado o proyectado, y sobre la que los profesores Paz Canalejo y Vicent Chuliá publicaron su magnífico Comentario en tres tomos sucesivos de 1989, 1990 y 1994.

También le exigió, en sus propias palabras, un gran esfuerzo la pionera Ley valenciana de Cooperativas con Sección de Crédito, cuyo ejemplo siguió en 1988 Cataluña.

6. 1986 es el año en que se crea el CIRIEC-España, siendo elegido Presidente el Profesor José Luis Monzón Campos. Su sede central se traslada rápidamente a Valencia a la Escuela de Estudios Empresariales de la UVEG, de la que va a ser José Luis su director. Un centro de investigación y una persona clave, como es bien sabido, para entender el desarrollo de la investigación relativa a la Economía social y del cooperativismo en España.

7. Es precisamente este año 1986 cuando accede la Universidad de Valencia y a su Departamento de Derecho Mercantil la Profesora Gemma Fajardo que se convertirá también en una de las principales estudiosas e investigadoras de nuestro país en Derecho Cooperativo y de la Economía Social.

Gemma, que venía compaginado sus estudios de doctorado con la asesoría jurídica del Instituto Valenciano de Cooperativismo Agrario de la Generalitat Valenciana,

inicia entonces, bajo la dirección de nuestro maestro el Profesor Vicente Cuñat Edo, la realización de su Tesis Doctoral, titulada “La gestión económica de la cooperativa, La responsabilidad de sus socios” que será defendida en 1992. La monografía, resultado de dicha Tesis, sigue siendo, al día de hoy, de obligada lectura para quien quiera conocer en profundidad el funcionamiento económico de las cooperativas.

Gana ese año 1986 su primer concurso de acceso a la Universidad como profesora colaboradora del Departamento de Derecho Mercantil, primero en la Escuela de Comercio, que dirigía José Luis Monzón, y dos meses después en la Facultad de Derecho. En esas fechas tiene la oportunidad de conocer personalmente a José Luis, y desde entonces ha venido colaborando con el CIREC en todos los proyectos que se ha promovido, principal y lógicamente en sus aspectos jurídicos.

8. En 1987, el CIRIEC-España pone en marcha, con José Luis Monzón a la cabeza, la revista científica de referencia sobre la Economía Social en España: *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*; de periodicidad cuatrimestral, lleva publicados 108 números, estando indexada en Scopus, entre otras muchas bases de datos, y cuenta con el sello de Calidad de Revistas Científicas Españolas de la FECYT.

La puesta en marcha de esta revista nos llevó poco después (1989) a la Profesora Gemma Fajardo y a quien escribe estas líneas a proponer a José Luis la conveniencia de impulsar, aprovechando nuestra experiencia en la elaboración de la reseña de jurisprudencia de la Revista de Derecho Mercantil, una publicación periódica que recogiera anual y esquemáticamente la jurisprudencia del Tribunal Supremo sobre las entidades de economía social. José Luis acoge la propuesta y nos incita a llevarla a cabo.

Así, en 1990 se publicó la Reseña de Jurisprudencia del Tribunal Supremo sobre Entidades de Economía Social correspondiente al año 1988 como una separata de la revista CIRIEC-España. A partir de su segundo número, en 1991, esta separata, que llevaba por título CIRIEC-España, Legislación y Jurisprudencia, va a incorporar no sólo la reseña de jurisprudencia anual del Tribunal Supremo, sino también la de otros tribunales; una reseña de legislación estatal y autonómica, notas y comentarios a las sentencias más significativas y artículos doctrinales. Nacía así una nueva revista sobre Economía Social y Derecho Cooperativo, inicialmente de periodicidad anual, y de la que hemos sido codirectores durante 30 años Gemma y yo mismo.

A partir de su fundación, y siempre con el apoyo incondicional de José Luis Monzón y del CIRIEC, la revista se va poco a poco consolidando como un referente en su temática. Con el número correspondiente a 1999, el 10, el CIRIEC apoya con entusiasmo la propuesta que le hacemos de dar un renovado impulso a la Revista, incorporando a su dirección al profesor Vicent Chuliá (hasta el número 23 de 2012 en que pasará a ser el Director honorífico), creando un Consejo Asesor formado por expertos juristas de reconocido prestigio nacional e internacional en su temática, e

implantando los protocolos de funcionamiento propios y más modernos que poco a poco se iban imponiendo a las revistas científicas, entre ellos la evaluación externa de los artículos a publicar. La denominación de la revista cambia entonces a CIRIEC-España. Revista jurídica de Economía Social.

Desde el año 2007 la Revista cuenta con su página web (<http://www.ciriec-revistajuridica.es>) y pasa a publicarse también en abierto. Desde el año 2014 tiene el Sello de Calidad de Revista Científicas del FECYT. En el 2015 pasa a ser de periodicidad bianual. En el año 2020, a petición propia y de común acuerdo con el CIRIEC-España cesamos en la codirección de la revista, pasando a integrarnos en el Consejo de Redacción, continuando como director honorífico el profesor Vicent, siendo nombrado Director Manuel García Jiménez, profesor de Derecho del trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad de Córdoba. Se inicia así una nueva etapa para la revista que ya está dando sus frutos.

Como iniciador y codirector de la misma durante 30 años puedo dar fe que el peso del trabajo lo asumió fundamentalmente la profesora Gemma Fajardo.

9. En el año 1993 se incorpora al Departamento, la profesora María José Vañó Vañó, que ya en su Tesis, dirigida por su maestro, el profesor Vicent Chuliá, y defendida en 1997, titulada “La fusión heterogénea. Absorción de cooperativas de crédito por cajas de ahorros”, pone de manifiesto que la Economía Social va a ser, en el ámbito jurídico, uno de sus principales campos de investigación.

10. Siguiendo en los años 90, los profesores Vicent Chuliá, Vicente Cuñat, Gemma Fajardo y Josefina Boquera Matarredona contribuyen a la elaboración de diferentes textos legislativos en la materia.

En el 1994, los profesores Cuñat Edo, Vicent Chuliá y Fajardo García llevan a cabo, por encargo de la Conselleria de Trabajo y Servicios Sociales de Generalitat Valenciana la elaboración del Borrador de Anteproyecto de Ley de Reforma de la Legislación Valenciana de Cooperativas, antecedente de la Ley 3/1995, de 2 de mayo.

En 1995 se va a encargar por la misma Conselleria a Gemma Fajardo, Vicente Cuñat y Josefina Boquera la “elaboración de la propuesta de directrices básicas y estructura del texto refundido de la Ley de Valenciana de Cooperativas” (esto es, de las Leyes 11/1985 y 3/1995).

A finales de 1997, la profesora Fajardo recibe el encargo de la Dirección General de Trabajo y Empleo de la Comunidad de Madrid de elaborar el borrador de la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.

Por su parte, el profesor Cuñat participa en la preparación y redacción de la Ley de Fundaciones de la Comunidad Valenciana (Ley 8/1998 de 9 de diciembre).

En el año 2002, la Profesora Gemma Fajardo, como Investigadora principal, recibe el encargo de la Dirección General de Trabajo y de la Seguridad Laboral de realizar un Informe al Borrador de la que sería la Ley valenciana de cooperativas de 2003.

11. La labor investigadora, y su resultado en publicaciones científicas, de los profesores del Departamento de Derecho Mercantil, y no solo de los que se vincularían poco después al IUDESCOOP, se puede, cuando menos, de intensa y fructífera.

El Derecho Cooperativo ha figurado, por supuesto, desde su primera edición en los manuales de los profesores Broseta y Vicent: el Manual de Derecho Mercantil del primero y el Compendio Critico de Derecho Mercantil y la Introducción al Derecho Mercantil del segundo.

Pero, sobre todo, los trabajos publicados que de forma específica se dedican a las cooperativas y a otras entidades que conforman la Economía Social (Sociedades laborales, Mutualidades de Previsión social, Fundaciones, Sociedades agrarias de transformación ...) ponen, en mi opinión, de manifiesto la existencia antes de la creación del IUDESCOOP de uno de los principales núcleos de juristas de nuestro país centrado en el Derecho Cooperativo y en la Economía Social, destacando en esta labor el profesor Vicent y años después la profesora Fajardo.

12. A finales del 1999 una veintena de profesores de la UVEG deciden reactivar el proceso de creación del Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP). Un primer antecedente del mismo fue el proyecto de creación del IVEC (Instituto Universitario de Estudios Cooperativos de la Universidad de Valencia) que no llegó a fructificar. Pero el principal antecedente se encuentra en el acuerdo de la Junta de Centro de la Escuela de Estudios Empresariales de la UVEG de 1 de octubre de 1988 que decide la creación del CIDEC (Centro de Información Documentación de Estudios Cooperativos) y del IUDESCOOP. EL CIDEC comienza a funcionar en 1990 Su puesta en funcionamiento y desarrollo y la ubicación de la sede central del CIRIEC-España en la UVEG, implicó que la creación del Instituto se pospusiera durante más de un decenio, asumiendo el CIDEC parcialmente sus funciones

Entre la veintena de profesores que presentaron formalmente la solicitud de creación del IUDESCOOP se encontraban, como ya hemos dicho, tres profesores del Departamento de Derecho Mercantil: Gema Fajardo, Vicent Chuliá y el autor de estas líneas. Les acompañaba otro profesor de la Facultad de Derecho: Federico López Mora del Departamento de Derecho del Trabajo. Previo acuerdo de la Junta de Gobierno de la Universidad, el 28 de mayo de 2002 el Consejo Social de la misma aprueba definitivamente su creación. Poco tiempo después (2007) se incorporará al Instituto otra profesora de mercantil, María José Vañó Vañó, que actualmente ocupa la Dirección del mismo.

Contribuíamos así a la creación de una estructura universitaria que, tanto nacional como internacionalmente, es hoy en día una referencia imprescindible en el ámbito de la investigación y formación de la Economía Social. Un Instituto, Institut Universitari d'Investigació en Economia Social, Cooperativisme i Emprenedoria de la UVEG, en la que seguimos desarrollando una buena parte de nuestro trabajo, contribuyendo lo mejor que sabemos y podemos a sus actividades. Unas actividades que, en palabras del que también fue su Director, Rafael Chaves - persona clave junto José Luis Monzón en la construcción del entramado universitario en torno a la Economía social en la Universidad de Valencia (CIRIEC, IUDESCOOP, CIDIEC) - se desenvuelven en varios frentes: investigación, formación universitaria y extrauniversitaria, documentación, cooperación con la comunidad científica e internacional, con la realidad social y económica y con el entorno institucional público y privado relacionado con el cooperativismo y la Economía Social.

Pero esto no hubiera sido posible si antes, no hubiera habido como hemos visto un importante trabajo previo. Es de lo que he querido dejar constancia en esta modesta crónica.

EL RELATO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL PAPEL DE LOS CIENTÍFICOS. ACTUALIDAD TRAS LA APROBACIÓN DE LA PRIMERA LEY MUNDIAL DE ECONOMÍA SOCIAL

Rafael Chaves Ávila

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. EL RELATO DE LA ECONOMÍA SOCIAL. 3. ECONOMÍA SOCIAL, SECTOR NO LUCRATIVO, ECONOMÍA SOLIDARIA Y EMPRESAS CON IMPACTO: RELATOS ENFRENTADOS Y NEO-LENGUA. 4. EL RELATO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA FUNCIÓN DEL CIENTÍFICO SOCIAL. 5. CONCLUSIÓN. BIBLIOGRAFÍA.

*cuando ciencia, creencias y política
no sintonizan.*
“Don’t look up”, de Adam McKay

1. Introducción

El 18 de abril de 2023, el *discurso de la economía social*, tras una larga marcha, logra institucionalizarse a nivel internacional: la Asamblea General de Naciones Unidas aprueba la Resolución A/77/L60 titulada “Promover la economía social y solidaria para el desarrollo sostenible”. Es un hito histórico para el avance de la economía social.

El análisis del discurso es el objetivo del presente trabajo. La literatura indica que los relatos construyen y modelan las creencias y los imaginarios sociales de los actores tanto públicos como privados, orientándolos en sus actuaciones. Los relatos, discursos y narrativas políticas son miradas, historias que explican la realidad. Tienen una función persuasiva y estratégica, la de dar opciones sobre cómo deben de actuar los mencionados actores. Las *policy narratives* y las políticas públicas que de ellas se derivan no necesitan de contrastación empírica ni de refrendo del mundo científico. No requieren ser *evidence-based* (Chaves y Savall, 2019), aunque ello les ayudaría mucho, como defiende la Comisión Europea (2022).

Los diferentes grupos de interés socioeconómico de una sociedad cuentan generalmente con sus propios discursos políticos (Dey y Steyaert, 2010; Bourdieu, 1997:49) los cuales actúan como armas cognitivas al objeto de que sus visiones sean las predominantes entre los *policy makers* y las políticas públicas aplicadas. Desde la perspectiva del discurso y de la construcción del imaginario sociopolítico, el rol del científico social, en particular, de los investigadores, es limitado y a veces cuestionado (Katouzian, 1982): éstos han de ser conscientes de que son un actor más, pero un actor que cuenta con mucho prestigio y credibilidad.

Tres son los objetivos del presente trabajo. En primer lugar, se presenta el contenido del *relato de la economía social*. En segundo lugar, se sitúa este relato en el escenario o campo de la construcción del imaginario colectivo, confrontándolo con las principales visiones y relatos rivales. Por último, se reflexiona sobre el rol del científico social, especialmente el que investiga en el ámbito de la economía social.

2. El relato de la Economía Social

El relato de la economía social es una construcción intelectual integrada por tres grandes ideas-fuerza: La primera radica en que existe una parte de la realidad socioeconómica, que se denomina Economía Social, diferenciable tanto respecto del Sector Público como del Sector privado capitalista. Esta realidad o ámbito socioeconómico puede ser conceptualizado y delimitado como unidad de análisis y de acción político-económica. La segunda idea-fuerza reside en que esta realidad socioeconómica presenta una explícita vocación de utilidad social, que se traduce en la generación de múltiples impactos socioeconómicos positivos tanto a nivel micro como del conjunto del sistema. La tercera idea-fuerza consiste en que, en la medida en que la Economía Social genera valores añadidos sociales claramente positivos para las personas y los países, los gobiernos deben desplegar *políticas de economía social*, esto es, políticas públicas para fomentarla y desarrollarla.

Este relato de la economía social ha ido consolidándose e institucionalizándose a nivel internacional en los últimos veinte años (Monzón & Chaves, 2017, Chaves y Gallego, 2020) como revela la sucesiva aprobación de leyes de economía social en Europa, Asia, América y África y así como de dictámenes y resoluciones de instituciones internacionales. Tres hitos mayores, además de la Resolución citada en la introducción, son la Resolución ILC110-RII de la Conferencia Internacional del Trabajo de 10 junio de 2022 “relativa al trabajo decente y la economía social y solidaria”, la Resolución 76/135 de 2021 de la Asamblea General de Naciones Unidas sobre “Las cooperativas en el desarrollo social” y el “Plan de acción europeo para la economía social”, aprobado como Comunicación de la Comisión Europea en diciembre de 2021. Todos ellos recogen bien las tres ideas-fuerza del relato de la economía social.

Resulta paradigmático del relato de la economía social el caso de la referida Resolución de la Asamblea General de Naciones Unidas⁴ que denomino “Ley Mundial de la Economía Social”, pues cuenta con las tres ideas-fuerza de este relato: define, en primer lugar, el ámbito de la economía social y solidaria; indica, en segundo lugar, las funciones tanto macro como meso y microeconómicas que desempeña la economía social en el sistema, y en tercer lugar, determina qué políticas públicas han de ser desplegadas para su fomento.

En efecto, esta Resolución realiza, en primer lugar, una toma de posición estratégica del relato de la economía social, cual es el de la utilización deliberada de la locución “economía social y solidaria” y de la delimitación de su ámbito. Éste ha sido históricamente un asunto problemático y de lucha entre visiones diferentes, como veremos en el siguiente apartado, sobre el cual ha existido disenso, cuando no confusión deliberado, lo cual ha sido una de las principales razones del reducido avance político hasta la fecha (Chaves y Monzón, 2018).

La delimitación de la economía social y solidaria se realiza a un doble nivel, en primer lugar, estableciendo las características estructurales que han de contar las organizaciones y empresas como criterio excluyente de pertenencia a este ámbito y, en segundo lugar, identificando las principales formas jurídico-empresariales que la componen. Reproduce, para ello, la citada Resolución de la Conferencia Internacional del Trabajo, haciéndola suya.

La Resolución define las siguientes características estructurales de la economía social y solidaria: engloba a empresas, organizaciones y otras entidades (1) cuya gobernanza es democrática o participativa, (2) cuyo criterio de distribución y uso de los excedentes o de los beneficios, así como de los activos confiere primacía a las personas y al fin social sobre el capital, (3) la autonomía y la independencia (frente a gobiernos y empresas tradicionales) y (4) que se basan en los principios de la cooperación voluntaria y la ayuda mutua.

Indica también esta Resolución, ya en el plano económico, que las entidades de economía social operan en todos los sectores de la economía, tanto en el sector estructurado como el no estructurado de la economía, realizando actividades económicas, sociales y medioambientales de interés colectivo o general, y aspiran a la viabilidad y la sostenibilidad a largo plazo y a la transición de la economía informal a la economía formal. En el plano de los valores, indica que son organizaciones que ponen en práctica un conjunto de valores que son intrínsecos a su funcionamiento y acordes con el cuidado de las personas y el planeta, la igualdad y la equidad, la interdependencia, la autogobernanza, la transparencia y la rendición de cuentas y el logro del trabajo decente y de medios de vida dignos.

4. ILO (2022): Resolution concerning decent work and the social and solidarity economy, 10 June 2022. (https://www.ilo.org/ilc/ILCSessions/110/reports/texts-adopted/WCMS_848633/lang--en/index.htm)

De enorme trascendencia es la identificación de las principales formas jurídico-empresariales integrantes de este ámbito de la economía social. A este respecto, la Resolución reconoce la diversidad internacional, pero precisa que comprende inequívocamente a cooperativas, asociaciones, mutuales, fundaciones, empresas sociales, grupos de autoayuda y otras entidades que operan según sus valores y principios.

La Resolución de NU establece, en segundo lugar, las funciones tanto macro como meso y microeconómicas que desempeña este ámbito de la economía social en el sistema, las cuales constituyen las áreas de intervención pública (*policy fields*), y a su vez señalan los criterios, acorde a los cuales evaluar el impacto de este sector. Estas áreas de intervención incluyen la lucha contra la pobreza, el empleo, la mejora de la capacidad empresarial, la exclusión financiera, el desarrollo local inclusivo y sostenible, la transición digital, la prestación de servicios sociales, la protección del medio ambiente, la promoción de la igualdad social y de género, el fomento de la diversidad cultural y de la solidaridad, así como la promoción de la democracia y la participación de las personas en la toma de decisiones y en los recursos. Se hace mención explícita a la contribución transversal de la economía social a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y su adaptación al contexto local.

En concreto, la Resolución detalla que la economía social y solidaria contribuye (1) al empleo y al trabajo decente, promoviendo los derechos laborales, la protección social, el reciclaje y el perfeccionamiento profesional, mediante la concienciación de los trabajadores sobre sus derechos humanos y desarrollando asociaciones para mejorar su capacidad de negociación y organización; (2) a la erradicación de la pobreza y el hambre, catalizando la transformación social aumentando la capacidad productiva de quienes se encuentran en situaciones vulnerables y produciendo bienes y servicios que sean accesibles para ellos; (3) al acceso a una financiación asequible; (4) a mejorar el potencial empresarial y las capacidades empresariales y de gestión, la productividad, la competitividad, la innovación social y tecnológica y los modelos empresariales participativos; (5) al desarrollo económico local y comunitario, promoviendo un crecimiento más inclusivo y sostenible, persiguiendo un equilibrio entre la eficiencia económica y la resiliencia social y ambiental; (6) a la prestación de servicios sociales como la sanidad y la asistencia, la educación y la formación profesional; (7) a la transición digital justa y sostenible; (8) a la protección del medio ambiente, incluyendo la promoción de prácticas económicas sostenibles; (9) al fomento de la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer, los jóvenes, las personas con discapacidad y las personas en situaciones vulnerables; (10) a fomentar la diversidad, la solidaridad y la protección y el respeto de los conocimientos y las culturas tradicionales; y finalmente (11) a promover la democracia y el empoderamiento sociopolítico de las personas en relación con los procesos de toma de decisiones y los recursos, promoviendo la formulación de políticas participativas y de todos los derechos humanos.

Desde este relato, la economía social contribuye decisivamente a complementar, cuando no cooperar con los gobiernos, a la hora de dar respuestas eficaces a los grandes problemas globales, como la desigualdad y la crisis climática, y a resolver los problemas económicos y sociales de sus territorios y sus ciudadanos, especialmente de los más vulnerables. En síntesis, genera prosperidad inclusiva.

En tercer lugar, esta Resolución, en su primer párrafo prescriptivo (donde ‘alien-ta’ a los Estados Miembros) establece el elenco de políticas públicas que han de ser desplegadas en el marco de una política de economía social. Indica que no han de reducirse a medidas aisladas, sino configurarse como planes de amplio alcance, en concreto, estrategias, políticas y programas. En cuanto a las medidas a implementar, contempla tanto aquellas dirigidas a promover un ecosistema favorable a la economía social (un marco jurídico específico, mejora de la visibilidad de la economía social -con cita especial a su inclusión en las estadísticas nacionales-, su promoción en los programas educativos, de investigación, de desarrollo de capacidades y de promoción del espíritu empresarial), como aquellas dirigidas a mejorar la competitividad y capacidad económico-empresarial de estas entidades y empresas (incentivos fiscales, fomento de la contratación pública, apoyo a las empresas –consultoría y otros-, mejor acceso a financiación y servicios financieros).

La ciencia en apoyo al relato de la Economía Social

La literatura científica ha respaldado durante años a este relato con aportaciones teóricas y científicas. Ha contribuido, por ejemplo, a precisar el concepto y ámbito de la economía social, en lo que han sido claves los trabajos de CIRIEC-España y CIRIEC Internacional. Ha indicado que la economía social genera impactos sociales y económicos positivos, a nivel micro, meso y macroeconómico (Bouchard, 2010; Chaves y Monzón, 2012; OCDE, 2021). Estos impactos se han evidenciado en ámbitos como la creación y mantenimiento de empleo, el empoderamiento ciudadano, el desarrollo local, la promoción de valores sociales y la prestación de servicios sociales y reducir los riesgos y vulnerabilidades de personas y territorios. Varias teorías han aportado argumentos que sostienen que la economía social desempeña funciones macroeconómicas en las economías modernas, reparadora y transformadora. Son, por ejemplo, la teoría de la economía participativa, las teorías de los fallos institucionales y la teoría de la función reguladora del sistema de la economía social. Esta última revela la capacidad innovadora de la economía social para explorar nuevas alternativas y cambiar el sistema, aportando nuevas respuestas e innovación social en los productos, los procesos y las formas de organización, y fomentando la participación y el control por parte de los trabajadores y los usuarios (Chaves y Savall, 2019). Estas funciones de la economía social son cruciales en contextos de crisis y enlazan con otra función sistémica, la de la resiliencia. Resiste mejor a las crisis, contribuye a que

los impactos negativos de éstas sean menores, a una recuperación más rápida y justa de la crisis y, una vez superada ésta, a imprimir un modo de desarrollo más justo y sostenible (Chaves y Soler, 2023). Finalmente, se han desarrollado en los últimos años diferentes estudios que han analizado las políticas de economía social, en sintonía con el referido relato de la economía social (Chaves y Gallego, 2020).

3. Economía Social, sector no lucrativo, economía solidaria y empresas con impacto: relatos enfrentados y neolengua

El campo de la economía social en su sentido más amplio, es decir, ese ‘espacio socioeconómico situado entre la economía pública y la economía capitalista’, cuenta con varias formas de aprehensión científica, política y social, en particular, de denominación y conceptualización. En el artículo de Chaves y Monzón (2018) se analiza esta problemática confrontando el concepto de economía social con la pluralidad de nociones y paradigmas próximos, como son las empresas sociales, las empresas socialmente responsables, la economía solidaria y el sector no lucrativo, entre otros.

En ese mismo artículo se argumenta que la diversidad actual de conceptos relativos al campo amplio de la economía social surge en dos olas: una primera ola durante los años setenta, al calor de las crisis del petróleo, cuando aparecieron los conceptos de economía social (en Europa, especialmente en Francia) y de sector non-profit (en Estados Unidos), y una segunda ola en el actual siglo, durante el cual han emergido las locuciones de empresas sociales, B-Corp, economía solidaria, RSE, entre otras. Los autores defienden que estas grandes olas alumbran cambios de paradigma, también llamados procesos de revolución científica y se producen al calor de las grandes transformaciones socioeconómicas, las grandes crisis. Estos cambios de paradigma crean a su vez un nuevo lenguaje, una *neolengua*, y conceptos que construyen las nuevas cosmovisiones.

Cuatro son los paradigmas y sus discursos que imperan en este gran ámbito de la economía social en su sentido amplio: 1) economía social, 2) sector no lucrativo, 3) economía solidaria y 4) emprendimiento social / empresas con impacto. Cada uno cuenta con su propia cosmovisión, su lenguaje, su discurso y sus apoyos políticos y socioeconómicos. Desde hace años estos conceptos y sus relatos se encuentran enfrentados.

El paradigma de la economía social y su discurso ya ha sido abordado anteriormente, por lo que procede analizar los tres paradigmas rivales.

Como se ha indicado, el paradigma del **sector no lucrativo** (*nonprofit sector*, a veces identificado con ‘tercer sector’ y con ‘sector filantrópico’) surgió en Estados

Unidos. Integra entidades privadas autogobernadas cuyo elemento definatorio clave es la no lucratividad, en su sentido de no distribución de los beneficios entre sus propietarios ni entre las personas que controlan la entidad. También es característico el movilizar recursos voluntarios. Su principal diferencia con el paradigma de la economía social reside en que este último incluye empresas que sí distribuyen beneficios-excedentes, si bien lo realizan con criterios distintos a los de participación en el capital, y a empresas, como las cooperativas, que operan en todos los sectores de actividad y mercados. Dos consecuencias importantes se desprenden: una, que la economía social constituye un ámbito más amplio, incluyendo a la mayor parte del sector no lucrativo, y dos, que la economía social compite en los mercados con las empresas privadas capitalistas y también opera en actividades no de mercado, donde también opera el sector público. La economía social constituye una alternativa para el conjunto del sistema mientras el sector no lucrativo únicamente alcanza a cuestionar el rol del sector público. Esta visión del *nonprofit* encuentra respaldo en ciertos grupos sociales.

Desde el paradigma de la **economía solidaria**, con tradiciones en Europa e Iberoamérica, se concibe a la economía solidaria como un espacio socioeconómico innovador y transformador del sistema, una alternativa radical (curiosamente se utiliza raramente la palabra ‘revolucionaria’, probablemente por la connotación violenta que se le impregnó en el imaginario colectivo) para cambiar el modelo económico imperante, basada en la participación social, la atención más directa a las necesidades sociales, especialmente las de las personas más vulnerables, y la distribución más justa. Denominada también ‘nueva economía social’, por antagonismo con la ‘economía social institucionalizada o vieja’, critica a las grandes cooperativas por haber perdido precisamente ese carácter transformador del sistema y haberse integrado acríticamente en el mismo⁵. Análogamente, este paradigma cuenta con sus propios adeptos en movimientos sociales y económicos. Inequívocamente, la economía solidaria es parte de la economía social tal y como se contempló anteriormente.

Por último, el paradigma de las **empresas B, sociales, socialmente responsables y con impacto**, además de contar con una miríada de locuciones, carece de consenso en cuanto a su concepción. Si excluimos la visión de empresas sociales adoptada por la Comisión Europea⁶, el *leit motiv* de este paradigma radica en el impacto social, económico y ecológico de estas empresas, especialmente de las empresas privadas capitalistas. Su discurso relata, por un lado, que no todas las empresas buscan únicamente maximizar sus beneficios, sino que también persiguen generar impactos

5. Un ejemplo de esta línea crítica se evidenció durante una Jornada de economía social organizada por el Instituto IUDESCOOP el 28 de marzo de 2023, cuando uno de los participantes, perteneciente al movimiento de la economía solidaria valenciana, cuestionó a los ponentes sobre la pertinencia de incluir a CONSUM, la cooperativa valenciana de mayor tamaño, como entidad de economía social.

6. Según la definición de la Comisión Europea, las empresas sociales son parte de la economía social.

sociales positivos. Por otro lado, que, bajo unos parámetros e indicadores, es posible medir ese impacto en la sociedad. Tres elementos de este paradigma merecen ser aquí destacados: el primero radica en la elección de los criterios de medición y evaluación de estos impactos, cuestión problemática y nada neutral. En segundo lugar, este paradigma no contempla los criterios de gobernanza de las empresas (democracia y participación, función social y modo más equitativo de distribución de los beneficios). En tercer lugar, emite, como mensaje subliminal, que las empresas privadas pueden generar un potente valor añadido social y con él paliar los grandes problemas socioeconómicos y medioambientales. Dos riesgos emergen: primero, que esta visión que puede socavar el papel de los gobiernos y distorsionar las solidaridades (Draperi, 2020, Ruse des riches). Segundo, que las prácticas de *social y green washing* están a la orden del día. No resulta difícil inferir que este paradigma y su discurso es de interés para ciertos grupos socioeconómicos. Por otra parte, cabe indicar que visiones híbridas entre las cuatro concepciones abordadas, como la que contiene simultáneamente los conceptos de sector no lucrativo y de empresas de impacto son posibles.

Esta pluralidad de locuciones y conceptos se abordó, en el citado artículo de Chaves y Monzón (2018), desde la perspectiva de la sociología de la ciencia (Kuhn, 1970; Katouzian, 1980). Se indicó que en el proceso de avance de la ciencia no son irrelevantes el lenguaje y los conceptos utilizados. Éstos conforman filtros de lo simbólico que permiten aprehender la realidad, destacando partes de ella e ignorando otras. El lenguaje utilizado constituye un elemento básico de las construcciones científicas y de conformación de imaginarios sociales; no es neutral ni intelectual ni políticamente, al contrario, es un aspecto de la lucha política, un acto de política cultural como defendía Gramsci. En el desarrollo de la ciencia, así como en la conformación de las creencias sociopolíticas, el lenguaje se ha utilizado como arma de paradigmas científicos enfrentados. La construcción de conocimiento y de discurso incorpora inevitablemente juicios de valor y un componente ideológico, como bien señalara Hutchinson (1971). Por ello, los diferentes términos y conceptos desarrollados incorporan un sustrato de creaciones intelectuales ligadas a proyectos sociopolíticos, en absoluto neutrales, que no son siempre comprendidos y conscientemente utilizados ni por el mundo académico ni por los políticos ni la propia sociedad. Se genera así lo que Foucault (2010) denomina *formaciones discursivas*, es decir, “espacios retóricos e ideológicos donde los hablantes son desigualmente conscientes de en qué están participando y que la dinámica general se les escapa en gran medida”. En este contexto, surgen esperpentos como la propuesta de incluir a los bares y comercios de poblaciones de menos de 200 habitantes como entidades de la economía social española, propuesta de modificación de la Ley 3/2011 de economía social que ha obtenido el apoyo parlamentario mayoritario del Congreso y la oposición frontal tanto de la organización representativa de la economía social como del mundo académico. A la

aparición de estas formaciones discursivas se unen otros discursos que alimentan la confusión, embrollando el imaginario social de este ámbito. A veces son estrategias deliberadas orientadas a generar perplejidad política y distorsión.

Campo, discursos e imaginario colectivo

Diferentes grupos sociales y económicos compiten por modificar el imaginario social, el sistema de creencias y valores de una sociedad. Este imaginario social puede ser considerado una arena sociopolítica o campo (*champ*) en el sentido de Bourdieu. En efecto, su concepto de *champ* es de interés porque lo concibe como un espacio social de relación, interacción, influencia y conflicto entre posiciones diferentes que compiten por apropiarse, dominar y beneficiarse de ese espacio (Bourdieu, 1997:49). Cada facción utiliza, en su competencia con las otras, diferentes armas, como su propio lenguaje y discurso, por imponer su visión de la realidad y con ella, su proyecto y sus intereses, al objeto de modificar en beneficio propio ese imaginario social. Problemas con el lenguaje y los conceptos existen probablemente en todos los campos estratégicos: Carreras et al. (2008) lo han evidenciado en el ámbito de la política social con las nociones de vulnerabilidad, exclusión y vejez. En el campo de la economía social en su sentido amplio, los 4 paradigmas citados llevan años compitiendo por imponerse.

El lenguaje de cada grupo socioeconómico, así como el discurso portador de su propia visión de la realidad, son sus armas en ese *champ*. Son conscientes que en este *champ* se definen, en lo público, las políticas públicas y las reglas de la sociedad, y desde lo privado, los valores y reglas sociales que determinarán las acciones de los actores privados. En este nuevo escenario de lucha social juega un papel clave la *guerra simbólica*. El lenguaje, la escenificación y la teatralización del discurso constituyen potentes herramientas portadoras de símbolos. El propio vocabulario y categorías analíticas condicionan el modo de pensar y de valorar. No requieren de evidencia empírica ni de elementos de confirmación racional ni de sentido común, únicamente elementos ideológicos y emocionales. En este campo de lucha por ocupar y dominar el imaginario social, se profesionalizan personas y se crean nuevas armas. Aparecen profesionales constructores de discursos (*storytelling*), centros especializados en darles formación y organizaciones específicas dirigidas a comunicar el discurso, a persuadir. Son los tanques de pensamiento (*think tanks*), los cuales a menudo son consultoras privadas⁷. Dado que la lengua crea realidad, en el sentido del concepto de realización lingüística, el lenguaje se transforma en una nueva arma de lucha para comunicar e imprimir el relato de cada facción social.

7. La última obra de M.Mazzucato, *The big con: how the consulting industry weakens our businesses, infantilises our governments and warps our economies*, es ilustrativa sobre el papel de las consultoras.

Cada facción o grupo social ha de contar con un discurso y unos símbolos propios, entre ellos, una visión de la lengua a la que imprimir sus señas de identidad. El contar con un discurso deviene una necesidad para toda facción social que desee trascender social y políticamente. Si carece de discurso se devalúa como actor sociopolítico. La economista Mazzucato lo ilustra claramente en una entrevista: “*Si la izquierda no encuentra un relato, tiene un problema. Quienes saben construir el relato sobre lo que ocurre son quienes dominan el mundo*”. Si cuenta con relato, deberá desarrollar la suficiente habilidad para desplegarlo del modo más eficaz y rentable sociopolíticamente, utilizando *storytellings*, *think tanks*, estadísticas adecuadas –pues éstas también son lenguaje y contienen discursos (Desrosières, 2014)-, etc. En fin, la retórica y el discurso refieren a cómo persuadir, no se basan necesaria ni principalmente en conocimiento científico.

4. El relato de la Economía Social y la función del científico social

La sociedad es plural. Integra diferentes grupos sociales con sus respectivos intereses, a menudo enfrentados entre sí. Los conocimientos emanados de las ciencias sociales constituyen un arma más en ese enfrentamiento. Desde el ámbito intelectual, se urden teorías y visiones del mundo útiles para esos grupos sociales y para los poderes públicos. Desde las universidades y otros centros de investigación se generan y difunden conocimientos, en forma de teorías y evidencias científicas, al objeto de convencer y persuadir científicamente sobre determinadas líneas argumentales y sus correspondientes líneas de acción.

Llegados a este punto, resulta necesario cuestionarse sobre la utilidad del conocimiento científico, en particular en el marco de la construcción del discurso político y de la actuación económica pública. Grundmann y Stehr (2012) argumentan que existe una división entre los científicos sociales en relación a qué influencia tiene el conocimiento científico sobre los policy makers. Unos entienden que la existencia de consenso científico favorece la acción política informada por este conocimiento. Otros autores, como Lindblom (1991), entienden que el proceso político se halla ampliamente divorciado de las evidencias científicas. Grundmann y Stehr entienden que sólo bajo determinadas condiciones el conocimiento científico resulta ‘conocimiento útil o prescriptivo’. En primer lugar, este conocimiento ha de precisar las opciones de política pública disponibles que han de ser aplicables en situaciones concretas. En segundo lugar, para que ese conocimiento sea relevante debe de contar con credibilidad teórica y empírica, debe de ser políticamente viable y debe de contar con una fuerza política capaz canalizar su discurso científico. No obstante, aunque el conocimiento científico alcance a ser políticamente útil, estos autores defienden que

las fuerzas políticas y culturales cuentan mucho más en el proceso de elaboración de políticas que este conocimiento científicamente informado.

Provisto de vestimenta más modesta, pues se pueden construir relatos y políticas públicas sin las aportaciones científicas, el mundo académico y científico puede, sin embargo, desempeñar aun importantes roles, como fijar las agendas políticas, investigadoras y formativas universitarias, influir en el sistema de creencias de los policy makers y dar legitimidad a las decisiones políticas adoptadas. Las actuaciones económicas de los gobiernos son más adecuadas y legitimadas si son *evidence-based policies*, esto es, respaldadas por la evidencia científica, como establece la Comisión Europea (2022). Y por ello debe institucionalizarse el diálogo entre el mundo científico y el mundo de los policy makers.

En el ámbito de la economía social, el mundo académico cuenta con vastos campos de investigación. La agenda científica se configura en torno a 4 grandes ejes temáticos: 1) la precisión y delimitación del concepto de economía social y la elaboración de estadísticas, 2) la medición y evaluación del impacto de la economía social en distintos campos (por ejemplo, en los ODS), 3) el desarrollo de tecnología social orientada a lograr un mejor gobierno y funcionamiento interno de las entidades de economía social, y 4) el desarrollo de mejores políticas públicas de fomento de la economía social.

Ahora bien, aunque el científico social sea uno más de los actores de construcción del imaginario sociopolítico, presenta un valor diferencial: cuenta con mayor credibilidad y prestigio. No obstante, este valor diferencial puede diluirse como azúcar en el café si no se dan los siguientes tres elementos: 1) la capacidad crítica y reflexiva, 2) la objetividad basada en la evidencia científica, y 3) la parresia. Los peligros que acechan, que justifican que Bourdieu cuestione precisamente esa objetividad de los científicos, son múltiples, siendo el primero, que no ejerza la parresia y se vea subsumido en el pensamiento dominante, cuando no único, incapaz de generar debates y disensos, siquiera matices, por riesgo de cancelación; el segundo, el que quede atrapado por los intereses socioeconómicos de los lobbies existentes en el *champ* de referencia⁸, y finalmente, el dejarse llevar por su ideología y las utopías del propio discurso, sin base científica, a modo de ‘mesianismo sin mesías’ como indican Dey y Steyaert (2010).

Más allá de lo anteriormente expuesto, el científico social del ámbito de la economía social tiene la oportunidad de trascender a su función estrictamente académica o secular, como se indicó en Chaves (1999). Tiene la oportunidad de asumir activa-

8. Como indica Galbraith (1975), la financiación externa de la investigación científica, por parte de intereses sociales y económicos ajenos a la profesión académica, crea condicionamientos a la dirección del avance científico, máxime si los miembros del “colegio invisible” de la profesión, se identifican con estos intereses externos financieros. También la propia dinámica interna universitaria genera condicionamientos al conocimiento científico, como evidenció Bourdieu (1984).

mente el rol de intelectual comprometido. Ello presenta innegables consecuencias de carácter heurístico, cumpliendo las condiciones indicadas en el párrafo anterior. Entre ellas, da cabida al despliegue de otras formas de investigación, como la investigación-acción y la investigación-partenarial.

5. Conclusión

En el presente trabajo se ha puesto de manifiesto que el paradigma de la economía social se encuentra actualmente consolidado, cuenta con un discurso propio, se ha institucionalizado a nivel internacional y cuenta con el respaldo de una amplia literatura científica. Sin embargo no es el único paradigma existente en el campo del 'espacio que no es ni economía pública ni economía capitalista' pues convive y compete con otras visiones, como la del sector no lucrativo, de la economía solidaria y de las empresas socialmente responsables y con impacto. La identificación de las diferencias en los relatos de estos paradigmas realizada en este trabajo ha permitido descubrir intereses de grupos sociales para los cuales estos discursos les son funcionales. El principal objetivo de estos grupos sociales, canalizado a través de sus discursos, es dominar el campo del imaginario social para beneficiarse del mismo, por ejemplo, con determinado tipo de políticas públicas. El científico social sólo es uno de los actores que contribuyen a crear discursos, no obstante, cuenta con valores añadidos importantes como son su prestigio y credibilidad. Si pretende ser un actor central en este campo ha de contar con tres cualidades: capacidad crítica, objetividad y parresía, y deben darse las condiciones para su ejercicio libre, sin riesgo de ser cancelado o atrapado por grupos de interés.

Bibliografía

- BOUCHARD, M. (Ed.). (2010) *The worth of the social economy*. P.I.E. Peter Lang.
- BOURDIEU, P. (1984) *Homo academicus*, Éditions de Minuit, Paris.
- (1997) *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Anagrama edl, Barcelona
- CARRERAS, J. S., PINAZO, S., & SÁNCHEZ, M. (2008) La construcción de los conceptos y su uso en las políticas sociales orientadas a la vejez, *Revista del Ministerio de Trabajo*, 75, 75-94.
- CHAVES, R. (1999) La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica. *CIRIEC-España Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 33, 115-140.
- (2021) “¿Puede realmente la economía social trascender a su estado marginal en las economías modernas? Los problemas de desarrollo de la economía social”, en: Chaves, R. y Vaño, M.J. (dir) *La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado*, Tirant lo blanc edl, Valencia, 53-65.
- & GALLEGO, J.R. (2020) 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. *Sustainability*, 12(10), 4059.
- & MONZÓN, J.L. (2012) Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Service Business*, 6(1), 5-26.
- & MONZÓN, J.L. (2018) The Social Economy Facing Emerging Economic Concepts: Social innovation, social responsibility, collaborative economy, social enterprises and solidarity economy. *CIRIEC España Rev. Econ. Pública Soc. Coop.*, 93, 5–50.
- & SAVALL, T. (2019) The Social Economy in a Context of Austerity Policies: The tension between political discourse and implemented policies in Spain. *Voluntas*, 30, 487–498.
- & SOLER, A. (2023) Social economy resilience facing the COVID-19 crisis. Facts and prospects, In: KRLEV,G., WRUK,D., PASI,G. & BERNHARD,M. (ed). *Social Economy Science*. Oxford University Press, Oxford, 228-253.
- DESROSIÈRES, A. (2014) *Prouver et gouverner: une analyse politique des statistiques publiques*. La Découverte, Paris.
- DEY, P. & STEYAERT, C. (2010) “The politics of narrating social entrepreneurship”, *Journal of Enterprising Communities*, Vol. 4-1, 85-108.
- European Commission (2021) *Building an economy that works for people: an action plan for the social economy*. Publications Office of the European Union.
- European Commission (2022) *Supporting and connecting policymaking in the Member States with scientific research*, Commission staff working document.
- FOUCAULT, M. (2010) *La arqueología del saber*, Siglo XXI edl.
- GRUNDMANN, R. & STEHR, N. (2012) *The power of scientific knowledge: from research to public policy*. Cambridge University Press.

- HUTCHISON, T.W. (1985) *Sobre revoluciones y progresos en el conocimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- KATOUZIAN, H. (1980) *Ideología y método en economía*, H.Blume ediciones, Madrid.
- KUHN, T. (1984) *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, México.
- International Labour Organization. (2022) Resolution concerning decent work and the social and solidarity economy in, International Labour Conference – 110th Session, ILC.110/Resolution II.
- LINDBLOM, C. E. (1991) *El proceso de elaboración de políticas públicas*, Ministerio para las administraciones públicas, Madrid.
- MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (Dirs.) (2017) *Recent evolutions of the Social Economy in the European Union*. European Economic and Social Committee.
- MYRDAL, G. (1970) *Objetividad en la investigación científica*, Fondo de Cultura Económica.
- OECD (2020) Social economy and the COVID-19 crisis: current and future roles. *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*. OECD Publishing.
- UTTING, P. (Ed.) (2015) *Social and Solidarity Economy: Beyond the Fringe*, ZedBooks: London.
- WEITZMAN, M.L. (1984) The case for a share economy. *Challenge*, 27(5), 34-40.

COMUNIDADES ENERGÉTICAS EN FORMA COOPERATIVA: A VUELTAS CON EL CONCEPTO DE ENTIDAD JURÍDICA⁹

María José Vañó Vañó

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. LAS COMUNIDADES ENERGÉTICAS EN FORMA COOPERATIVA. 2. LA DEFINICIÓN DE LAS COMUNIDADES ENERGÉTICAS COMO ENTIDADES JURÍDICAS. 3. PROPUESTA PARA UNA IMPLEMENTACIÓN ADECUADA DE LAS ENTIDADES JURÍDICAS EN FORMA DE COMUNIDAD ENERGÉTICA. BIBLIOGRAFÍA.

1. Las comunidades energéticas en forma cooperativa

Las comunidades energéticas, y en particular las de energías renovables (Directiva (UE) 2018/2001) tienen como objetivo principal la producción de energía a partir de este tipo de fuentes, con el fin de reducir las emisiones de efecto invernadero y cumplir el Acuerdo de París de 2015 sobre el Cambio climático y el marco de la Unión en materia de clima y energía para 2030. Esta Directiva considera necesario, por una parte, que se garantice que no queden exentas de los costes, cargos gravámenes e impuestos que asumirían los consumidores finales que no pertenecen a la comunidad, y, por otra, que se impulse la eficiencia energética, incluyendo entre sus ámbitos de actuación, otros usos energéticos como el transporte o el suministro de calefacción y refrigeración.

La utilización de energía procedente de fuentes renovables busca procurar el abastecimiento energético, el suministro de energía sostenible a precios asequibles, el desarrollo tecnológico y la innovación en el ámbito regional y en particular en el medio rural, en zonas rurales y aisladas, en regiones o territorios con baja densidad

9. Proyecto TED2021-129787B-I00, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033 y por la Unión Europea "NextGenerationEU"/PRTR, denominado COMUNIDADES DE AUTOCONSUMO CLAVE EN LA TRANSICION ENERGETICA (POWERCOOP).

de población o afectados parcialmente por la desindustrialización¹⁰. Las comunidades energéticas, son un gran impulso para la gestión de la demanda y una buena oportunidad para ayudar a combatir la pobreza energética.

En términos semejantes se regulan las comunidades ciudadanas de energía en la Directiva (UE) 2019/944 en la que se redefine el marco general regulatorio de aplicación al sistema eléctrico. En este supuesto se configuran las comunidades energéticas como vehículo de participación ciudadana para satisfacer sus derechos y libertades como consumidores finales.

Las comunidades energéticas son entidades jurídicas que persiguen el empoderamiento del consumidor, del ciudadano, de pequeñas y medianas empresas y de las administraciones públicas locales. La caracterización de ambas comunidades energéticas como modelos de organización que priorizan al individuo y al desarrollo local sobre los resultados estrictamente económicos nos recuerda a las características de algunas formas jurídicas de nuestro ordenamiento jurídico que integran en su naturaleza jurídica estos principios, a saber, por una parte, las cooperativas y por otra las asociaciones.

La actividad cooperativa tiene por finalidad la creación de empleo de calidad, el desarrollo local, la mejora del bienestar social y el empoderamiento de la ciudadanía, teniendo en cuenta siempre una perspectiva de género en línea con las directrices marcadas por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI Manchester 1995), que define la cooperativa como *“asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática”*¹¹.

Las cooperativas eléctricas, de consumidores y usuarios, y en particular las de energías renovables nacen con el objetivo de llevar el suministro eléctrico a determi-

10. LÓPEZ DE CASTRO GARCÍA-MORATO, Isabel (2022): “Comunidades Energéticas de carácter local y lucha frente a la despoblación: condicionantes legales y papel de los entes locales” *Actas del I Congreso interdisciplinar sobre despoblación: Diagnóstico, territorio y gobierno local*. Ciudad Real 22 y 23 de septiembre de 2022 / Carmen Navarro Gómez (ed. lit.), Ángel Raúl Ruiz Pulpón (ed. lit.), Francisco Velasco Caballero (ed. lit.), Jorge Castillo Abella (ed. lit.), ISBN 9798368213453, págs. 561-580.

11. Los valores en los que se basan las cooperativas son la autoayuda, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Los principios desarrollados por la ACI son la afiliación voluntaria y abierta, el control democrático de los miembros, la participación económica de los miembros, autonomía e independencia, educación, formación e información; cooperación entre cooperativas e interés por la comunidad. Tanto los principios como el concepto de cooperativa se ha recogido en la Ley 27/1999, de 16 de junio de Cooperativas (LC) que la define como *“sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional, en los términos resultantes de la presente Ley”* (art. 1.1). En el mismo sentido se recoge en la legislación valenciana, Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, LCCV.

nadas zonas geográficas, normalmente rurales, y facilitar el acceso a la energía eléctrica en igualdad de condiciones. Los miembros de estas entidades poseen y controlan de manera colectiva los proyectos de energía a nivel local con los consiguientes beneficios sociales que ello irrogará a la comunidad local.

Aunque el legislador califica a las cooperativas eléctricas como cooperativas de consumidores y usuarios¹², lo cierto es que pueden configurar su objeto para que ofrezcan servicios, e incluso pueden ser polivalentes (en los términos regulados en la normativa valenciana¹³). Superponiendo el régimen jurídico del sector eléctrico a la legislación cooperativa además considerarlas de consumidores y usuarios, deberán inscribirse como productores en el registro correspondiente¹⁴, y la totalidad de la energía generada deberá ser calificada de “excedente” en el caso de superar los 100kwh lo que les impedirá distribuir directamente a sus miembros dicha energía, obligándoles a contratar con una comercializadora para que venda la energía a sus propios socios.

Las comunidades energéticas, ciudadanas o de energías renovables podrán adoptar la forma jurídica de cooperativas eléctricas si cumplen con las siguientes condiciones:

- Por una parte, deben producir y suministrar electricidad y, por otra, educar, formar y defender los derechos de sus socios y de los consumidores y usuarios

12. VAÑO VAÑO, M^a José (2020): “La colaboración público-privada a través de entidades de la economía social”, en Noticias de la economía pública social y cooperativa = Noticias CIDECE, N^o. 64, (Ejemplar dedicado a: La colaboración público-privada a través de las entidades de la Economía Social), págs. 28-49; Colaboración público-cooperativa local en clave energética en La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado: en homenaje al profesor José Luis Monzón Campos / coord. por Rafael Chaves Ávila; María José Vaño Vaño (aut.), José Luis Monzón Campos (hom.), ISBN 978-84-1397-333-3, 2021, págs. 33-52; VAÑO VAÑO, M^a José (2022): Cooperativizar la energía: la fórmula para el empoderamiento del consumidor, Revista de treball, economia i societat, ISSN 1137-0874, ISSN-e 1137-0874, N^o. 106, <http://www.ces.gva.es/sites/default/files/2022-07/VA%C3%91O%20VA%C3%91O%20COMUNIDADES%20ENERG%C3%89TICAS%20%28REVISTA%20CES-CV%29.pdf> FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2021): “El Autoconsumo de energía renovable, las comunidades energéticas y las cooperativas”, Noticias de la economía pública, social y cooperativa, n^o 66, [http://ciriec.es/wp-content/uploads/2021/07/Revista_66_CIDECE.pdf]. GONZÁLEZ PONS, Elisabet/ GRAU LÓPEZ, Cristina (2021): *Las cooperativas de consumo eléctricas y las comunidades energéticas*, Hispacoop, [<https://hispacoop.es/wp-content/uploads/2022/02/Informe-Cooperativas-consumo-electricas-y-Comunidades-Energeticas-OK.pdf>].

13. Recientemente, por Decreto Ley 4/2023, de 10 de marzo, del Consell de modificació del Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, LCCV (DOGV de 15 de marzo de 2023) se han incluido dos aspectos que afectan a las cooperativas eléctricas, por una parte, se ha introducido el párrafo 3 en el art. 90 en el que se determina que estas cooperativas tendrán la doble condición de mayoristas y minoristas y podrán producir los bienes y servicios que suministren a las personas socias; además se ha previsto la regulación expresa de la transformación de asociaciones en cooperativas, que no se encontraba expresamente recogida en la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (art. 4) lo cual puede tener efectos directos sobre las comunidades energéticas creadas en forma de asociación, en nuestra opinión se trata de una medida que facilita la transformación en cooperativas.

14. Registro administrativo de instalaciones de producción de energía eléctrica
<https://energia.serviciosmin.gob.es/Pretor/>

en general (art. 6 de la LSE). Estas entidades, en cuanto cooperativas, proporcionarán educación y formación a sus socios, trabajadores y consumidores y usuarios en general con el fin de que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas, destinando a tal fin todo o parte de su fondo de educación y promoción (art. 88.1 LC¹⁵ y 72 LCCV).

- Deberán ofrecer el mejor servicio en condiciones de calidad y precio.
- Estas entidades se integrarán por personas socias que podrán ser tanto personas físicas como jurídicas, públicas o privadas, que necesitan el suministro eléctrico para consumo doméstico o industrial. No obstante, debemos hacer una breve reflexión en este punto puesto en el caso de que fueran cooperativas de consumidores y usuarios, ya que según lo dispuesto en el art. 90 de la LCV, “2. Podrán ser socios y socias de estas cooperativas las personas físicas y las jurídicas, que tengan el carácter de consumidores, de conformidad con el Estatuto de Consumidores y Usuarios de la Comunitat Valenciana.” A estos efectos, el art. 2 del Estatuto define como “consumidoras y usuarias las personas físicas o jurídicas que actúan en un ámbito ajeno a una actividad empresarial o profesional.” Se trata de una cuestión que está siendo abordada actualmente por el grupo de investigación POWERCOOP¹⁶.
- Adhesión voluntaria y abierta a todas las personas en utilizar sus servicios de suministro.
- Ausencia de lucro: Se crean para satisfacer las necesidades de sus socios, pero también pueden atender las necesidades de otras personas no socias, siempre que lo prevean los estatutos y con los límites fijados por la ley (art. 65.1 LCCV). Su contabilidad deberá diferenciar entre los resultados derivados de los servicios prestados a no socios (art. 57.3 LC y art. 65.2 LCCV), a no ser que estatutariamente se indique que estos resultados se destinen íntegramente a reservas irrepartibles (art. 65.3 LCCV). Los beneficios obtenidos de los servicios prestados a no socios deberán destinarse íntegramente a la reserva obligatoria o al fondo de educación y promoción cooperativa. Se podrán configurar como cooperativas no lucrativas según el dictado del art. 114 LCCV.
- La cooperativa eléctrica puede considerarse una empresa en participación en la medida en que sus socios participen como consumidores o usuarios, en función de las necesidades y capacidades de estos y dicha participación determinará el coste del servicio a abonar por cada socio, y en su caso, los retornos.

15. Las cooperativas de consumidores y usuarios son definidas por la Ley de Cooperativas estatal como “aquéllas que tienen por objeto el suministro de bienes y servicios adquiridos a terceros o producidos por sí mismas, para uso o consumo de los socios y de quienes con ellos conviven, así como la educación, formación y defensa de los derechos de sus socios en particular y de los consumidores y usuarios en general. Pueden ser socios de estas cooperativas, las personas físicas y las entidades u organizaciones que tengan el carácter de destinatarios finales” (art. 88.1).

16. www.powercoop.es

- La cooperativa eléctrica dispone de una estructura y funcionamiento democrático. El derecho de voto en la asamblea es igual para todos según lo dispuesto en el art. 37 LCCV, no obstante, en algunas ocasiones se admite el voto plural (art. 26 LCCV), si concurren diferentes modalidades de socios y diversos niveles de participación en la actividad cooperativa.
- Las cooperativas de energía eléctrica son autónomas e independientes, y por tanto gestionadas por sus socios. En todo caso, si firman acuerdos con otras organizaciones o administraciones públicas, deben asegurar el control democrático de los socios, y su autonomía para lo cual el legislador prevé varias medidas. Por una parte, la limitación del derecho de voto, un miembro un voto, y si concurrieran socios que no participan en la actividad cooperativa, pero si en el capital (asociados), estos no podrán superar el 25% de los votos presentes y representados en cada votación, ni podrán ocupar más de la tercera parte de los cargos en el consejo rector, y en ningún caso podrán ser administradores (art. 28 LCCV). Por último, el art. 55.3 LCCV determina que ningún socio podrá poseer más de un 45% del capital social.

En el caso de adoptar la fórmula de comunidad ciudadana de energía, podría participar en la generación, distribución, suministro, consumo, agregación, almacenamiento, servicios de eficiencia energética o prestación de servicios de recarga para vehículos eléctricos o de otros servicios energéticos a sus miembros o socios. Si se prefiere utilizar la comunidad de energías renovables estaremos ante un proyecto de proximidad a compartir en la comunidad que podrá producir, consumir, almacenar y vender energías renovables. En cualquiera de los dos casos deberán proporcionar beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus socios o miembros o a las zonas locales donde opera, en lugar de ganancias financieras.

Recordemos que estas cooperativas, por razón de la actividad que desarrollan están sometidas a la normativa reguladora del sector eléctrico (LSE) que expresamente señala (art. 6) que las cooperativas de consumidores y usuarios participarán en este sector como distribuidoras o comercializadoras, pero también como productoras de electricidad y como consumidoras con el límite establecido en el art. 12, a saber, que la actividad de distribución de la energía sea realizada de manera exclusiva, de forma tal que las cooperativas podrán desarrollar la actividad de producción y/o comercialización, o bien la de distribución, pero no podrán hacerlas todas.

Así las cosas, se podrían configurar las cooperativas eléctricas preexistentes bien como comunidades ciudadanas de energía (Directiva 2019/944) en las que no se exige proximidad ni siquiera que la energía sea exclusivamente renovable, o bien como comunidades de energía renovables (2018/2001), si la energía generada fuera renovable y los socios o miembros estén situados en las proximidades, que en la mayoría de las ocasiones tendrá un ámbito local, de los proyectos de energías renovables que sean propiedad de dicha entidad jurídica.

2. La definición de las comunidades energéticas como entidades jurídicas

La producción de energía eléctrica la pueden desarrollar tanto personas físicas como jurídicas constituidas bajo cualquier forma jurídica reconocida en nuestro derecho, así como construir, operar y mantener las instalaciones de producción bajo los principios de libre creación de instalaciones y de competencia (art. 8 de la Ley 24/2013, de 26 de diciembre, del Sector Eléctrico, LSE)¹⁷. Esta norma recoge los requerimientos de capacidad legal con que debe contar el productor para que sea autorizada su instalación en los términos indicados en el art. 121 del Real Decreto 1955/2000, de 1 de diciembre, *por el que se regulan las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y procedimientos de autorización de instalaciones de energía eléctrica*.

El art. 6 de la LSE establece las diferentes formas jurídicas que deberán tener los sujetos del mercado eléctrico¹⁸: a) por una parte recoge la figura de los productores

17. ARIÑO ORTIZ, Gaspar/ DEL GUAYO CASTIELLA, Iñigo/ ROBINSON, David (2020): *La transición energética en el sector eléctrico: líneas de evolución del sistema, de las empresas, de la regulación y de los mercados*. Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad. GONZÁLEZ RÍOS, Isabel (2020): “Las «Comunidades energéticas locales»: un nuevo desafío para las entidades locales”, *Revista Vasca de Administración Pública. Herri-Arduralaritzako Euskal Aldizkaria*, Nº 117 (mayo-agosto 2020), págs. 147-193. ÁVILA RODRÍGUEZ, Carmen María (2021): “Cuestiones jurídicas sobre el papel de los entes locales en la transición energética: hacia la producción y el consumo del hidrógeno renovable”, en *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica: Nueva Época*, pp. Nº. 16, págs. 71-97. HERRERA, Joan/ NAVARRO RODRÍGUEZ, Pilar (2021): “Las comunidades energéticas como nuevo sujeto del derecho energético en España: del falanstero a la transformación” *Anuario del Gobierno Local*, Nº. 1, (Ejemplar dedicado a: Los Gobiernos locales ante el cambio climático), pp. 203-248. LÓPEZ DE CASTRO GARCÍA-MORATO, Lucía (2022): “Comunidades Energéticas de carácter local y lucha frente a la despoblación: condicionantes legales y papel de los entes locales” *Actas del I Congreso interdisciplinar sobre despoblación: Diagnóstico, territorio y gobierno local*. Ciudad Real 22 y 23 de septiembre de 2022 / Carmen Navarro Gómez (ed. lit.), Ángel Raúl Ruiz Pulpón (ed. lit.), Francisco Velasco Caballero (ed. lit.), Jorge Castillo Abella (ed. lit.), pp. 561-580.

18. VAÑÓ VAÑÓ, M^a José (2020): “La colaboración público-privada a través de entidades de la economía social”, en *Noticias de la economía pública social y cooperativa = Noticias CIDEA*, Nº. 64, (Ejemplar dedicado a: La colaboración público-privada a través de las entidades de la Economía Social), págs. 28-49; *Colaboración público-cooperativa local en clave energética en La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado: en homenaje al profesor José Luis Monzón Campos / coord. por Rafael Chaves Ávila; María José Vañó Vañó (aut.), José Luis Monzón Campos (hom.)*, ISBN 978-84-1397-333-3, 2021, págs. 33-52; *Cooperativizar la energía: la fórmula para el empoderamiento del consumidor*, *Revista de treball, economia i societat*, ISSN 1137-0874, ISSN-e 1137-0874, Nº. 106, 2022 <http://www.ces.gva.es/sites/default/files/2022-07/VA%20C3%910%20VA%20C3%910%20COMUNIDADES%20ENERG%20C3%89TICAS%20%28REVISTA%20CES-CV%29.pdf>; *Participación público-privada en la transición energética a través de comunidades energéticas en forma cooperativa*, CIRIEC - España. *Revista jurídica de economía social y cooperativa*, ISSN 1577-4430, Nº. 42, 2023 (Ejemplar dedicado a: Economía Social y transición ambiental justa), págs. 247-280. FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2021): “El Autoconsumo de energía renovable, las comunidades energéticas y las cooperativas”, *Noticias de la economía pública, social y cooperativa*, nº 66, [http://ciriec.es/wp-content/uploads/2021/07/Revista_66_CIDEA.pdf]. GONZÁLEZ RÍOS, Isabel (2020): “Las «Comunidades energéticas locales»: un nuevo desafío para las entidades locales”, *Revista Vasca de Administración Pública. Herri-Arduralaritzako Euskal Aldizkaria*, Nº 117 (mayo-agosto 2020) pp.147-193.

de energía eléctrica definiéndolos como “*aquellas personas físicas o jurídicas que tienen la función de generar energía eléctrica, así como las de construir, operar y mantener las instalaciones de producción*”, por tanto cualquier persona física o jurídica podrá operar en el mercado, incluidos los ayuntamientos; b) por otra parte, regula el operador del mercado, el del sistema y el transportista, señalando que serán siempre sociedades mercantiles, mientras que los distribuidores podrán ser, bien sociedades mercantiles o bien cooperativas de consumidores y usuarios; c) por último, los comercializadores únicamente podrán tener la forma de sociedades mercantiles o cooperativas de consumidores y usuarios.

El RDL 23/2020, de 23 de junio, ha incorporado a la LSE las comunidades de energías renovables como un nuevo sujeto, (art. 6.j), pudiendo actuar también como consumidores finales, generadores, gestores de redes de distribución o participantes en el mercado de energía.

Las comunidades de energías renovables se definen como “*entidades jurídicas basadas en la participación abierta y voluntaria, autónomas y efectivamente controladas por socios o miembros que están situados en las proximidades de los proyectos de energías renovables que sean propiedad de dichas entidades jurídicas y que estas hayan desarrollado, cuyos socios o miembros sean personas físicas, pymes o autoridades locales, incluidos los municipios y cuya finalidad primordial sea proporcionar beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus socios o miembros o a las zonas locales donde operan, en lugar de ganancias financieras*”.

La trasposición de las Directivas Europeas en materia de comunidades ciudadanas de energía a nuestro país se acaba de realizar, de manera muy breve, en la Ley del Sector Eléctrico, art. 6. k a partir de su conceptualización como entidad jurídica basada en la participación abierta y voluntaria, autónoma y efectivamente controlada por socios o miembros que sean personas físicas, pymes autoridades locales cuya finalidad primordial en ambos casos es ofrecer beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus socios o miembros o a las zonas en las que operan, en lugar de ganancias financieras.

Aunque las cooperativas se encuentran alineadas con el dictado de la norma, lo cierto es que no se debe afirmar en ningún caso que las cooperativas son las únicas entidades que cumplen con los requisitos marcados por el legislador para su consideración como comunidades energéticas. De hecho, estatutariamente es posible recoger, por ejemplo, que las sociedades de capital no tengan ánimo de lucro subjetivo en línea con lo dictado por la Resolución de 17 de diciembre de 2020, de la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública. Se trata de un elemento ya superado por la doctrina y por la Dirección General tal y como afirma VICENT CHULIA (2022). Con la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas se da un nuevo impulso a las sociedades, en su Disposición Adicional Décima reconoce la figura de las Sociedades de Beneficio e Interés Común, como aquellas sociedades de

capital que, voluntariamente, decidan recoger en sus estatutos varios de los siguientes requisitos:

- *Su compromiso con la generación explícita de impacto positivo a nivel social y medioambiental a través de su actividad.*
- *Su sometimiento a mayores niveles de transparencia y rendición de cuentas en el desempeño de los mencionados objetivos sociales y medioambientales, y la toma en consideración de los grupos de interés relevantes en sus decisiones.*

Las Comunidades energéticas, siguiendo las directrices marcadas por la normativa europea, deben ser consideradas en esencia, sociedades de beneficio e interés común, por lo que deberán incluirlo en sus estatutos al igual que deben incluir, que su *finalidad primordial será proporcionar beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus socios o miembros o a las zonas locales donde operan, en lugar de ganancias financieras.*

También las asociaciones podrán erigirse en comunidad energética de acuerdo con lo preceptuado por la Ley de Asociaciones puesto que pueden desarrollar cualquier actividad económica para el cumplimiento de los fines de la asociación y cuyo resultado positivo se destinará íntegramente a la realización del fin común¹⁹. No olvidemos que la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social reconoce integradas en el concepto de economía social a aquellas asociaciones que desarrollen actividad económica.

La Directiva (UE) 2018/2001 delimita la comunidad de energías renovables como colectivo en el que participarán los consumidores domésticos finales, incluidos los de los hogares con ingresos bajos o vulnerables, que podrán producir, consumir, almacenar y vender energías renovables, compartir la energía renovable que produzcan las unidades de producción propiedad de la comunidad y acceder a todos los mercados de la energía adecuados bien directamente o a través de agregación.

Del mismo modo regula la Directiva (UE) 2019/944 del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de junio de 2019 regula las Comunidades ciudadanas de energía como entidades agrupan a los ciudadanos para que sean parte de la transición energética y participen activamente en el mercado, protegiendo a los consumidores vulnerables. La comunidad ciudadana, abierta a todas las categorías de entidades, estará integrada por miembros o socios que no participen en una actividad económica a gran escala y para los cuales el sector de la energía no constituya un ámbito de actividad económica principal. La Directiva la configura como una categoría de cooperación ciudadana o de «agentes locales» que debe ser reconocida y protegida por el Derecho

19. MEIRA, Deolinda/VAÑÓ VAÑÓ, M^a José (2022): “Empresas sociales en Portugal y España – un análisis comparativo”, en 33 *Congreso Internacional del CIRIEC*. Valencia 13-15 junio de 2022 [<http://ciriec.es/valencia2022/wp-content/uploads/COMUN-269.pdf>].

de la Unión con la única condición de que dicha entidad pueda ejercer derechos y esté sujeta a obligaciones en nombre propio.

El concepto de entidad jurídica nos recuerda al concepto de empresa del derecho de la competencia que comprende cualquier entidad que ejerza una actividad económica con independencia del estatuto jurídico de dicha entidad y de su modo de financiación. La jurisprudencia europea ha precisado que, en este contexto, debe entenderse que el concepto de empresa designa una unidad económica, aunque, desde el punto de vista jurídico, esta unidad económica esté constituida por varias personas físicas o jurídicas. Cuando tal entidad económica infringe las normas sobre competencia, le incumbe a ella, conforme al principio de responsabilidad personal, responder por tal infracción²⁰.

El concepto de empresa, en sede de libre competencia, no se identifica con el de sociedad o persona jurídica, sino que atiende a consideraciones de tipo funcional, por lo que una entidad puede estar conformada por personas naturales o jurídicas. Por ello se desarrolla la doctrina de la unidad económica, precisando el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que el término “empresa” debe entenderse como la designación de una unidad económica, en vez de una designación legal. En ese sentido, lo importante es –como se aclaró en el caso Shell– que haya una ‘organización unitaria de elementos personales, tangibles e intangibles que persiga un objetivo económico específico a largo plazo y pueda contribuir a la comisión de una infracción’²¹. Parafraseando esta definición, en sede de comunidades energéticas, podemos señalar que las comunidades energéticas deben ser una organización unitaria de elementos personales, tangibles e intangibles que persiga un objetivo económico específico a largo plazo y pueda contribuir al desarrollo de los objetivos marcados por la normativa reguladora del sector eléctrico, siendo titular de derechos y obligaciones.

Afirmamos pues, que estamos ante un concepto de entidad jurídica que será más de naturaleza económica que legal, dicho concepto no necesariamente se corresponde ni con la persona física que desarrolle una actividad económica ni con lo que conocemos como la “personalidad jurídica” (art. 101.1 TFUE).

Las Directivas comunitarias definen las comunidades energéticas como entidades jurídicas que deben perseguir un propósito social, y que fomenten el autoconsumo

20. Vid. Asunto T-24/05, Alliance One International, Inc., y otros contra Comisión Europea. <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dbfa3264d88a8148969afdef9b5a65c466.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxqTbNz0?text=&docid=114827&pageIndex=0&doclang=ES&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=92546>

21. En este sentido podemos destacar la Sentencia del TJUE de 1 de julio de 2010, Knauf Gips c. Comisión, As. C407/08 P, (ECLI:EU:C:2010:389), apartados 84 y 86 en la que se señalaba que “una unidad económica consiste en una organización unitaria de elementos personales, materiales e inmateriales que persigue un objetivo económico específico a largo plazo” (caso Knauf Gips), en el mismo sentido se pronuncia Dow Chemical, Sentencia del TJUE de 26 de septiembre de 2013, The Dow Chemical Company c. Comisión, As. C179/12 P, (ECLI:EU:C:2013:605), apartado 57.

colectivo y que empoderen la posición del consumidor en el mercado eléctrico. No determina ninguna forma jurídica específica, sino que lo deja abierto sin que se identifique la forma jurídica más adecuada. Cualquier agrupación de personas físicas o jurídicas, públicas o privadas que se agrupen con un propósito y que sean titulares, como agrupación, de derechos y obligaciones, es el único requerimiento que exigen las normas europeas.

Estas agrupaciones o colectividades son las destinatarias de la normativa sobre comunidades energéticas, con ello se consigue evitar los riesgos que “una excesiva rigidez y formalidad pudiesen provocar su conceptualización”²². Precisamente debemos recordar que el concepto de empresa no está definido en el Tratado de la Unión Europea (TFUE) de manera específica y que únicamente hace referencia a él como principal sujeto pasivo de la normativa de la competencia. El Derecho de la Competencia se encuentra estrechamente conectado con la realidad económica, y adopta definiciones elásticas, alejadas del excesivo formalismo y que son capaces de capturar el funcionamiento real del mercado. Añade el Profesor VICENT CHULIÁ²³ “El ciudadano ejercita la libertad de empresa y de competencia tanto si desarrolla un actividad permanente o profesional como si concurre en el mercado haciendo una oferta o demanda esporádica. (...) Aparece aquí la noción amplia de ‘empresa’, como operador económico autónomo en el mercado, como círculo concéntrico mas amplio que el concepto de ‘empresario’ y de ‘comerciante o empresario mercantil’. Sigue afirmando que “en esta noción de ‘empresa’ entran todas las personas de derecho privado”, incluidas las empresas de capital público.

3. Propuesta para una implementación adecuada de las entidades jurídicas en forma de comunidad energética

La reciente reforma de la Ley del Sector Eléctrico trata de incorporar los principios reguladores de las comunidades energéticas con la modificación del art. 6, incluyendo en la letra k las comunidades ciudadanas y los art. 12bis y 12ter en donde las define expresamente. Se trata de una norma que incluye algunos principios que recoge el reciente Proyecto de Real Decreto, propuesto por el *Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico*, que se paralizó por la convocatoria electo-

22. Vid, en relación con el derecho de la competencia, GIRGADO PERANDONES, P., *Grupos de empresas y Derecho antitrust. La aplicación de las normas anticolusorias en las relaciones intragrupo*, Marcial Pons, Madrid, 2007, pp. 72-73.

23. VICENT CHULIÁ, Francisco: *Introducción al Derecho Mercantil*, 24ª edición. Vol. 2, Ed. Tirant lo Blanch, 2022, Valencia, pp. 2044 y ss.

ral de julio de 2023, y en el que se desarrollaban las figuras de las comunidades de energías renovables y las comunidades ciudadanas de energía (20 de abril de 2023 (PRDCE)). El objetivo fundamental es la incorporación de los principios reguladores de las comunidades energéticas, dando así cumplimiento “parcial” al mandato de transposición fijado en las Directivas comunitarias, *“introduciendo un marco jurídico que, según el Ministerio, proporcione seguridad jurídica, prevea la identificación y eliminación de barreras y contemple las medidas necesarias para su desarrollo”*.

El Ministerio proponente considera que la finalidad de este texto es la de *“brindar beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus miembros, y se conciben para facilitar la participación de personas físicas, pymes o autoridades locales en proyectos de energías renovables que se desarrollen en su proximidad.”* Se pretende con ello movilizar capital privado adicional, reinvertiendo los beneficios directamente en los consumidores, priorizando así los beneficios medioambientales y sociales por delante de los financieros.

No obstante, este PRDCE se configura de una manera muy rígida en relación con la forma jurídica y la estructura de las comunidades introduciendo barreras de entrada al no permitir que determinadas fórmulas de colaboración público-privada puedan ser calificadas como comunidades energéticas, especialmente aquellas que poseen una mayoría de capital público.

Esta norma, lejos de ser un mecanismo facilitador del desarrollo de entidades de pequeño tamaño y el fomento de la participación de administraciones públicas, ha complicado el procedimiento administrativo y ha incorporado barreras de acceso al margen de los dictados señalados por las Directivas Comunitarias en contra de lo dispuesto en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030 (PNIEC) que en la medida 1.1 promueve el desarrollo de nuevas instalaciones de generación eléctrica con renovables, a través de la participación local en proyectos de generación renovable, o la medida 1.4 para el desarrollo del autoconsumo con renovables y generación distribuida a través del fomento de la participación ciudadana. Esta norma proyectada va en contra del art. 3 del real Decreto 960/2020, de 3 de noviembre por el que se regula el régimen económico de energías renovables para instalaciones de producción, para que puedan tener acceso al marco retributivo en nivel de igualdad. El Legislador entiende que ha optado por un enfoque flexible en la medida en que permite que las comunidades energéticas pueden adoptar cualquier fórmula jurídica, lo que resulta, en nuestra opinión, parcialmente cierto porque le están exigiendo que tenga personalidad jurídica, excluyendo a otras fórmulas jurídicas asociativas reconocidas en nuestro ordenamiento jurídico y que no poseen personalidad jurídica, esto es, por ejemplo el caso de las comunidades de bienes.

Proponemos, con el fin de lograr un pleno empoderamiento del consumidor, limitar al máximo la presencia de grandes empresas energéticas con una elevada cuota de mercado en las comunidades energéticas, fortaleciendo la presencia de las au-

toridades locales de pequeños municipios, promotoras de iniciativas, e incluyendo la excepción al capital social del que habla el art. 3 del Proyecto de Real Decreto. A dichos efectos, hemos formulado alegaciones a la citada norma, proponiendo una nueva redacción para el art. 3.1 en el siguiente sentido “Art. 3.1 segundo párrafo:

Excepcionalmente, las autoridades locales de municipios de menos de cinco mil habitantes promotoras de una comunidad energética podrán poseer la mayoría del capital siempre que se introduzcan criterios democráticos en la toma de decisiones y participen pymes, asociaciones o personas físicas en su caso.

Y proponemos añadir en el art. 3.1, tercer párrafo lo siguiente: “*Queda excluida la participación de entidades que desarrollan actividades en el sector eléctrico y que no puedan ser consideradas Pymes.*”

Del mismo modo, la peculiaridad de las comunidades energéticas promovidas por ayuntamientos de menos de 5000 habitantes en grave riesgo de despoblación obliga a introducir medidas de fomento de las mismas. A tal efecto es necesario introducir medidas correctivas que comporten una discriminación positiva hacia este tipo de comunidades, lo que debe incluir, la eliminación del límite del 51% del capital social y la exigencia de que sean sin ánimo de lucro. En este caso proponemos añadir al art. 3 el apartado 1. d) iii) con el siguiente contenido “*Excepcionalmente las comunidades energéticas promovidas por autoridades locales de municipios de menos de 5000 habitantes podrán superar dicho porcentaje de capital si prima el criterio democrático en la toma de decisiones y en la elección de los órganos sociales y además, se configuran como entidades sin ánimo de lucro, cualquiera que sea su forma jurídica.*”

En los mismos términos proponemos modificar el texto relativo a las comunidades ciudadanas de energía y con los mismos argumentos.

En cualquier caso, además consideramos que, se debe fomentar la fórmula cooperativa en las comunidades energéticas en los términos en que se recoge constitucionalmente en el art. 129: “*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.*” Para lo cual se propone que se incluyan medidas de fomento y de agilización a programas de fomento de comunidades energéticas en forma cooperativa. Añadir párrafo 7 al art. 6 y párrafo 3 al artículo 11: “*Las comunidades energéticas constituidas en forma cooperativa y las promovidas en municipios de menos de 5000 habitantes en riesgo de despoblación, tendrán preferencia en el acceso a los programas de desarrollo de las comunidades energéticas.*”

El papel del consumidor, de las pymes y de las autoridades locales es esencial para una adecuada transición energética, y las comunidades energéticas se erigen como instrumento básico para combatir la pobreza energética²⁴, por ello:

- La calificación como comunidad energética de una entidad debe venir dada por el contenido de sus estatutos o de su documento de creación en caso de entidades sin personalidad jurídicas.
- Los objetivos de estas entidades se especificarán en el objeto social indicando que son: brindar beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus miembros
- Serán entidades que deben concebirse como entidades de fomento de la participación de personas físicas, pymes o autoridades locales, en proyectos de proximidad o no, según estemos ante comunidades de energías renovables o ciudadanas.
- Las comunidades energéticas supondrán un gran impulso para la gestión de la demanda y son una buena oportunidad para ayudar a combatir la pobreza energética. Sus principios se encuentran alineados con los principios cooperativos y como modelo de organización que prioriza al individuo y el desarrollo local sobre los resultados estrictamente económicos.
- Las cooperativas eléctricas, de consumidores y usuarios, y en particular las de energías renovables nacen con el objetivo de llevar el suministro eléctrico a determinadas zonas rurales, con dificultades. En estas entidades, los ciudadanos, en su rol de cooperativista, poseen y controlan de manera colectiva los proyectos de energía a nivel local con los consiguientes beneficios sociales que ello puede irrogar. Sin embargo hay que atender al concepto de consumidor final dado por el legislador autonómico para evitar posibles incompatibilidades.
- Concluimos por tanto que se pueden configurar las cooperativas eléctricas, de consumidores y usuarios, de servicios, polivalentes, bien como comunidades ciudadanas de energía (Directiva 2019/944) en las que no se exige proximi-

24. VAÑO VAÑO, M^a José: "La colaboración público-privada a través de entidades de la economía social", en Noticias de la economía pública social y cooperativa = Noticias CIDEDEC, N^o. 64, 2020 (Ejemplar dedicado a: La colaboración público-privada a través de las entidades de la Economía Social), págs. 28-49; Colaboración público-cooperativa local en clave energética en La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado: en homenaje al profesor José Luis Monzón Campos / coord. por Rafael Chaves Ávila; María José Vaño Vaño (aut.), José Luis Monzón Campos (hom.), ISBN 978-84-1397-333-3, 2021, págs. 33-52; VAÑO VAÑO, M^a José: Cooperativizar la energía: la fórmula para el empoderamiento del consumidor; Revista de treball, economia i societat, ISSN 1137-0874, ISSN-e 1137-0874, N^o. 106, 2022 <http://www.ces.gva.es/sites/default/files/2022-07/VA%C3%91O%20VA%C3%91O%20COMUNIDADES%20ENERG%C3%89TICAS%20%28REVISTA%20CES-CV%29.pdf>; VAÑO VAÑO, M^a José (2023): Participación público-privada en la transición energética a través de comunidades energéticas en forma cooperativa, CIRIEC - España. Revista jurídica de economía social y cooperativa, ISSN 1577-4430, N^o. 42, (Ejemplar dedicado a: Economía Social y transición ambiental justa), págs. 247-280.

dad ni siquiera que la energía sea exclusivamente renovable, o bien como comunidades de energía renovables (2018/2001), si la energía generada fuera renovable y los socios o miembros estén situados en las proximidades, que en la mayoría de las ocasiones tendrá un ámbito local, de los proyectos de energías renovables que sean propiedad de dicha entidad jurídica.

Bibliografía

- ARIÑO ORTIZ, Gaspar/ DEL GUAYO CASTIELLA, Iñigo/ ROBINSON, David (2020) *La transición energética en el sector eléctrico: líneas de evolución del sistema, de las empresas, de la regulación y de los mercados*. Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad <https://www.orkestra.deusto.es/images/investigacion/publicaciones/libros/colecciones-especiales/La-transici%C3%B3n-energ%C3%A9tica-en-el-sector-el%C3%A9ctrico.pdf>
- ÁVILA RODRÍGUEZ, Carmen María: Cuestiones jurídicas sobre el papel de los entes locales en la transición energética: hacia la producción y el consumo del hidrógeno renovable, en *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica: Nueva Época*, N.º. 16, 2021, págs. 71-97.
- FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2021): “El Autoconsumo de energía renovable, las comunidades energéticas y las cooperativas”, *Noticias de la economía pública, social y cooperativa*, n.º 66, http://ciriec.es/wp-content/uploads/2021/07/Revisita_66_CIDEC.pdf
- GONZÁLEZ PONS, Elisabet/ GRAU LÓPEZ, Cristina (2021): Las cooperativas de consumo eléctricas Y las comunidades energéticas, *Hispacoop*, [<https://hispacoop.es/wp-content/uploads/2022/02/Informe-Cooperativas-consumo-electricas-y-Comunidades-Energeticas-OK.pdf>].
- GONZÁLEZ RÍOS, Isabel (2020): “Las «Comunidades energéticas locales»: un nuevo desafío para las entidades locales”, (2020) *Revista Vasca de Administración Pública. Herri-Arduralaritzako Euskal Aldizkaria*, N.º 117 (mayo-agosto 2020), págs. 147-193.
- HERRERA, Joan/ NAVARRO RODRÍGUEZ, Pilar (2021): “Las comunidades energéticas como nuevo sujeto del derecho energético en España: del falansterio a la transformación” *Anuario del Gobierno Local*, N.º. 1, (Ejemplar dedicado a: Los Gobiernos locales ante el cambio climático), pp. 203-248.
- LÓPEZ DE CASTRO GARCÍA-MORATO, Lucía (2022): “Comunidades Energéticas de carácter local y lucha frente a la despoblación: condicionantes legales y papel de los entes locales” *Actas del I Congreso interdisciplinar sobre despoblación: Diagnóstico, territorio y gobierno local*. Ciudad Real 22 y 23 de septiembre de 2022 / Carmen Navarro Gómez (ed. lit.), Ángel Raúl Ruiz Pulpón (ed. lit.), Francisco Velasco Caballero (ed. lit.) , Jorge Castillo Abella (ed. lit.), ISBN 9798368213453, págs. 561-580.
- MEIRA, Deolinda/VANÓ VANÓ, M^a José (2022): “Empresas sociales en Portugal y España – un análisis comparativo”, en 33 Congreso Internacional del CIRIEC. Valencia 13-15 junio de 2022 [<http://ciriec.es/valencia2022/wp-content/uploads/COMUN-269.pdf>].

- VAÑÓ VAÑÓ, M^a José (2020): “La colaboración público-privada a través de entidades de la economía social”, en *Noticias de la economía pública social y cooperativa = Noticias CIDEA*, N^o. 64, 2020 (Ejemplar dedicado a: La colaboración público-privada a través de las entidades de la Economía Social), págs. 28-49.
- VAÑÓ VAÑÓ, M^a José (2021): *Colaboración público-cooperativa local en clave energética en La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado: en homenaje al profesor José Luis Monzón Campos / coord. por Rafael Chaves Ávila; María José Vañó Vañó (aut.), José Luis Monzón Campos (hom.)*, ISBN 978-84-1397-333-3, 2021, págs. 33-52.
- VAÑÓ VAÑÓ, M^a José (2022): *Cooperativizar la energía: la fórmula para el empoderamiento del consumidor*, *Revista de treball, economia i societat*, ISSN 1137-0874, ISSN-e 1137-0874, N^o. 106,
<http://www.ces.gva.es/sites/default/files/2022-07/VA%C3%91O%20VA%C3%91O%20COMUNIDADES%20ENERG%C3%89TICAS%20%28REVISTA%20CES-CV%29.pdf>
- VAÑÓ VAÑÓ, M^a José (2023): *Participación público-privada en la transición energética a través de comunidades energéticas en forma cooperativa*, CIRIEC - España. *Revista jurídica de economía social y cooperativa*, ISSN 1577-4430, N^o. 42, (Ejemplar dedicado a: Economía Social y transición ambiental justa), págs. 247-280.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9046230&orden=0&info=link>
- VICENT CHULIÁ, Francisco: *Introducción al Derecho Mercantil*, 24^a edición. Vol. 2, Ed. Tirant lo Blanch, 2022, Valencia, pp. 2044 y ss.

EL FONDO DE FORMACIÓN Y PROMOCIÓN COOPERATIVA EN EL DECRETO LEY 4/2023 DE MODIFICACIÓN DE LA LEY DE COOPERATIVAS DE LA COMUNITAT VALENCIANA

Gemma Fajardo García

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

El pasado 14 de marzo de 2023 el Diari Oficial de la Generalitat Valenciana publicaba el Decreto Ley 4/2023, de 10 de marzo, de modificación del Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, por el que se aprobó el texto refundido de la Ley de cooperativas de la Comunitat Valenciana (TRLCCV en lo sucesivo).

La norma explica en su preámbulo que fue la Confederación de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, quien formuló la propuesta de modificación de la ley ante la Consellería de Economía Sostenible; expone las razones de extraordinaria y urgente necesidad que justificaron su aprobación como decreto ley, y señala las principales materias que han sido objeto de revisión, entre estas, la *“revisión del Fondo de Formación y Promoción Cooperativa con el objeto de **animar a su aplicación** y de **proporcionar seguridad jurídica** en su dotación”*.

La norma en particular, objeto de modificación es el apartado primero del artículo 72 TRLCCV. Exponemos a continuación cual ha sido el tenor de dicha modificación, que implica, como puede verse, una ampliación de los posibles destinos de dicho fondo:

Art. 72.1 TRLCV 2015 original	Art. 72.1TRLCV tras DL 4/2023
<p>1. El fondo de formación y promoción cooperativa tendrá como fines la formación de los socios y socias y trabajadores y trabajadoras de la cooperativa en los principios y técnicas cooperativas, económicas y profesionales; la promoción de las relaciones intercooperativas, la difusión del cooperativismo y la promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general.</p> <p>A tal efecto la dotación del fondo podrá ser aportada total o parcialmente a una unión o federación de cooperativas, o a la confederación.</p>	<p>1. El fondo de formación y promoción cooperativa tendrá como fines los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) La formación de los socios y socias y trabajadores y trabajadoras de la cooperativa en los principios y técnicas cooperativas, económicas y profesionales, o en cualquier materia o disciplina que guarde relación directa o indirecta con la cooperativa o sus actividades. b) La promoción de las relaciones intercooperativas, comprendiendo toda la cooperación entre cooperativas recogida en el Título II de esta ley y cualquier tipo de colaboración o acuerdo que fomenta dicha relación, así como la formalización de asociaciones de índole cooperativo. c) La difusión del cooperativismo por cualquier medio o modalidad, con proyección pública y dirigida a la sociedad en general, promoviendo la extensión del cooperativismo y la integración de nuevas personas socias. d) La promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general, en todas sus formas y medios posibles, de manera directa o mediante colaboración externa. e) La defensa y promoción del medio ambiente, del consumo responsable y de la protección social en toda su extensión (sanitaria, educativa, de servicios sociales, de promoción y protección de los derechos de la infancia y la adolescencia y de protección a los mayores), así como las labores de investigación y desarrollo de forma directa o colaborativa con instituciones, universidades o entidades, tanto públicas como privadas. f) La creación, consolidación o promoción de otras cooperativas a través de un fondo, que podrá ser constituido y gestionado por la propia cooperativa que lo genera o, en su caso, cedido a un fondo colectivo común creado para tal fin y reconocido por el Consejo Valenciano del Cooperativismo. <p>A tal efecto la dotación del fondo podrá ser aportada total o parcialmente a una unión o federación de cooperativas, o a la confederación.</p> <p>Las cooperativas podrán desarrollar los fines previstos en este artículo en sus estatutos sociales, regulando detalladamente, sin carácter exhaustivo, las acciones o actividades concretas a las que se podrá aplicar el Fondo y el modo de llevarlas a efecto, en cuyo caso, una vez inscritos los mismos en el Registro de Cooperativas, se presumirá a todos los efectos legales que las cantidades destinadas a las concretas acciones o actividades recogidas de forma expresa en los estatutos han sido correctamente aplicadas a los fines previstos en la Ley.</p>

Esta nueva regulación nos plantea la duda de si todos esos posibles destinos son coherentes con la razón de ser de este fondo, y con el marco jurídico excepcional que lo promueve.

La razón de ser de este fondo suele relacionarse con los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional²⁵ (ACI en lo sucesivo), y concretamente con los principios 5º (Educación, formación e información), 6º (Cooperación entre cooperativas), y 7º (Interés por la comunidad)²⁶. Los principios cooperativos de la ACI están presentes en la legislación cooperativa española y deben orientar la organización y funcionamiento de las cooperativas (art. 1 Ley de Cooperativas 27/1999), además de servir de criterio de interpretación y aplicación de la legislación cooperativa (art. 3 TRLCCV).

Sin embargo, la existencia de este fondo, o particular destino de parte de los resultados del ejercicio, es anterior a la institucionalización de los principios cooperativos en 1937, y ello es así, porque estos principios reflejan pautas de comportamiento que ya estaban presentes en las cooperativas²⁷.

Lo que sí ha evolucionado a lo largo del tiempo es la finalidad de esta especial aplicación de los resultados del ejercicio en **España**.

Desde que tenemos constancia, dicha asignación se hacía por las cooperativas inicialmente para obras sociales. La **Ley de asociaciones de 1887** que daba cobertura legal a las cooperativas con anterioridad a su regulación específica en 1931 (art. 1.2), contemplaba que éstas pudieran distribuir fondos: “*a fines de beneficencia, instrucción u otros análogos*” (art. 11).

Así mismo, la primera **ley de cooperativas de 1931** (Decreto-Ley de 4 de julio) contemplaba, en este caso con carácter obligatorio, el destino del 50 por cien, cuando menos, del exceso de percepción o excedente, en las cooperativas populares de consumo “*al fondo de reserva irrepartible y a obras sociales que figuren entre las*

25. La Alianza Cooperativa Internacional es una organización privada, de ámbito internacional, constituida en 1895 con el fin de promover y salvaguardar los valores y principios cooperativos, e integrada por entidades cooperativas y, principalmente, por organizaciones representativas de los diversos tipos de cooperativas del mundo (<https://www.ica.coop/es>).

26. El primero de estos principios reconocido por la ACI fue el de “Desarrollo de la educación”, en el **Congreso de París de 1937**, donde se define como un principio no esencialmente cooperativo a diferencia de otros como, el principio de puertas abiertas; de control democrático, de distribución del excedente a los socios a prorrata de sus operaciones y del interés limitado al capital, pero que se recoge porque ha sido aplicado con éxito por los movimientos cooperativos de diversos países. Por ello mismo, su cumplimiento no es requisito para que la cooperativa se integre en la ACI. En el **Congreso de la ACI celebrado en Viena en 1966**, se reformularon los principios cooperativos y se estableció el de la intercooperación. Los principios que nos interesan señalaban: “*Quinto. Todas las sociedades cooperativas deben tomar medidas para promover la educación de sus miembros, dirigentes, empleados y público en general, en los principios y técnicas, tanto económicas como democráticas, de la cooperación; y Sexto. Con el objeto de servir mejor los intereses de sus miembros y de la comunidad, todas las organizaciones cooperativas deben cooperar activamente, de todas las maneras posibles, con otras cooperativas, a nivel local, nacional, e internacional*”. En el último **congreso de la ACI celebrado en Manchester en 1995** se incorporó el principio de “*Interés por la comunidad*”, según el cual: “*Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios*”.

27. Como dice la ACI en su Declaración sobre la Identidad Cooperativa de 1995: “*Los principios cooperativos son pautas mediante las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores*”.

aprobadas oficialmente” (art. 21), o el 15% al “*sostenimiento de obras sociales que figuren en la lista de las oficialmente aprobadas*” en las cooperativas populares de trabajadores (art. 27). En caso de disolución de la cooperativa, las cantidades procedentes de los fondos de reserva obligatoria, no podrían ser repartidas entre los socios en ningún caso, sino que: “*Se adjudicarían a la obra cooperativa de enseñanza o de beneficencia, que la Asamblea general acuerde*” (art. 35)²⁸. La ley extendía las exenciones y beneficios de toda clase concedidos a las cooperativas por su naturaleza mutualista, también a sus obras sociales, “*sin perjuicio de las demás ventajas que en virtud de disposiciones especiales les puedan corresponder, y siempre que dichas obras sociales figuren en la lista de las oficialmente aprobadas*” (art. 44)²⁹. En definitiva, con sus propios recursos, las cooperativas podían, por acuerdo de su asamblea, destinar fondos a estos fines, pero sólo tendrían beneficios fiscales aquellos finés autorizados por la Administración.

Desde estos primeros momentos y en lo sucesivo, las distintas leyes de cooperativas españolas impusieron la obligación de destinar una parte de los resultados obtenidos con su actividad económica a educación y sobre todo a obras sociales.

La **Ley de Cooperación de 1942** habla por vez primera de un “fondo” para obras sociales, que será irreplicable (art. 8) y que se nutrirá con los excedentes obtenidos por la cooperativa (art. 19), mientras que la **Ley General de Cooperativas 52/1974** regula por vez primera el Fondo de Educación y Obras Sociales, que se destinará preferentemente a la educación y promoción de los socios de la cooperativa, de los empleados y directivos de la misma y de sus respectivas familias (art. 17.3). Este fondo era irreplicable y en caso de liquidación se aplicaba, junto con el haber sobrante restante, a los fines señalados estatutariamente o a los que, ajustándose a la naturaleza de dicho Fondo, señalase la Asamblea General (art. 20.2). Estas normas fueron desarrolladas por su **Reglamento aprobado por R.D. 2710/1978**, el cual amplía los posibles fines de este fondo a: “*finés de carácter cultural, profesional o benéfico, con destino al entorno local o a la comunidad en general, y preferentemente a la educación en los principios y técnicas, tanto económicos como democráticos, de la cooperación y a la consiguiente promoción de los socios de la cooperativa, de los empleados y directivos de la misma y de sus respectivas familias*” (art. 42.3). Amplía como vemos los fines de

28. El Reglamento que desarrolla la Ley, aprobado por Decreto de 2 de octubre de 1931 añade, “*las cantidades cuyo destino no se haya resuelto oportunamente y en buena o debida forma, se aplicarán al Fondo para la difusión de la enseñanza de la cooperación*”, fondo que gestionaba el Ministerio de Trabajo (art. 53 del Reglamento).

29. La determinación del carácter oficial de las obras sociales se regulaba en el Reglamento de la Ley. Su art. 46 establecía que el Ministerio, publicará una lista de las obras sociales oficialmente aprobadas y que las cooperativas, sin más autorización, podrán sostener o contribuir a sostener con fondos de inversión obligatoria, siempre que cumplan los requisitos que para cada obra se fijen. Además, añade a continuación: “*Las Cooperativas podrán en todo caso solicitar la aprobación de alguna otra obra social*”, y “*Con fondos de libre disposición podrán las Cooperativas sostener las obras sociales que prefieran, figuren o no entre las oficialmente aprobadas*”.

este fondo, pero establece la preferencia en favor de la educación y promoción de socios y trabajadores.

La denominación de “Fondo de Educación y Promoción” comienza a utilizarse en los años 80, tanto entre las primeras leyes cooperativas aprobadas por las comunidades autónomas³⁰, como por el Estado, en la normativa sustantiva y en la fiscal. La **Ley General de Cooperativas 3/1987** contempla que el Fondo de Educación y Promoción (FEP) pueda destinarse a: “*a) La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios cooperativos, así como la difusión de las características del cooperativismo en el medio social en que desenvuelva su actividad; b) La promoción de las relaciones intercooperativas; c) La promoción cultural y profesional del entorno local o de la comunidad en general*” (art. 89). Aquí podemos ver claramente la influencia de los principios cooperativos reformulados en el Congreso de la ACI de 1966, momento en el que, junto al principio de educación y formación, se incorpora el de intercooperación.

Esta ley, primera ley estatal de cooperativas tras la aprobación de la Constitución de 1978, es la que se tuvo en cuenta en la redacción de la vigente **Ley 20/1990 de régimen fiscal de las cooperativas**. Esta ley contempla tres tipos de normas.

Por una parte, regula qué cooperativas son fiscalmente protegidas, cuales son especialmente protegidas y, por último, en qué casos se perderá la condición de cooperativas protegida. Son causas por las que una cooperativa perderá su condición de fiscalmente protegida, cuando no efectúe las dotaciones al fondo de educación y promoción en la cuantía que corresponda; cuando distribuya entre los socios dicho fondo, y cuando aplique cantidades de dicho fondo a finalidades distintas de las previstas por la ley (art. 13. 1º, 2º y 3º).

Por otra parte, establece reglas especiales aplicables en el impuesto de sociedades a las cooperativas, entre otras, el art. 18 establece que, en la determinación de la base imponible del impuesto de sociedades tendrán la consideración de gastos deducibles, entre otros: “*Las cantidades que las cooperativas destinen, con carácter obligatorio, al fondo de Educación y Promoción, con los requisitos que se señalan en el artículo siguiente*”³¹.

30. Así, se conoce como fondo de educación y promoción en Cataluña (Ley 4/1983, art. 62); como fondo de educación y promoción cooperativa en Andalucía (Ley 2/1985, art. 63); como reserva de formación y promoción cooperativa en la Comunidad Valenciana (Ley 11/1985, art. 62) y como fondo de educación y promoción social en el País Vasco (Ley 1/1982, art. 27.3).

31. El art. 19 bajo el título de Requisitos del Fondo de Educación y Promoción establece ciertos límites y condiciones, como que: 1º. La cuantía deducible de la dotación al Fondo de Educación y Promoción no podrá exceder en cada ejercicio económico del 30 por 100 de los excedentes netos del mismo. El Fondo se aplicará conforme al plan que apruebe la Asamblea General de la cooperativa. 2º. Las dotaciones al Fondo, así como las aplicaciones que requiera el plan, ya se trate de gastos corrientes o de inversiones para el inmovilizado, se reflejarán separadamente en la contabilidad social, en cuentas que indiquen claramente su afectación a dicho Fondo. 3º. Cuando en cumplimiento del plan no se gaste o invierta en el ejercicio siguiente al de la dotación la totalidad de la aprobada, el importe no aplicado deberá materializarse dentro

Y, por último, establece una serie de beneficios tributarios a las cooperativas protegidas y especialmente protegidas, entre otros, en el Impuesto de Sociedades (IS) y en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD). En el primer caso, la tributación se ve reducida tanto por el menor tipo aplicable, como por la bonificación del 50% de la cuota íntegra, si son especialmente protegidas. Por tanto, las cantidades destinadas al FEP tienen una relación directa con la menor tributación en este impuesto. En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, están exentos de tributación: c) “Las adquisiciones de bienes y derechos que se integren en el Fondo de Educación y Promoción para el cumplimiento de sus fines” (art. 33.1).

La **vigente Ley estatal de cooperativas Ley 27/1999** (LC en lo sucesivo), mantiene la regulación del FEP con ligeras variantes frente a su precedente. Su art. 56 establece que, el FEP se destinará en aplicación de las líneas básicas fijadas por los Estatutos o la Asamblea General, a actividades que cumplan alguna de las siguientes finalidades: “*a) La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria o laboral y demás actividades cooperativas; b) La difusión del cooperativismo, así como la promoción de las relaciones intercooperativas; c) La promoción cultural, profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental*”. Cabe destacar, que al momento de aprobarse esta Ley ya se habían reformulado los principios cooperativos en 1995 incorporando un último principio, el del interés por la comunidad, según el cual “*Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios*”.

Tras la aprobación de esta Ley y para hacer más llevadera la situación tras la crisis provocada por la COVID-19, se aprobó un **Real Decreto-ley 8/2021** por el que se adoptaban medidas urgentes en el orden sanitario, social y jurisdiccional a aplicar tras la finalización de la vigencia del estado de alarma, entre otras, la posibilidad de destinar el FEP en su totalidad o parcialmente a otros destinos no previstos legal ni estatutariamente, bien fuera como recurso financiero para dotar de liquidez a la cooperativa; o a cualquier actividad que ayudase a frenar la crisis sanitaria, o para su donación a otras entidades públicas o privadas. Dicho destino que normalmente debería aprobarlo la asamblea, podría ser decidido por el consejo rector cuando no fuera posible por falta de medios convocar la asamblea de la cooperativa. A todo ello, se añadía que, ante tal decisión, no será de aplicación lo dispuesto en los arts. 13.3 y 19.4 de la Ley fiscal de cooperativas (art. 12 “Flexibilización temporal del uso del fondo de educación y promoción de las cooperativas con la finalidad de paliar los efectos del COVID-19”).

del mismo ejercicio en cuentas de ahorro o en Deuda Pública; o 4º. La aplicación del Fondo a finalidades distintas de las aprobadas dará lugar, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 13, a la consideración como ingreso del ejercicio en que aquélla se produzca del importe indebidamente aplicado.

Dejando al margen este último caso, por su carácter excepcional y temporal, y volviendo a las razones por las que se establece el FEP, puede observarse que el **destino** que se promueve ya no es la realización de obras sociales, como en un principio, sino el cumplimiento de determinados principios cooperativos, tal vez, como decía Vicent Chuliá, los principios más olvidados³². Tomando como referencia la vigente ley estatal de cooperativas, la correspondencia sería la siguiente:

Artículo 56.1 LC	Principios cooperativos de la ACI
a) La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria y laboral y demás actividades cooperativas.	5º Educación, formación e información. Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas (...)
b) La difusión del cooperativismo, ...	5º Educación, formación e información. (...) Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.
b) (...) así como la promoción de las relaciones intercooperativas	6º Cooperación entre cooperativas. Las cooperativas (...) fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.
c) La promoción cultural, profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental.	7º Interés por la comunidad. Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus miembros.

Siendo estos principios reconocidos internacionalmente, cabría preguntarse si también se da este tipo de fondo o de obligación de destinar recursos a su desarrollo en otros países donde las cooperativas estén implantadas.

En el estudio realizado por SGEVOL (Study Group on European Cooperative Law) sobre los principios cooperativos en el derecho cooperativo europeo, se puso de manifiesto que, aunque las cooperativas suelen practicar estos principios (quinto, sexto y séptimo), no existe obligación legal de cumplirlos, ni se fomenta su cumplimiento³³. Sólo en el caso de España y Portugal las cooperativas tienen la obligación de dotar un fondo para el desarrollo de los mismos. En Portugal concretamente, el art. 97 del

32. Vicent Chuliá, Francisco, *Ley General de Cooperativas vol. 3º Artículos 67 a final. Comentados por Narciso Paz Canalejo y Francisco Vicent Chuliá. Revista de Derecho Privado. Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil especial*. Editorial Revista de Derecho Privado. 1994.

33. Fajardo, G; Fici, A.; Henrý, H; Hiez, D; Meira, D; Münkner, H. Snaith, I. *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*. Intersentia, 2017.

Código Cooperativo (aprobado por Ley 119/2015) establece la obligación de constituir una reserva para la educación cooperativa y la formación cultural y técnica de los cooperativistas, los trabajadores de la cooperativa y la comunidad. En Italia se promueve la constitución de fondos mutuales por parte de las asociaciones nacionales representativas del movimiento cooperativo, pero dichos fondos no se destinan al desarrollo de estos principios, sino a la promoción y desarrollo de la cooperación; de hecho, su objeto social debe ser exclusivamente, la promoción y financiación de nuevas empresas e iniciativas de desarrollo de la cooperación, con preferencia por los programas dirigidos a la innovación tecnológica, el incremento del empleo o el desarrollo del Mezzogiorno (zona sur o meridional de Italia)³⁴.

Otras características que tienen estos fondos y que merecen destacarse para comprender la importancia que tiene la determinación de los posibles destinos a los que se apliquen, son las siguientes:

- a) Tradicionalmente, las cantidades que se destinen al FEP deben gastarse en el ejercicio de su dotación o al siguiente, por ello la ley establece que el importe del fondo que no se haya aplicado “o comprometido”³⁵, deberá materializarse dentro del ejercicio económico siguiente a aquél en que se haya efectuado la dotación, en cuentas de ahorro, en título de Deuda Pública cuyos rendimientos financieros se aplicarán al mismo fin (art. 56.6 LC). Dichos depósitos o títulos, no podrán ser pignorados ni afectados a préstamos o cuentas de crédito, para garantizar su liquidez y su disponibilidad. Contablemente, las cantidades con las que se dote el fondo se consideran un gasto, reflejándose en la cuenta de pérdidas y ganancias; y en los casos en que la cooperativa perciba subvenciones, donaciones y otras ayudas, o fondos derivados de la imposición de sanciones, tales partidas se registrarán como un ingreso de la cooperativa en la cuenta de pérdidas y ganancias³⁶.

Un tema que ha sido debatido en la doctrina es si además de aplicar las dotaciones del fondo a los fines establecidos, podrían invertirse. Fernando Elena Díaz³⁷ no lo veía posible, por una parte, porque se trata de una provisión que

34. La Ley de 31 de enero de 1992, n° 59, *Nuove norme in materia di società cooperative*, en su art. 11 regula los fondos mutuales para la promoción y desarrollo de la cooperativa. Complementando esta, el art. 2545 *quater* del Código civil italiano de 1942, establece la obligación de las cooperativas afiliadas a las organizaciones representativas, de destinar una parte de los beneficios (*utili*) anuales a dichos fondos, en la medida y con la modalidad prevista en la ley. También existe un fondo específico gestionado por el Estado para aquellas cooperativas que no estén afiliadas a ninguna federación.

35. Paniagua Zurera, Manuel, recordaba que el término “comprometido” se añadió en el Congreso durante la tramitación de la ley con la justificación de posibilitar acciones a medio o largo plazo con cargo a este fondo (“La determinación y la distribución de los resultados del ejercicio económico en la Sociedad Cooperativa: propuestas de armonización legislativa”, *Revista de Derecho de Sociedades*, núm. 25, 2005, pág. 216).

36. Orden EHA/3360/2010, que aprueba la normas sobre Aspectos Contables de las Sociedades Cooperativas (Norma 6ª).

37. Elena Díaz, Fernando, “Ideas sobre una posible interpretación de las partidas del pasivo de las coope-

debe ser gastada en el ejercicio siguiente a su creación; y por otra porque si su vocación es ser empleado en educación, dudaba que pudiera comprarse, con cargo al mismo, bienes muebles o inmuebles. Francisco Vicent Chuliá, en cambio, consideraba que sí podía invertirse y que el fondo se conformaría como un patrimonio de afectación, fundacional o institucional³⁸. El caso es que, si bien la legislación cooperativa estatal no lo deja claro, la ley valenciana desde entonces incorpora esa doble posibilidad, haciendo sucesivas referencias al gasto “o inversión” de los recursos del fondo, y a su aplicación a bienes de inmovilizado, (art.72. 3º, 4º y 5º TRLCV). La normativa contable y fiscal también recogen la posibilidad de que las dotaciones a este fondo se puedan materializar en la adquisición de activos³⁹.

- b) El FEP se nutre principalmente de parte de los excedentes generados en el ejercicio (art. 56.4 a LC); téngase en cuenta que la legislación exige que, de los excedentes contabilizados para la determinación del resultado cooperativo, una vez deducidas las pérdidas de ejercicios anteriores y antes de la consideración del impuesto de sociedades “*se destinará al menos ... el 5 por 100 al fondo de educación y promoción*” (art. 58.1 LC). El excedente es el resultado positivo que obtiene la cooperativa cuando intermedia en el mercado por cuenta de sus socios, comprando para éstos, o vendiendo los bienes o servicios producidos por éstos. Por tanto, el excedente forma parte de la retribución que correspondería al socio, sin embargo, no se le retorna en su integridad porque, la ley exige que parte del mismo se destine a la reserva obligatoria y al FEP, y porque se admite que la asamblea general pueda acordar destinar los excedentes disponibles a otros fines⁴⁰. También se destinarán a este fondo las sanciones, y en el caso de la ley valenciana, además, las donaciones, ayudas recibidas para el cumplimiento de los fines del fondo y un porcentaje de los beneficios que establezcan los estatutos o la asamblea general (art. 72.2 TRLCV). Debe tenerse en cuenta que las dotaciones que se hagan a estos fondos y que no se gasten, constituyen un patrimonio separado que ni puede ser

rativas según la vigente ley” *Estudios cooperativos*, núm, 36-38, 1975-1976, pág. 216.

38. Vicent Chuliá, Francisco, “El régimen económico de la cooperativa en la nueva Ley de 19 de diciembre de 1974” en *Estudios cooperativos*, núm. 36-38, 1975-1976, pág. 180.

39. La norma contable dice que, en estos casos, la aplicación del fondo se producirá a medida que se amortice, deteriore o enajene el citado activo. La Ley de régimen fiscal en su art. 19 también alude a este doble destino: las dotaciones al fondo, se trate de “*gastos corrientes o de inversiones para el inmovilizado*” se reflejarán separadamente en la contabilidad o, cuando “*no se gaste o invierta en el ejercicio siguiente*” el importe deberá materializarse dentro del mismo ejercicio en cuentas de ahorro o en Deuda Pública.

40. En Alemania, como señala Hans Munkner la acumulación por una cooperativa de reservas excesivas puede verse como una infracción del fin social de la cooperativa, que es promover a sus miembros, y puede ser criticada por ello en el informe de auditoría anual de la federación auditora. (§ 53 par. 1 GenG, see also § 34 par. 1 GenG) en Fajardo, G; Fici, A.; Henry, H.; Hiez, D; Meira, D; Munkner, H. Snaithe, I. *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*. Intersentia, 2017.

embargado por los acreedores, como veremos a continuación, pero tampoco puede ser distribuido entre los miembros, ni siquiera al momento de la disolución y liquidación de la cooperativa (art. 56.5 LC y art. 72.3 TRLCCV).

- c) Otra característica del FEP es que se trata de un fondo inembargable y por ello, sus dotaciones deben figurar en el pasivo del balance con separación de las demás partidas. Cuando no se gaste y se materialice en cuentas de ahorro o títulos de Deuda pública, estos depósitos o títulos “*no podrán ser pignorados ni afectados a préstamos o cuentas de crédito*” (art. 56.6 LC); y si la dotación se ha invertido como permite la legislación valenciana en bienes de inmovilizado, serán inembargables, siempre que se refleje tal carácter en el Registro de la propiedad (art. 72.5 TRLCCV). Esta característica implica que la cooperativa reduce su patrimonio expuesto a la responsabilidad de sus acreedores. Los bienes que integran el FEP sólo responden de las deudas contraídas para el cumplimiento de sus fines (art. 72.3 TRLCCV), pero no por las deudas que se tengan frente a otros acreedores.

Recapitulando lo visto hasta el momento cabe destacar que:

- 1º Las cooperativas españolas tradicionalmente han destinado parte de sus excedentes del ejercicio a fines de formación de sus miembros y trabajadores, y a obras sociales.
- 2º Estos fines han evolucionado con los años, ha desaparecido de la ley su aplicación a obras sociales, más propia de asociaciones y fundaciones, y se han incorporado nuevos fines, relacionados con tres de los principios cooperativos (5º, 6º y 7º) presentes también en la legislación española, y que deben orientar el funcionamiento de las cooperativas.
- 3º España y Portugal son los únicos países en Europa que obligan a sus cooperativas a destinar fondos a estos fines y que, a su vez, adoptan medidas para promocionar su cumplimiento. En los demás países son comportamientos o pautas que suelen desarrollar las cooperativas por propio interés, y en todo caso, de forma voluntaria.
- 4º Las medidas que el legislador ha adoptado para promover el cumplimiento de estos principios son de gran transcendencia económica, desde las exenciones y deducciones fiscales, la minoración de los excedentes (retornos) que corresponderían a sus socios como productores, trabajadores o usuarios de la cooperativa, o la reducción de las garantías con que contarán los acreedores para cobrar sus créditos de la cooperativa, porque, esos fondos y los bienes muebles e inmuebles en que se haya materializado, serán inembargables, para la mayoría de ellos.

- 5º Todas esas medidas y sus importantes consecuencias, nos llevan a pensar que los fines a los que pueda destinarse el FEP deben ser también importantes para la cooperativa y sus socios, y necesarios.

La cuestión es, por tanto: ¿qué fines justificarían medidas tan excepcionales?

Desde luego, es el legislador español el que puede decidir qué finalidades quiere promover con dicho fondo, pero deberá tener en cuenta:

- a) Las importantes consecuencias que la decisión tendrá, como acabamos de ver.
- b) Que las anteriores ventajas fiscales no constituyan ayudas de Estado. La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea considera que una medida mediante la cual las autoridades públicas conceden a determinadas empresas una exención tributaria que coloque a los beneficiarios en una situación financiera más favorable que a los restantes competidores, constituye una ayuda de Estado⁴¹. Estas ayudas están prohibidas por el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (arts. 107, 108 y 109). Ello, no obstante, la Comisión Europea reconoce que las *“verdaderas sociedades cooperativas se rigen por principios de funcionamiento que las diferencian del resto de los operadores económicos (...) y sus actividades tienen por objeto el beneficio mutuo de los socios, no el interés de inversores externos. Además, las reservas y los activos son indivisibles y deben dedicarse al interés común de los socios”*, por tanto, *“Habida cuenta de estas particularidades, puede considerarse que las cooperativas no se encuentran en una situación de hecho ni de Derecho comparable a la de las sociedades comerciales, por lo que un trato fiscal preferente para las cooperativas puede no entrar en el ámbito de las normas sobre ayudas estatales dado que: actúan persiguiendo el interés económico de sus socios, mantienen con sus socios una relación no meramente comercial, sino personal particular, los socios están activamente implicados en el funcionamiento de la cooperativa, los socios tienen derecho a un reparto equitativo de los resultados económicos. No obstante, si se considera que la sociedad cooperativa examinada es comparable a las sociedades comerciales, debe incluirse en el mismo marco de referencia que las sociedades comerciales (...) En cualquier caso, la imposición reducida debe ser proporcional y no exceder los límites de lo necesario. Por otra parte, el Estado miembro en cuestión debe aplicar procedimientos de control y vigilancia apropiados”*⁴².

La justificación de la fiscalidad favorable de la cooperativa reside, por tanto, en su diferenciación de las sociedades comerciales, y en que las cooperativas buscan

41. Entre otras Sentencias de 8 de noviembre de 2001; 15 de julio de 2004 y 8 de septiembre de 2011.

42. 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).

siempre el interés de sus socios, incluso las reservas irrepartibles deben dedicarse a los intereses comunes de sus socios, según la Comisión Europea.

En su momento ya se discutió si fines como la defensa de los intereses de la comunidad, que van más allá de los propios de los socios de la cooperativa, estarían justificados como destino propio del FEP⁴³, pero finalmente se incorporaron, como hemos visto, tanto en la LC como en la LCCV.

En el caso de la Comunidad Valenciana, hasta la reforma de 2023, la ley de cooperativas contemplaba como fines del Fondo de Formación y Promoción Cooperativa (FFPC): a) la formación de socios y trabajadores; b) la promoción de las relaciones intercooperativas; c) la difusión del cooperativismo y, d) la promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general. Se trata de fines que a su vez son objeto directo de fomento en la Ley Valenciana de Cooperativas (arts. 109; 110 y 112).

Todos estos fines pueden justificarse en la medida en que desarrollan principios cooperativos. La crítica que puede hacerse es, como decía Francisco Vicent, que no haya mecanismo que impida que se dediquen todos los recursos del fondo a la última finalidad (promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general) desvirtuando el significado histórico de fondo (formación, educación y promoción de socios y trabajadores)⁴⁴. Recuérdese que cuando se incorpora esta última finalidad en la legislación española (Ley 52/1974, art. 17.3, y sobre todo, el Real Decreto 2710/1978, art. 42.3) se acompaña de una condición: se destinará *“preferentemente a la educación... y promoción de los socios de la cooperativa, de los empleados y directivos de la misma y de sus respectivas familias”*; condición actualmente desaparecida.

Tras la reforma de 2023, la ley de cooperativa ha incorporado nuevos destinos al fondo, sin establecer tampoco ninguna prioridad o condición.

Por una parte, el fondo podrá destinarse totalmente o en parte a: *“e) La defensa y promoción del medio ambiente, del consumo responsable y de la protección social en*

43. En este sentido, Francisco Vicent Chuliá en 1994, mencionaba que ciertos sectores del cooperativismo presionaban para que se ampliara el abanico de fines que podía perseguir el fondo, como culturales, sociales o intereses de la comunidad, justificando así usos inapropiados que se habían detectado (viajes a las sedes de las instituciones europeas para directivos de la cooperativa y parejas; pago del toro embolado en las fiestas del pueblo, etc.). En su opinión, no deberían ampliarse los fines del fondo porque *“ello conduce a transformarlo en instrumento de autopromoción de los rectores de la Cooperativa y en todo caso a debilitar su fuerza y su significado”* y reclamaba la intervención del legislador *“para deslindar estos fines -propios de la Cooperativa como entidad jurídica típica- de los fines altruistas que puedan perseguir personas físicas con su patrimonio propio. En realidad, los fines del Fondo de Formación y Promoción no son ni pueden ser fines benéficos, culturales, ecologistas, sanitarios, etc.- para los que el legislador ofrece una figura propia como son las Asociaciones (de interés público) y las Fundaciones (de interés general)”*; en *Ley General de Cooperativas*, vol. 3º. Artículos 67 al final. Comentados por Narciso Paz Canalejo y Francisco Vicent Chuliá *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil especial*. Revista de Derecho Privado, 1994, p. 383.

44. *Ult. Op. cit.* p. 384.

toda su extensión (sanitaria, educativa, de servicios sociales, de promoción y protección de los derechos de la infancia y la adolescencia y de protección a los mayores), así como las labores de investigación y desarrollo de forma directa o colaborativa con instituciones, universidades o entidades, tanto públicas como privadas". Algunos de estos fines son objetivos propios de la responsabilidad social empresarial; como el compromiso con el medio ambiente, el respeto a los derechos humanos, o el consumo sostenible (art. 39 Ley 2/2011 de Economía Sostenible); otros hacen referencia a la promoción de servicios sociales de interés general (sanidad, educación y servicios sociales), aunque no queda claro qué alcance puede tener promoverlos, tal vez, ¿prestar este tipo de servicios? ¿destinar fondos a cubrir este tipo de necesidades? Y, por último, la realización de labores de investigación y desarrollo, lo que le permitirá conectar con todas las iniciativas que fomenta la Ley 14/2011 de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación (art. 2), sobre todo tras su modificación por la Ley 17/2022. Destinos todos ellos que no son específicos de las cooperativas.

Por otra, podrá dedicarse, también de forma total o parcial a: "f) *La creación, consolidación o promoción de otras cooperativas a través de un fondo, que podrá ser constituido y gestionado por la propia cooperativa que lo genera o, en su caso, cedido a un fondo colectivo común creado para tal fin y reconocido por el Consejo Valenciano del Cooperativismo*". En este caso, el nuevo destino parece aproximarse al propio de los fondos mutuales italianos, a los que hicimos referencia anteriormente, pero habrá que esperar a su desarrollo.

Como puede verse, la pluralidad de fines, en su mayor parte no específicos de las cooperativas y la falta de prioridad entre ellos, plantean dudas sobre el acierto de esta reforma. Además, pone en cuestión el sentido de su obligatoriedad; las medidas extraordinarias con las que el legislador protege y promueve la creación del fondo, y su compatibilidad con la legislación que vela por la competencia y no discriminación entre las empresas, que pueden ver en estas medidas una ventaja para las cooperativas no justificada.

Por último, y para concluir, recordamos que la finalidad perseguida por la reforma del art. 72.1 TRLCCV era:

- a) Por una parte, "animar" a la aplicación del Fondo de Formación y Promoción Cooperativa. Esta justificación parece sugerir que las cooperativas, obligadas por la ley, aportan recursos a este fondo, pero, los retienen o invierten, porque no saben en qué gastarlos. Si esto es así, cabría preguntarse, si está justificado que el legislador obligue a crear un fondo, privando a los socios de parte de sus excedentes; a los acreedores de la responsabilidad de su deudor; y dando ventajas fiscales que podrían cuestionarse, cuando la cooperativa que es la beneficiaria de las medidas no sabe en qué gastarlo y hay que ir ampliando los posibles destinos para justificar su mantenimiento.

- b) Por otra, "*proporcionar seguridad jurídica en su dotación*". Una preocupación para las cooperativas, como reconoce Carmen Herrera⁴⁵, es que la Administración Tributaria no considere adecuado el destino dado al FFPC. Como vimos, la Ley de Régimen Fiscal de las Cooperativas establece que las cooperativas perderán su condición de fiscalmente protegidas cuando apliquen cantidades de dicho fondo a finalidades distintas a las previstas por la Ley (art. 13.3); además, en ese caso, dichas cantidades se tratarán como ingresos del ejercicio (art. 19.4). Ello puede suponer, según la autora, que una cooperativa (especialmente protegida) que regularmente pagaría un tipo efectivo en el impuesto de sociedades del 10%; si en una comprobación fiscal no dan por buena la aplicación realizada del fondo, la descalificarían y le exigirían pagar el 25%, lo cual, concluye, genera mucha inseguridad jurídica a las cooperativas. Quizás para combatir esta inseguridad jurídica y evitar interpretaciones no favorables a la actuación de la cooperativa, se ha incorporado el último párrafo del art. 72.1. Según este precepto, si la cooperativa incorpora en sus estatutos detalladamente, pero sin carácter exhaustivo, "*las acciones o actividades concretas a las que se podrá aplicar el Fondo y el modo de llevarlas a efecto, ... se presumirá a todos los efectos legales que las cantidades destinadas a las concretas acciones o actividades recogidas de forma expresa en los estatutos han sido correctamente aplicadas a los fines previstos en la Ley*". El futuro dirá si la medida consigue dar a las cooperativas la seguridad jurídica que ahora reclaman.

Puçol, 10 julio 2023

45. *El Fondo de Formación y Promoción Cooperativa (y II), una reserva con mucho potencial por descubrir*, 15/02/2021. <https://blog.fevecta.coop/El-Fondo-de-Formacion-y-Promocion-Cooperativa-II/>

MERCADONA Y CONSUM, DOS MODELOS DE EMPRESA

Francisco Vicent Chuliá

Catedrático Emérito de Derecho mercantil de la
Universitat de València

Socio Emérito de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

SUMARIO: 1. ACTUALIDAD DE ESTE TEMA. 2. MERCADONA. 3. CONSUM. 4. MERCADONA Y CONSUM COMO ALTERNATIVAS.

1. Actualidad de este tema

El sector de la distribución del País Valenciano ha forjado dos arquetipos alternativos de Empresa: la Empresa Capitalista Familiar (Mercadona, S.A.) y la Empresa Cooperativa de Consumo (Consum, CoopV). Ambas representan un enorme esfuerzo colectivo, con muchos méritos individuales, y su parangón exige mucho estudio y reflexión. Algunos instrumentos de análisis, como el de la eficiencia o rentabilidad, son difícilmente aplicables, dada la diferencia de objetivos: el de Mercadona, la obtención del máximo beneficio mediante la protección de la clase media baja agobiada ante la carestía de la vida, gracias a la sustitución drástica de las marcas por marcas blancas, a riesgo de un empobrecimiento de la oferta; el de Consum, la autodefensa de las clases trabajadoras de los pueblos y barrios, sin renunciar a la variedad de marcas. Frente a la dinámica de arriba abajo, propia de la empresa capitalista, la dinámica de abajo arriba, de autoprotección del puesto de trabajo y del ahorro, propia del cooperativismo (como en el precedente de los “Justos Pioneros de Rochdale”).

La crispación de las últimas elecciones provocó que ciertos políticos afirmaran que el empresario Juan Roig, creador de Mercadona, era un “capitalista despiadado” o “sin escrúpulos”; al parecer, por presumir que se había aprovechado de la subida de precios de los alimentos en la crisis para aumentar sus beneficios. Más allá del carácter maledicente de estas expresiones, desde el punto de vista de IUDESCOOP nos podemos preguntar si frente al modelo de empresa capitalista de Mercadona el de empresa cooperativa de Consum puede merecer una valoración más favorable, mediante un es-

tudio comparatístico de sus rasgos jurídicos, lo que supone juzgar si el art. 129.2 de la Constitución, al ordenar a los poderes públicos “fomentar las Cooperativas mediante una legislación adecuada” expresa una voluntad democrática legítima.

2. Mercadona

Juan Roig Alfonso, empresario enorme, genial y jovial, dotado del vigor propio de la Comarca de l’Horta Nord de València, es Presidente del Consejo de Administración y accionista mayoritario, con su mujer, Hortensia Herrero, en régimen de gananciales, de Mercadona, S.A., sociedad familiar no cotizada (con sede social en Tavernes Blanques, mi pueblo, donde pasé mi niñez y juventud). La sociedad tiene un 27% de cuota de mercado en el sector de la distribución, 99.000 empleados (3.500 en Portugal, con una estrategia ibérica; 3.500 creados en España y 1.000 en Portugal en 2022, y otros 1000 previstos para 2023); y posee 1.676 tiendas. El 14 de marzo de 2023 en una conferencia de prensa de dos horas Juan Roig expuso que en 2022 Mercadona obtuvo un beneficio neto de 718 millones de euros, un 5% más que en 2021, de una facturación de 31.041 millones (28.466 sin IVA; todavía sólo un 2% *online*). El brutal aumento del 12% en los costes, consecuencia de la crisis global, lo compensó en parte con el del 10% en los precios y reduciendo el margen bruto a 0,6% (con margen operativo del 3,24%, algo inferior al de 2021, y rentabilidad de 0,025 euros por euro vendido, no los 0,027 de 2021) (v. José Luis Zaragoza, Levante, 15-3-2023, p. 48-49; Salvador Enguix y Neus Navarro, La Vanguardia, 15-3-2023, p. 54; y Cristina Galindo, El País, 15-3-2023, p. 40).

La exposición de Juan Roig fue cordial y muy personal: “Hemos subido una burrada los precios... (pero) si no, el desastre en la cadena de producción habría sido impresionante... pero me siento orgulloso de como tratamos al cliente, al trabajador y al capital”. Frente a los políticos que lo habían vituperado en público, afirmó que “no comparto esta opinión: tener beneficios es una cosa muy buena, aunque en España parezca que no lo queremos compartir si nos va bien. Pero el objetivo de una empresa para mí (!!!) no es maximizar beneficios, es maximizar el beneficio para todos: los jefes (los clientes), trabajadores, proveedores, sociedad y capital... La empresa no es sólo sinónimo de capital... Si los impuestos están bien gestionados, se generan beneficios para todos... Cuanto más ganes, más impuestos puedes pagar, más salarios, mayor inversión... Conseguir eso es un orgullo como empresario. El bienestar de la sociedad dependerá del número de empresarios honrados que exista”. Juan Roig expresaba así el “ideario” del empresario capitalista avanzado.

Mercadona -añadió- ha donado en 2022 productos de primera necesidad por valor de 23.200 millones. Ha hecho una contribución tributaria de 2.263 millones. En cuanto a los empleados, el salario bruto medio con una antigüedad de 4 años es de

24.463 euros, de acuerdo con los convenios colectivos. Además, tienen derecho a una prima, que en 2022 se ha elevado globalmente a 405 millones. Por su parte, la remuneración de Juan Roig la forman su salario bruto de 11 millones, como Presidente ejecutivo (un poco superior a años anteriores), y 88 millones en dividendos, como máximo accionista. Como residente en la Comunidad Valenciana aclara que tiene que pagar el 54% de esta remuneración (en IRPF), más el Impuesto de Patrimonio. Y añade (frente al caso Ferrovial): “Mercadona se queda en València”. Después de manifestar su apoyo a las políticas del Presidente de la Generalitat Ximo Puig (como el bono social). Juan Roig y su esposa, Hortensia Herrero, son, además, los mecenas más importantes que han existido jamás en Valencia (en la restauración de edificios y obras de arte, la más reciente, la colosal del Palacio de Valeriola en la Calle del Mar, de Valencia, realizada por Hortensia Herrero; en el fomento del deporte popular -los “maratones”-, en la formación empresarial -EDEM- y fomento de las “start-ups”...).

No cabe duda de que Juan Roig, con su defensa de la función social de la empresa (“su” empresa), es el héroe del empresariado valenciano, un héroe capitalista, porque, con las cartas que el sistema capitalista pone en su mano, hace cosas razonables (pongámonos en su lugar), y, además, no rechaza las políticas socialdemócratas. En la actualidad podemos aceptar que el sistema capitalista no tiene alternativa, ya que el socialismo centralizado se ha eclipsado. Por lo que sólo cabe confiar en la reforma, o mejora, del sistema capitalista. En este sentido se admite que existen tres modelos de capitalismo: el capitalismo de accionistas (“shareholder capitalism”), el capitalismo de integración de los diversos grupos de intereses (“stakeholder capitalism”) y el capitalismo dirigido por un poder político autocrático (el “capitalismo de China”).

Mercadona, como Empresa Capitalista Familiar, es miembro del Instituto de la Empresa Familiar, que agrupa un centenar de grandes empresas y, de forma asociada, 1,1 millones de empresas, el 89% del total en España, con el 57,1% del PIB del sector privado español; el 67% del empleo privado, y 6,58 millones de puestos de trabajo. Entre ellas, Inditex (nº 51 en facturación de las empresas familiares, según EY; Mercadona, la 54; El Corte Inglés, la 117; Acciona, la 187, Gestamp, la 188, y Ferrovial, la 233 (*Expansión*, 11-3-23). MERCADONA tiene vocación de seguir el camino del “stakeholder capitalism”, dando participación en su estrategia, beneficios y gestión a sus trabajadores y sus clientes (a los que Juan Roig llama “sus jefes”). No exagera: el aliento del cliente, como “jefe”, en el cogote, lo he sentido yo durante más de 25 años como abogado socio de Cuatrecasas, donde tenemos un lema: “el cliente te juzga”. Por otro lado, la participación de los trabajadores en las empresas actuales es indispensable. Admitida esta premisa, todo depende del equilibrio de fuerzas para configurar de uno u otro modo el gobierno corporativo de la Empresa. (He tratado estos temas últimamente en “Introducción al Derecho mercantil”, Ed. Tirant lo Blanch, València, 2022, 3 volúmenes, 3.500 páginas, en especial en las Lecciones 1ª (visión general), 7ª y 10ª (gobierno corporativo de las sociedades de capital) y 11ª (formas especiales de Empresa, y, sobre todo, las Cooperativas).

Frente a la obsesión por la obtención de ganancias del capitalismo neoliberal algunos economistas recuperan hoy *el primado de los principios éticos* (Thomas PIKETTY y Paul COLLIER en Europa; Joseph STIGLITZ y Paul KRUGMAN en EEUU), recordando que ADAM SMITH, Profesor de Ética, los consideraba presupuesto de una economía basada en el trabajo y la competencia, frente al sistema feudal y al botín bélico (Paul COLLIER, *El futuro del capitalismo*, Ed. Debate, Barcelona, 2019, en especial, págs. 102 y ss.: “La empresa ética”). El Presidente del Foro Económico Mundial de Davos, Klaus SCHWAB, el 2 de diciembre de 2019, se expresó de nuevo a favor del “stakeholder capitalism”).

La recepción de estas ideas en el Derecho la anticipan la “public benefit Corporation” en varias Leyes de sociedades de los EEUU y la “Responsabilidad Social Corporativa”, mediante la autorregulación y la obligación legal de transparencia (la “información no financiera de las empresas”). Las Leyes 11/2018, de 28 de diciembre, sobre información no financiera (en las cuentas anuales) y sobre diversidad, y 5/2021, de implicación de los accionistas en el gobierno de las sociedades, de transposición de la Directiva (UE) 2017/828 del Parlamento Europeo y del Consejo, modifican la Ley de Sociedades de Capital (TR aprobado por RD Legisl. 1/2010, de 2 de julio) para frenar el capitalismo cortoplacista, al servicio exclusivo de los accionistas y de los administradores. Fomentando, en cambio, la inversión a largo plazo, la economía sostenible respetuosa con el medio ambiente y la defensa de los intereses de todos los “stakeholders”, en especial los trabajadores y la comunidad del entorno, junto con “una mayor implicación de los accionistas en el gobierno corporativo”, que son los que han de invertir (Preámbulo de la Directiva, siguiendo el “Plan de acción” de la Comisión Europea de 2012). No importa que los nuevos accionistas sean fondos de pensiones y de inversión porque detrás de ellos hay ciudadanos (trabajadores, funcionarios, etc.), últimos propietarios.

3. Consum

CONSUM es el arquetipo de una Cooperativa de Consumo de distribución de comestibles y artículos de hogar, farmacia y perfumería, el mismo sector en que actúa MERCADONA. Su evolución jurídica puede seguirse a través de los datos publicados en el BORME (v. www.google, a partir del 30/09/03: adaptación de sus Estatutos sociales a la nueva Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana; hasta el 23/05/23, 12/07/22, reelección de KPMG Audit., SL, y 12/07/22: dimisiones y nombramientos de miembros del Consejo). El BOE de 15-12-2014 publicó el Convenio Colectivo de los trabajadores de Consum, con CCOO y UGT, (cuyo art. 2 excluye, en especial, a los “socios de trabajo”, que no son trabajadores por cuenta ajena: son “socios”).

CONSUM fue constituida en 1975, en el inicio de la Transición Política, en el marco del movimiento cooperativo valenciano (que culminaría en la Ley de la Generalitat de 25 de octubre de 1985), en el seno de un grupo de entusiastas del cooperativismo unidos en la cooperativa COINSER (Cooperativa Industrial de Servicios), y con un ideario muy claro: (i) la revitalización de las comarcas (objeto de estudio de los estudiantes de Derecho, yo Delegado de Cultura y bajo la inspiración de Josep María Soriano Bessó, después abogado, periodista y escritor, que sería el primer *President de Caixa Laboral*); a partir de la Comarca de l’Horta Sud (Beniparrell, Alaquàs, etc.); (ii) la autoprotección de las clases trabajadoras; (iii) el cooperativismo transversal, intercooperativo, de Grupo Cooperativo (Cooperativa de Vivendes Populares; Cooperativa d’Ensenyament La Florida; Cooperativa de Consum CONSUM, y Cooperativa de Crédito Caixa Popular, motor del Grupo). Al igual que otras Cooperativas del Grupo, CONSUM tuvo desde su comienzo un líder indiscutible, de extraordinaria valía empresarial y moral, PACO PONS, formado en el negocio de frutos secos de su padre (Importaco, hoy regido con mano diestra por su hijo Toño Pons). CONSUM se centró en Alaquàs, Beniparrell (y su sede actual, Silla, Enguera, L’Ollería, etc.), colaborando con las organizaciones empresariales (AVE, EDEM, etc.). (v. Lorenzo Revuelto Tobaoda e Isidro March Chordà, “De cooperativa de consumo valenciana a holding cooperativo. Análisis estratégico de la cooperativa.” *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 27, diciembre 1997, pp. 87-109; y Javier Quiles, Presentación sobre CONSUM, en la clausura del Máster en Economía Social de IUDESCOOP, y luego en nuestro XXXIII Congreso internacional de CIRIEC, Valencia, 2022).

En los primeros años CONSUM fue adquiriendo otras empresas de distribución (Vegeva, Ecoben, Alihogar, Jobac; Distac y Disbor en Cataluña; hasta formar el Grupo Eroski con esta Cooperativa de Consumo de Mondragón, de la que se separó a los 14 años para seguir su propio modelo. Sus últimas Memorias muestran su expansión en otras CCAA (Murcia, Andalucía, Castilla La Mancha, Andalucía y Cataluña).

CONSUM abrazó el ideario de la polivalencia (cooperativa mixta), de integrar a los consumidores-clientes y a los trabajadores, como socios de trabajo, en número suficiente para compensar la dispersión de la masa de cooperativistas consumidores (dada la diversidad de comarcas y barrios de su expansión). La polivalencia cooperativista se basa en la fe de que entre socio y cliente no existe conflicto de intereses (de forma similar a la tesis del Dr. ESPRIU, de que en el “acto médico” no existe conflicto entre médico y paciente, en el cooperativismo sanitario). Esto se proyecta en el especial Gobierno Corporativo de CONSUM.

CONSUM está regida por una Asamblea de Delegados, en número de 150, que representan al 50% a los dos grupos de socios: los socios de trabajo y los consumidores clientes. Esta Asamblea elige al Consejo Rector, de 12 miembros. también paritario, de ambas clases de socios; y al Comité Social, integrado por los socios trabajadores, 13 y su Presidente; más la Comisión de Auditoría, conforme a la Disposición adicional

3ª, ap. 2, de la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas. El Consejo Rector nombra al Comité de Dirección, con 9 personas, y al Director, que en los últimos años es el experimentado economista Lluís Durich Esteras.

A pesar de la diferencia de dimensión y de modelo de expansión, Mercadona y Consum se miran de reojo, y en algún momento se ha podido decir que Consum crecía más que Mercadona; aunque se dirigen a distintos consumidores. La modesta cooperativa constituida en su día en Alaquàs, con 600 socios consumidores, en 2023 explota 791 supermercados (entre 1500 y 1800 m²), 461 propios y 330 Charters, con una cuota de mercado español del 13,6%; e integra a dos grandes colectivos: el de unos 4 millones de socios clientes y 19.337 de personal, el 73% mujeres, dividido entre socios de trabajo y asalariados que aspiran a convertirse pronto en socios de trabajo. Todos ellos pueden suscribir “aportaciones al capital social” de la cooperativa, de 150 euros o múltiplos de esta cantidad, con un límite de 81.000 euros por socio, que producen un interés bruto del 2% hasta el 30 de junio de 2023, que se abona cada seis meses, comunicando el tipo de interés para el siguiente período. (El diario Levante de 17-6-2023, pp. 34-35, publica una entrevista a Francesc Llobell, Presidente de Consum, quien afirma que la Cooperativa “aglutina casi 30.000 empleados y un negocio próximo a 3.900 euros; quizás la diferencia de número de personal entre ambas informaciones es porque esta segunda incluye asalariados no socios)

CONSUM en 2021 facturó 3.378,9 millones (un 1,6% más que en 2020); con un resultado o beneficio neto de 67,9 millones, un 3,6% más (en 2022, 65,6 millones, un 19,9% más). Pero repartió primas de 71,5 millones entre los trabajadores, e invirtió 28,3 millones en conciliación; destinó 149,9 millones a inversión, un 27% más que en 2020. En 2022 la remuneración media del personal operativo fue de 1.851,13 € brutos mensuales, con un aumento entre el 1,7% y el 2,5%. Hizo a sus socios/as clientes descuentos en compras por 50,5 millones, un 1,6 más que en 2020, de modo que cada uno ha podido ahorrar una media de unos 28 €/año; además de que “Mundo Consum” informa en 3,4 millones de hogares españoles. El surtido es global, con unos 15.200 artículos o referencias; el 86,6 son marcas de fabricante, y sólo muy pocas marcas blancas, de fabricación propia (notable diferencia con Mercadona); con 330 referencias de productos ecológicos, 66 con la marca propia “Consum ECO”; el 98,8%, compras a proveedores nacionales, el 65,9% a los de la CCAA, con plazos de pago de 44 días; colaborando en más de 1.000 proyectos sociales, que han beneficiado a 203.000 personas vulnerables. CONSUM en 2022 destinó 23,8 millones a inversión, un 21% más que en el ejercicio anterior (v. Víctor Romero, en *El Confidencial*, y www.google).

La libertad de empresa, reconocida en el art. 138 de la Constitución española de 1978, permite que los dos colosos, Mercadona y Consum, compitan y se aleccionen recíprocamente, en el objetivo de ganar clientela, si bien diferenciados por su estructura, desarrollo e ideario. Más allá de su distinta dimensión (entre 1/10 y 2/10) y,

sobre todo, de su distinta estructura patrimonial: MERCADONA es una sociedad de capital, cuyo patrimonio neto es repartible entre sus socios; mientras que CONSUM forma progresivamente un patrimonio colectivo no repartible.

La legislación cooperativa española ha permanecido fiel a la concepción colectivista privada del cooperativismo, basada en la creación de una “propiedad cooperativa”, para los socios de presente, los que ejerciten el derecho al ingreso (v. modificación de estatutos, BORME de 3/08/21), y las generaciones futuras. Para ello ha mantenido la obligación de separar contablemente los resultados de la actividad cooperativizada con los socios y con los terceros, frente a la legislación alemana, de la UE y vasca anterior. Esta finalmente ha tenido que rectificar, y darnos la razón, en la Ley 11/2019 de 29 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi, transcribiendo de manera ortodoxa los Principios Cooperativos y la citada separación contable, para seguir la Sentencia del Tribunal de Justicia de la UE de 8 de septiembre de 2011, caso Italia, que solo con ese requisito reconoce “la especificidad de las cooperativas, que no pueden ser equiparadas a las sociedades con ánimo de lucro”, y que, por ello, son legítimos y no constituyen ayudas de Estado contrarias a la libre competencia los beneficios fiscales que reciben (v. la defensa de la especificidad de la Cooperativa, comentando la Sentencia del TJ, de Gemma FAJARDO, *Revista de Derecho mercantil*, nº 288, 2013, pp. 189-222; mi estudio “Cooperativismo en las leyes”, *Libro Homenaje al Prof. José Luis Monzón*, Tirant Lo Blanch, 2021, pp. 198-199; y mi *Introducción al Derecho mercantil*, 24. ed., Tirant lo Blanch, 2022, Volumen II, Lección 11, pp. 1914-1948).

La Ley estatal 27/1999 de 16 de julio *define con precisión el concepto legal de Cooperativa, pero no enumera tales Principios, formulados como siete principios por la ACI en 1995, y recogidos con todo rigor en el art. 3 de la Ley valenciana de cooperativas, en número de seis, formando sistemáticamente tres pares: (1) los dos primeros informan la cooperativa como agrupación voluntaria de personas (“puerta abierta”, para el ingreso y para la baja; y “principio democrático”, que incluye el de igualdad de trato y de voto); (2) los dos siguientes informan la organización económica y financiera (no pago de dividendos, sino de intereses, si se pactan, y con el límite que fija la Ley, a las aportaciones sociales; y distribución del excedente de ejercicio, como “retorno” en proporción a la utilización de los servicios), y (3) los dos últimos inspiran el movimiento cooperativo, como asociacionismo histórico específico, autónomo respecto del Estado y del sistema económico dominante (educación o formación cooperativa, de amplio contenido; y fomento de las relaciones intercooperativas). La expulsión de los Principios Cooperativos de nuestra legislación, propugnada, con error, por la Comisión nombrada por el Ministerio de Justicia en 1914, ha fracasado, con la incorporación de la Ley de Euskadi 11/2019 a la ortodoxia cooperativa, que siempre hemos defendido en IUDESCOOP, y que constituye una victoria muy legítima de nuestro cooperativismo, valenciano y español, y universal.*

4. Mercadona y Consum como alternativas

SOCIEDAD MERCANTIL DE CAPITAL y COOPERATIVA son entidades jurídicas esencialmente distintas. La sociedad posee un patrimonio repartible entre los socios a su disolución, y el accionista tiene los derechos económicos, derivados de su participación indirecta en el patrimonio social, de participación en beneficios y de cuota de liquidación. En cambio, el patrimonio de la Cooperativa es irrepartible, los socios no tienen participaciones sociales, sino sólo “aportaciones al capital social”, que les serán restituidas en caso de baja o de liquidación de la cooperativa, en su caso, revalorizadas, además del derecho a participar en la actividad social y en los retornos del excedente de ejercicio (que no es “beneficio social”) en proporción a la participación en la actividad cooperativizada.

La empresa capitalista es esencialmente un patrimonio con personalidad jurídica, y es transmisible mediante dos métodos, el de transmisión de la empresa, con su activo y pasivo (“asset deal”) y el de transmisión de las acciones o participaciones sociales de los socios a terceros (“share deal”). En cambio, los socios de la cooperativa no pueden transmitir participaciones ni aportaciones a capital social a terceros, ni, por tanto, la empresa ni la cooperativa como tal (por ello, tampoco es posible una OPA sobre la Cooperativa). La Sociedad de Capital Familiar, como Mercadona, puede de este modo pasar a manos de extraños a la familia, o a Fondos de Inversión (frecuentemente, de capital extranjero), de modo que sus activos se perderían para las comunidades en que se han desarrollado. En cambio, el patrimonio cooperativo, de naturaleza irrepartible, está asignado a la categoría de personas interesada en la actividad cooperativizada (en la de consumo, nuevos consumidores, o nuevos trabajadores que se incorporen como socios de trabajo, buscando crearse un puesto de trabajo), incluso de las futuras generaciones. Por eso, cuando redacté el Proyecto de Ley de Cooperativas de la Generalitat Valenciana de 25 de octubre de 1985, advertí al President Lerma de la necesidad de someter los miles de cooperativas que asumía la Generalitat a auditoría de cuentas, para preservar esa valiosa herencia para las futuras generaciones (ver mi trabajo “Cooperativismo en las leyes”, en *La Economía Social y el Cooperativismo en las modernas economías de mercado*, en Homenaje al Profesor José Luís Monzón Campos, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2021, pp. 195-208, en concreto, pp. 203-204).

La esencia de la cooperativa se plasma en los Principios Cooperativos (de Rochdale, de la ACI) como criterios objetivos de organización, estructurales, cualquiera que sea el pensamiento de los socios, y recogidos como normas legales, exigibles ante los Tribunales, desde nuestra Ley valenciana de 25 de octubre 1985 a la Ley de Euskadi 11/2019, de 20 de diciembre de 2019, que los define como “directrices mediante las que las cooperativas ponen en práctica sus valores”. Pero no puede decirse que la cooperativa defienda unos “Valores” que la empresa capitalista ignora. Fran-

cesc Llobell, Presidente de Consum, una personalidad procedente del sector bancario, vía Banco Popular y Caixa Popular (entrevista en el diario Levante de 17-6-2023, pp. 34-35) afirma que “Consum ha crecido y funcionado bien. Parte de ese éxito se debe, en un 50%, a su gestión empresarial excelente, y el otro, a sus valores”, y cita como valores los ODS (*Objetivos de Desarrollo Sostenible*, también llamados Objetivos Globales, aprobados por la Asamblea General de la ONU de 2015 y que constituyen su “Agenda 2030”). Ahora bien, de hecho, las empresas capitalistas (las sociedades cotizadas, en especial), asumen también voluntariamente la realización de los ODS como valores propios, en los Programas de Responsabilidad Social Corporativa. Pero Mercadona nunca se podrá equiparar con una Cooperativa, porque no está sometida a los Principios Cooperativos y en Mercadona los grupos sociales de interés reciben más ventajas que las que les otorga la legislación por estricta generosidad de los accionistas mayoritarios. En cambio, en Consum estas ventajas constituyen derechos subjetivos de los socios, incluidos los socios de trabajo, exigibles contra la persona jurídica y sus órganos sociales, ante los Tribunales, incluso si ello la condujera a su insolvencia y destrucción. Esto es CONSUM.

RESILIENCIA Y VIGENCIA DEL SECTOR DE ACCIÓN SOCIAL EN CHILE. EVIDENCIAS EN MODELOS DE INTERVENCIÓN COMUNITARIA EN DESARROLLO LOCAL⁴⁶

Paulina Gómez Jiménez

Waldo E. Orellana Zambrano

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO Y SOCIEDAD CIVIL ORGANIZADA EN CHILE. 3. EXPERIENCIAS DEL TERCER SECTOR EN CHILE: FUNDACIÓN PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA EN CHILE. PROGRAMA SERVICIO PAÍS. 4. COMENTARIOS Y CONCLUSIONES. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Introducción

El trabajo que aquí se presenta, con motivo de la conmemoración de los 20 años de la fundación del Instituto de investigación IUDESCOOP, expone de forma sintética el importante papel que históricamente han estado protagonizando las organizaciones no lucrativas chilenas prestando ayuda a las personas más pobres y vulnerables que no eran suficientemente atendidas por el Estado, pese a ser las principales víctimas de la desigual distribución de la riqueza y de las oportunidades, que históricamente han caracterizado a Chile. Un segundo objetivo de este trabajo es dar a conocer algunas de las experiencias de intervención comunitaria que son referencia en los países hispano-americanos, y que, con los debidos ajustes a su realidad, podrían aplicarse en España.

Como se ha expresado más arriba, el Estado ha sido incapaz de atender las altas tasas de vulnerabilidad social existentes en el país y ha tenido que apoyarse, en las actuaciones que se realizan desde el Sector de Acción Social. Esta situación ha llevado a que las organizaciones de la sociedad civil en Chile hayan experimentado un notable incremento -especialmente a partir del retorno a la democracia en 1990, y con la

46. Este trabajo se ha realizado con el patrocinio de la Universidad de Valencia *Beca de Movilidad Internacional de para estudiantes de doctorado*, convocatoria, 2017.

creación en 1994 del *Consejo para la Superación de la Pobreza en Chile*-, llegando a tener, en la actualidad, un peso significativo en la economía chilena.

En este contexto, y con la promulgación en 2011 de la ley sobre *Asociaciones y Participación ciudadana*, se produce la consolidación del sector no lucrativo, al considerar la ley como *organizaciones de interés público* a todas aquellas entidades cuyos objetivos puedan considerarse de interés público.

En Chile, el número de organizaciones no lucrativas alcanza la cifra de 234.502 y aportan el 1,5% del PIB, y el 2,6% de la población económicamente activa. Asimismo, participan activamente en la aplicación de las políticas públicas mediante convenios de colaboración con aquellos organismos del Estado que desarrollan programas de carácter social. Esta colaboración ha supuesto el reconocimiento social del papel que juega el sector no lucrativo en la economía, y también un estímulo para crear y desarrollar entidades eficientes en la solución de los problemas de las personas.

Desde un punto de visto cualitativo, el desarrollo experimentado por el sector no lucrativo ha sido, también, notable e innovador en la atención a problemas sociales, dando origen a experiencias que son referentes del sector no lucrativo chileno. Son los casos de las organizaciones: a) *Fundación Súmate*, dedicada a la reinserción de niños y jóvenes sin acceso a la educación, mediante la creación de escuelas y centros de formación técnica; b) *Fundación Techo-Chile*, cuyo objetivo es ofrecer una solución a familias que viven en situación de precariedad habitacional, y que trabaja en 10 regiones construyendo viviendas de emergencia en régimen participativo; y c) *Fundación por la Superación de la Pobreza en Chile. Servicio País*, que con la participación de jóvenes titulados universitarios atiende los problemas causados por los desequilibrios regionales debidos a la alta concentración de la actividad económica en la Región Metropolitana, y las características geográficas de Chile.

El trabajo se ha estructurado en tres epígrafes, incluyendo la Introducción, en los que se explica la situación del Tercer sector chileno y su evolución histórica desde los años próximos a la creación del Estado-nación (epígrafe 2), y se expone el modelo de intervención del programa *Servicio país de la Fundación para la superación de la pobreza* (epígrafe 3). Finalmente se incluyen comentarios y conclusiones.

2. Entidades sin ánimo de lucro y sociedad civil organizada en Chile

En Chile, bajo la denominación *Organizaciones de la Sociedad Civil* se agrupan aquellas entidades no lucrativas de carácter formal que han sido legalizadas como tales⁴⁷, y que cumplen con el concepto de *organización no lucrativa* adoptado por el

47. En Chile existen organizaciones de la sociedad civil que sin haber sido legalizadas tienen un peso considerable dentro de los movimientos sociales.

enfoque *Non Profit*, diferenciándose, por tanto, de los países europeos donde, en mayor medida, prevalece el enfoque de Economía Social, y las organizaciones sin ánimo de lucro forman parte del denominado Tercer sector⁴⁸.

Así, en el *Informe sobre el Mapa de las Organizaciones de la Sociedad Civil* de 2017, que sigue los planteamientos de Salomon y Anheier (1997), no se incluyeron aquellas organizaciones que incumplían los requerimientos demandados para organizaciones *Non Profit*, como las cooperativas, junto a algunas asociaciones y mutualidades.

En la actualidad las organizaciones no lucrativas cumplen una significativa labor en la economía chilena, alcanzando la cifra de 234. 502 organizaciones, que representan una importante proporción del empleo y del gasto del Estado: emplea en forma remunerada y voluntaria a 303.883 personas en jornada completa (53% personal remunerado, y 47% personal voluntario). Asimismo, el tamaño relativo de las Organizaciones de la Sociedad Civil en términos de gastos, representan un 1,5% del PIB, US\$ 1.408,9 millones, lo que lo convierte en uno de los más significativos de la región (Irrázaval et al, 2006).

En la generación de valor económico, las organizaciones que aportan mayor valor son las fundaciones y corporaciones (modalidad jurídica de organización no lucrativa similar a una asociación en la legislación española).

Cuadro 1. Las organizaciones sin fines de lucro en Chile, 2004

303.883 empleo total jornadas completas equivalentes	160.259 empleos remunerados jornada completa 143.624 voluntarios jornada completa 2.6% de la población económicamente activa sin incluir voluntarios jornada completa
US\$ 1.408,9 millones en gastos	1,5% del PIB

Fuente: Estudio Comparativo Sector Sin Fines de Lucro – Chile, p. 25.

48. El principal enfoque teórico que aborda el análisis del Tercer Sector, junto al enfoque de la Economía Social (ES), es el enfoque *Nonprofit Organization (NPO)*, de origen anglosajón, que sólo contempla a aquellas organizaciones privadas que, conforme a su normativa, no pueden distribuir beneficios a quienes las han creado, controlan, o financian. El enfoque NPO excluye de su ámbito de estudio y análisis a organizaciones como las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales y otras, porque estas organizaciones no aplican estrictamente el principio de no distribución de beneficios. Del mismo modo, aunque el enfoque de ES incluye en su ámbito de estudio a la mayoría de entidades consideradas por el enfoque NPO, excluye a aquellas entidades no lucrativas constituidas exclusivamente por sociedades (financieras y no financieras) no pertenecientes a la ES, así como a las entidades no lucrativas productoras de mercado con funcionamiento no democrático (Monzón, 2009).

Que las *organizaciones no lucrativas se definan desde un enfoque Non Profit*, significa que deben ser organizaciones estructuradas, privadas, los beneficios deben ser aplicados a los fines de la organización no pudiendo distribuirse, y los órganos de gobierno y su funcionamiento deben depender exclusivamente de decisiones de la propia organización. Asimismo, la organización debe procurarse trabajo voluntario y financiamiento altruista sin perjuicio de que emplee personal remunerado.

En efecto, las fundaciones y corporaciones, siendo únicamente el 12% del total de instituciones aportan el 60% de los ingresos, y el 71% del empleo remunerado de las organizaciones sin fines de lucro. Asimismo, los voluntarios que se desempeñan en ellas alcanzan sólo al 11%.

El resto de organizaciones como ONG, organizaciones de consumidores, etcétera, de menor dimensión en término de recursos y empleos remunerados que las fundaciones y corporaciones, representan un 53% del total y necesitan más al personal voluntario para prestar sus servicios, concentrando así el 48% de empleo voluntario.

Antecedentes

Los orígenes del Sector No lucrativo en Chile son anteriores a la existencia misma del Estado-nación, que tuvo lugar el 12 de febrero de 1812, En ese periodo previo a la independencia, ya existían algunas organizaciones de beneficencia patrocinadas por la iglesia católica, y asociaciones civiles (gremios de artesanos, principalmente).

A partir de 1812, y sobre todo en el periodo 1817 - 1823, en el que se elaboró el cuerpo normativo sobre el que se asienta un Estado, se inicia el desarrollo de las organizaciones de la sociedad civil de carácter caritativo y asistencial bajo el patrocinio y la tutela de las órdenes religiosas y de la aristocracia, principalmente. Asimismo, se crean organizaciones de carácter voluntario como los cuerpos de bomberos, los partidos políticos, y logias masónicas, junto con sociedades privadas de fomento de la industria, el comercio, la agricultura, la capacitación de los trabajadores y artesanos. Estas organizaciones de carácter privado se financian con aportes de carácter altruista, recursos generados por la misma organización y con aportaciones del Estado consistentes básicamente en la exención del pago de impuestos y en subvenciones económicas.

En la segunda mitad del siglo XIX se produjeron cambios políticos y económicos importantes que influyeron en el desarrollo de la sociedad civil chilena y, también, en el papel más activo que tuvo el asociacionismo. Esto llevó el Estado a otorgar el reconocimiento al derecho de “libre asociación y reunión” y al reconocimiento como entidades sin fines de lucro a las fundaciones y corporaciones, como quedó establecido en el Código Civil promulgado en 1855. Estos hechos resultaron clave para el desarrollo de las organizaciones de la sociedad civil en las décadas siguientes, surgiendo organizaciones como *Sociedad Democrática* que tenía como finalidad lograr mayores espacios de libertad y expresión, y la *Sociedad de la Igualdad* que impulsó el asociacionismo y sentó las bases del cooperativismo en Chile.

A principios del Siglo XX, pasada la gran depresión de 1929, la magnitud de los problemas sociales como la mortalidad infantil, el analfabetismo, y la escasez de viviendas se agudizaron, lo que llevó al Estado chileno a intervenir de forma más directa en la problemática social realizando importantes inversiones, pero que no re-

sultaron suficientes. Por ello, en este periodo, las organizaciones de la sociedad civil y la Iglesia pasaron a tener un papel más activo, complementario al del Estado, en la lucha contra la pobreza, promoviéndose iniciativas que continúan siendo referentes a escala internacional⁴⁹. Asimismo, a partir de 1960 se apoyó desde el gobierno diferentes organizaciones de sectores populares, se produjo un reconocimiento legal de las organizaciones comunitarias y se incentivó la sindicalización campesina.

La dictadura militar, que se impuso en Chile en 1973 y gobernó el país durante dieciséis años y seis meses, repercutió negativamente en el apoyo estatal a las organizaciones de la sociedad civil, incluso muchas de ellas fueron disueltas. El modelo económico que siguió el gobierno militar se fundamentó en el liberalismo económico con lo cual privatizó servicios como: educación, salud, seguridad social y servicios sociales.

En esta etapa, la Iglesia Católica fue prácticamente la única entidad que tuvo una mayor libertad de actuación, pudiendo crear organismos como la *Vicaría de la Solidaridad*, con el apoyo financiero de agencias privadas de cooperación internacional que además proporcionaban su apoyo a la actuación de diferentes iniciativas comunitarias. Estas organizaciones actuaban con total autonomía ya que no tenían dependencia del Estado. De esta manera se fue creando un tejido social organizado que tuvo un importante papel en la recuperación de la democracia en Chile.

El regreso a la democracia en 1990 significó la recuperación del protagonismo de las organizaciones de la sociedad civil, y las entidades sin fines de lucro pasaron a cooperar con el Estado. Se crearon organismos específicos de atención a las organizaciones de la sociedad civil como la *Agencia chilena de Cooperación Internacional* (vinculada al Ministerio de Relaciones Exteriores)⁵⁰, el *Fondo de Solidaridad e Inversión Social*⁵¹, y la *División de Organizaciones Sociales* vinculada al Ministerio Secretaría General de Gobierno. Por otro lado, y a nivel de gobiernos locales, se crearon los *Consejos Comunales de las organizaciones de la sociedad civil*.

El compromiso de los gobiernos democráticos con la lucha contra la pobreza y la desigualdad quedó de manifiesto con la creación en 1994 del *Consejo para la Su-*

49. Una de las entidades no lucrativas más representativa de esta etapa es *Hogar de Cristo*. Se crea en 1958 con la idea de generar viviendas de emergencia para ser construidas en terrenos donde llegaban a vivir familias sin hogar. <https://www.hogardecristo.cl/nuestra-historia/>

50. La *Agencia Chilena de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AGCID)* es un servicio público chileno, creado en el año 1990, funcionalmente descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio. Su función es captar, proporcionar y administrar recursos de cooperación internacional, a través de la articulación de las ofertas y demandas de cooperación internacional, así como de la difusión de oportunidades de formación y perfeccionamiento de recursos humanos en el exterior. <https://www.agci.cl/acerca-de-agci/quienes-somos>

51. El *Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS*, es un servicio del Gobierno de Chile, creado en 1990. Cuenta con 16 direcciones regionales y 20 oficinas provinciales; y se relaciona con la Presidencia de la República a través del Ministerio de Desarrollo Social y Familia <https://www.fosis.gob.cl/es/sobre-nosotros/>

peración de la Pobreza en Chile, para asesorar al presidente de la República sobre la definición de una estrategia nacional para superar la pobreza existente en el país (el 26,7% de la población estaba en situación de pobreza extrema)⁵². El Consejo lo integran “...personas que, con conocimientos del desarrollo social, aporten su capacidad propositiva y de concreción de iniciativas efectivas como complemento importante de las políticas públicas”. El objetivo del Consejo era analizar el contexto de pobreza existente al final del gobierno dictatorial, en 1990, en base al desarrollo y análisis de informes técnicos, y proponer medidas de desarrollo humano y económico.

La consolidación de las organizaciones en la sociedad chilena se produce con la publicación en 2011 de la Ley 20.500 sobre “Asociaciones y Participación ciudadana”. En esta ley se reconoce el derecho de asociación y se plantea un conjunto de instrumentos de fomento de las organizaciones denominadas por la ley *organizaciones de interés público*, considerando como tales las fundaciones y corporaciones con objetivos de beneficio público, organizaciones de voluntarios, organizaciones comunitarias y organizaciones indígenas.

Asimismo, y complementando lo anterior, la Ley 2.500 incluye: el reconocimiento del principio jurídico administrativo de participación ciudadana, el derecho de las personas a participar en la gestión pública y, el deber de los órganos estatales de dictar normas generales de participación ciudadana, crear consejos de sociedad civil de carácter consultivo, además de precisar normas sobre información pública, mecanismos de consultas ciudadanas y cuentas públicas participativas, principalmente (Soto y Viveros, 2016).

La Ley 20.500 contempla la existencia de un Registro Nacional de personas Jurídicas Sin Fines de Lucro, lo que ha contribuido a la legalización de gran número de entidades que funcionaban de manera informal, y significó un punto de inflexión en el desarrollo de las entidades no lucrativas y en su protagonismo en la implementación de las políticas públicas de carácter social.

3. Experiencias del tercer sector en Chile: Fundación para la Superación de la Pobreza en Chile. Programa Servicio País⁵³

Entre las distintas experiencias de las entidades no lucrativas que se estudiaron en Chile, se seleccionó para este trabajo la *Fundación para la Superación de la Pobreza en Chile y su programa Servicio País*. Esta fundación, especializada en atender las

52. http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/layout/doc/casen/pobreza_casen_2011.pdf

53. La información sobre las organizaciones que ha servido de referencia para la realización de este trabajo se ha obtenido del Documento de trabajo n° 1 de Gómez, J. (2017), que es coautora de este trabajo.

desigualdades y problemas que generan los desequilibrios territoriales, desarrolla un modelo de intervención comunitaria en el cual participan jóvenes titulados universitarios y la comunidad, -modelo que podría replicarse en España, con los debidos ajustes, como posible solución a los problemas que genera al despoblamiento de los pueblos⁵⁴-.

Antes de continuar con la experiencia de la *Fundación para la Superación de la Pobreza*, y sus objetivos, es conveniente conocer algunos elementos del contexto en que actúa la fundación.

Chile continental tiene 756.102 km² de superficie, una longitud de 4.200 Km y 17.573.003 habitantes, de los cuales el 51,1% son mujeres. Administrativamente el país está dividido en 16 Regiones, 56 provincias y 354 municipios. La región con mayor número de habitantes es la Región Metropolitana con 7.112.808 (40,6% del total de habitantes del país). En esta región se encuentra la capital, Santiago de Chile.

Las desigualdades regionales son notables, no sólo por la densidad de población y número de habitantes, también lo son por sus aportaciones al Producto Interno Bruto (PIB). Así, la Región Metropolitana aporta el 40,24% del PIB, y le siguen las regiones de Antofagasta con el 9,7%, Valparaíso con el 8,19%, y Bío Bío con el 7,11%, el resto aportan cifras inferiores al 5% (Mieres, 2020).

La información anterior, sobre la concentración de la población y de la aportación al PIB, permite hacerse una idea de las diferencias económico – sociales existentes entre regiones, y que el incremento de la población en la Región Metropolitana se debe, en gran medida, al éxodo de habitantes de poblaciones aisladas geográficamente que buscan mejorar sus condiciones de vida emigrando a la capital, acabando muchas veces en situación de marginalidad, al no poder acceder a los servicios esenciales para vivir dignamente.

En este contexto, en 1994 nace como institución privada y sin ánimo de lucro *Fundación para la Superación de la Pobreza en Chile*, con la misión de promover mayores grados de equidad que aseguren el desarrollo humano sostenible de las personas que viven en situación de pobreza y exclusión social.

Esta fundación se creó por iniciativa del *Consejo para la Superación de la Pobreza*, organismo visto en el epígrafe 2, cuyos estudios habían revelado que en los territorios más apartados de la Región Metropolitana había mucho menos capital humano cualificado que en esta región y que, la forma de abordar la pobreza en Chile era implicando a la sociedad en su conjunto mediante una entidad privada con interés en lo público y con voluntad de generar incidencia política⁵⁵.

54. La información se ha obtenido principalmente de fuentes primarias como entrevistas a representantes y trabajadores de entidades sociales, así como la recogida en terreno por la participación directa como personal voluntario en el proyecto social. Las fuentes secundarias utilizadas fueron los sitios Web de la organización estudiadas y fuentes bibliográficas sobre el tercer sector.

55. Información aportada por el Director Ejecutivo de *Fundación para la Superación de la Pobreza en Chile*.

El programa Servicio País

La *Fundación para la Superación de la Pobreza en Chile*, define el programa *Servicio País* como “...un modelo de intervención comunitaria basado en la generación de oportunidades de desarrollo socioeconómico local mediante interrelaciones entre jóvenes que recientemente han finalizado sus estudios universitarios y la comunidad local en su conjunto: ayuntamiento, entidades sociales, tejido empresarial, y ciudadanos”.

El programa, según indicó su director, tiene un propósito dual con la comunidad y con jóvenes profesionales: “...queremos generar transformaciones en la comunidad en las que trabajamos, básicamente entendiendo a las comunidades pobres pero poseedoras de capacidades, que las comunidades logren visibilizar, activar y conectar sus recursos y sus talentos con las estructuras del estado y del mercado”.

El *Programa Servicio País* se configura como un modelo de intervención comunitaria, que puede identificarse con el definido por Marchioni (1999), en el que destacan: el protagonismo progresivo de la población objetivo a medida que va participando en el proyecto, el compromiso que va asumiendo la administración local, y el aporte para los jóvenes profesionales que supone la toma de contacto con una realidad mucho más abierta a la que ellos habitualmente podían haber estado acostumbrados. Todo ello con un uso equilibrado de los recursos existentes y respetando las identidades de las comunidades. Lo que suele ser muy difícil de conseguir.

Así, una joven profesional que participó en el *Programa Servicio País*, en una entrevista que se le hizo manifestó su “...sorpresa de descubrir otro tipo de realidades y a la vez, potencialidades de desarrollo en contextos muy alejados de lo conocido o visible en el sistema socioeconómico actual en el que vivimos”.

El modelo de Intervención de Servicio País en una comunidad puede durar varios años. La media de duración del proyecto es de 6-7 años hasta la consolidación de un proyecto. Durante este periodo intervienen diferentes jóvenes profesionales y muchos de ellos quedan trabajando en el ayuntamiento, lo que supone una apuesta y una participación directa en el proyecto de intervención comunitaria por parte de la institución municipal.

Recursos Humanos y financieros del programa

Formar parte del Programa Servicio País requiere tener terminados los estudios universitarios que no deben tener una duración inferior a ocho semestres, disponibilidad para residir en una localidad del territorio chileno durante el periodo de intervención, que es de un año, y superar un proceso de selección en el que se valoran competencias como: el trabajo en equipo, capacidad de vinculación con la comunidad, proactividad, compromiso, y la orientación al logro. Los perfiles demandados

dependerán de las áreas de intervención previstas por el programa (educación, cultura, turismo, agricultura, etcétera).

En lo relativo al financiamiento del Programa Servicio País, el presupuesto anual con el que cuenta el programa es de aproximadamente 2.000 millones de pesos (aproximadamente 2.200.000 euros al cambio actual), y es financiado en un 90% por el Estado mediante convenios de colaboración con los diferentes ministerios. Siendo el Ministerio de Desarrollo Social el que mayor aportación de fondos realiza, bajo el amparo de una normativa destinada a regular acciones y prestaciones sociales para la población más vulnerable desde un punto de vista socioeconómico (Ley 20.379). También recibe fondos provenientes de los presupuestos del estado que contemplan un *Fondo de iniciativas para la superación de la pobreza*, y del *Consejo Nacional de la Cultura* destinados a financiar la gestión de actividades e iniciativas culturales y artísticas tanto de entidades públicas como privadas para el trabajo en la comunidad.

El resto del presupuesto del programa, un 10%, se financia con las donaciones privadas y aportaciones de los socios de la fundación.

Servicio País tiene una trayectoria importante en la intervención comunitaria desde 1994. Durante todo este tiempo ha logrado que más de 5.600 jóvenes profesionales participaran en el programa en más del 83% de los municipios de Chile, estando presente en el 40% de las comunas más aisladas del país. Aproximadamente el 50% de los profesionales que participan en Servicio País, decide quedarse en la región donde ha sido destinado. Según las evaluaciones realizadas por el propio programa se indica, que el 92% de los municipios que trabajaron con profesionales de Servicio País están muy satisfechos con su desempeño⁵⁶

4. Comentarios y conclusiones

Las entidades no lucrativas están presentes en la sociedad chilena desde el siglo XIX contribuyendo a mejorar las condiciones de vida de las personas más necesitadas y vulnerables. Desde entonces su participación ha ido en aumento porque han demostrado ser eficaces en su cometido, y la actuación del Estado ha sido insuficiente para atender los problemas sociales que generan las enormes desigualdades existentes en Chile.

En la actualidad están censadas 234.502 organizaciones no lucrativas que emplean al 2,6% del personal remunerado. Su aportación al PIB es del 1,5%, superior que la aportación de la mayoría de países hispanoamericanos a sus respectivos PIB, Y también, superior a la aportación al PIB por las entidades no lucrativas españolas, que es 1,41%.

56. Información disponible en <http://www.serviciopais.cl/cifras/>

Los datos han sido contrastados con las personas entrevistadas: 3 directores y 4 profesionales jóvenes.

Es notable, asimismo, la participación del voluntariado a jornada completa: un 47% del total de las 303.883 personas, entre personal remunerado y voluntario, que dedican su tiempo a las entidades no lucrativas

A modo de conclusiones finales, manifestar que los resultados obtenidos en la investigación sobre el Tercer sector en Chile revelan cuestiones fundamentales, que son muy esperanzadoras para el futuro de las organizaciones del Tercer Sector chileno, dado que los problemas sociales que atienden no desaparecerán, aunque su naturaleza probablemente será muy distinta.

Así, es hacedero destacar en las organizaciones chilenas del Tercer Sector aspectos como:

- La capacidad para continuar cumpliendo su labor en contextos hostiles y de precariedad de recursos, como los años de la dictadura militar, muchas de ellas asistiendo a las familias de las víctimas de la dictadura que quedaron en total desamparo.
- La capacidad para desarrollar modelos de intervención comunitaria innovadores que atienden nuevos problemas, como la falta de oportunidades para los jóvenes, la pérdida de las tradiciones y de la identidad de los pueblos.

Asimismo cabe subrayar que las entidades del Tercer Sector, que son participativas por su propia naturaleza, han sabido gestionar el conocimiento que genera su actividad, y aplicarlo en el desarrollo de modelos de intervención comunitaria innovadores que pueden aplicarse en contextos socioeconómicos distintos.

Por todo ello, el papel de las entidades del Tercer Sector en Chile ha sido y sigue siendo indispensable para atender las necesidades económicas y sociales de los colectivos más vulnerables.

Referencias bibliográficas

- GÓMEZ J. P. (2017): *Modelos de intervención en Chile*. Documento de Trabajo n° 1. Santiago de Chile
- IRRAZÁVAL I., HAIRE, E., WOJCIECH, S., SALAMÓN, L.M. (2006): *Estudio Comparativo del Sector Sin Fines de Lucro. Chile*. Johns Hopkins University. PNUD
- IRRAZÁVAL I. Y STREETER P. (Coord.): (2017): *Construyendo Chile desde las Organizaciones de la Sociedad Civil. Sociedad en Acción*. Centro de Políticas Públicas, Universidad Católica de Chile y Fundación Chile Más.
- IRRAZÁVAL, I, CEA, M., STREETER P, BRAHM S., LOPEZ, A (2016): *Mapa de las Organizaciones de la Sociedad Civil 2015. Primer Informe Proyecto sociedad en Acción*. Fundación Chile Más y Centro de Políticas Públicas de la UC.
- MARCHIONI, M. (1999): *Comunidad, participación y desarrollo. Teoría y metodología de la intervención comunitaria*. Editorial Popular, Madrid
- MIERES, M. (2020): La dinámica de la desigualdad en Chile: una mirada regional. *Revista de Análisis Económico*, Vol. 35, n° 2, pp. 91-133
- MONZÓN CAMPOS, J. L. (2009): Tercer Sector: delimitaciones conceptuales y dimensión ocupacional. *Panorama Social*, n° 9, pp. 38-46
- SALAMON L.M y ANHEIER H.K. (1997): *Defining the nonprofit sector- across-national analysis, Institute for Policy Studies. The Jonh Hopkins University*
- SOTO, F. y VIVEROS, F. (2016): Organizaciones de la sociedad civil en Chile: propuestas para financiamiento público y fortalecimiento institucional. *Polis, Revista Latinoamericana*, Vol. 15, n° 45, pp. 429-454

LA NECESIDAD DE UN REARME ÉTICO EN LAS FINANZAS. LAS RAZONES DEL DESPRESTIGIO DEL SISTEMA BANCARIO TRAS LA GRAN CRISIS FINANCIERA EN ESPAÑA

Francisco Soler Tormo

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

Amparo Melián Navarro

Universidad Miguel Hernández

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. INDICADORES DEL DESPRESTIGIO. 3. CAUSAS DEL DESPRESTIGIO DE LA BANCA. PRIMERA: INFLUENCIA Y PODER CRECIENTE Y DESPROPORCIONADO. 4. CAUSAS DEL DESPRESTIGIO DE LA BANCA. SEGUNDA: ABUJO DE LA COMPLEJIDAD, SOFISTICACIÓN Y OPACIDAD. 5. CAUSAS DEL DESPRESTIGIO DE LA BANCA. TERCERA: LA CULTURA DE LA AVARICIA Y LA ARROGANCIA. 6. CAUSAS DEL DESPRESTIGIO DE LA BANCA. CUARTA: LA (IR)RESPONSABILIDAD ANTE LA CRISIS. 7. CONCLUSIONES. LOS FUNDAMENTOS DE LA DERIVA DE LA ACTIVIDAD BANCARIA. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción

El año 2008 pasará a la historia de las finanzas mundiales como un *annus horribilis*, en el que la abrupta recesión económica vino acompañada de una sucesión de escándalos y conflictos en el sistema financiero que dejaron una sensación de perplejidad absoluta. Familias desahuciadas, impagos de préstamos, estafas en productos de ahorro, abusos en la contratación... La catástrofe financiera socavó la credibilidad del propio sistema económico. La sociedad se preguntó: ¿Qué estaba pasando? ¿Y qué se había hecho tan mal para llegar a esta situación?

La primera conclusión a la que se llegó ante el aluvión de problemas es que la población, o más concretamente, gran parte de la clientela bancaria tenía escasa cultura financiera, lo que provocaba que no percibieran adecuadamente lo que habían contratado.

Pero no fue únicamente eso. Se constató, lo que es aún peor, que muchos de los empleados del sistema bancario, a los que se les encomendó la colocación de productos que luego se manifestaron como altamente tóxicos, tampoco conocían lo que estaban vendiendo. A fin de cuentas, sostenían que se limitaban a cumplir unos objetivos para la empresa que venían marcados “desde arriba”.

Además, muchos de los responsables últimos de las entidades bancarias que protagonizaron sonados escándalos aseguraban que, a pesar de los altos emolumentos que percibían, su papel en la empresa era “testimonial”, y se limitaban a dar el visto bueno a propuestas de sus directivos a quienes habían delegado la gestión. Justificaban su actuación por la presión de unos ambiciosos objetivos para no perder la carrera de la euforia crediticia, y en el fondo se limitaban a imitar a competidores, la propia inercia del mercado o los productos que estaban triunfando en otras partes o en otras entidades. Todo ello para aumentar el valor de la empresa.

A su vez, los que tendrían que vigilar cualquier desmán, se escudaban en la auto-complacencia de un sistema aparentemente solvente y en la tendencia a no interferir en un sistema supuestamente autorregulable. A fin de cuentas, si la economía “iba bien” no había que tocarla y mucho menos apagar la música en pleno desenfreno del baile.

En este cúmulo de irresponsabilidad colectiva todos parecían tener su coartada, defendían su inocencia como víctimas de unas circunstancias excepcionales y eludían así cualquier culpa. No se trataba en esta ocasión de acciones aisladas, sino de la generalización de prácticas impropias e imprudentes que mostraban fallos éticos inaceptables [De Martino, 2015, 2022]. De ahí la necesidad de diagnosticar qué ha ocurrido, qué se ha hecho mal y qué condicionantes han afectado. Pero no basta con ello, el trabajo reside en estudiar sobre todo qué se tenía que haber hecho para evitarlo y qué se debe hacer para corregir el daño e impedir que vuelva a suceder. A fin de cuentas, se trata de concretar qué valores deben presidir la actividad financiera, qué prácticas se debe desplegar, plantear unos objetivos coherentes y sostenibles y, en definitiva, promover un cambio de cultura [Koslowsky, 2000; Dembinski, 2017].

La mala praxis se extendió en todo este periodo a todo tipo de entidades financieras, incluso entre las que por su naturaleza debían responder a unos valores reforzados de servicio al cliente. De hecho, las cajas de ahorros, fundaciones que pretendían responder a los principios de integración y participación de todos los *stakeholders*, fueron las que protagonizaron los escándalos mas sonados. Por su parte, las cooperativas de crédito, qué no siendo ajenas a ciertas dificultades, evitaron algunas prácticas depredadoras, contribuyendo a reforzar su confianza dentro de sus ámbitos.

En este trabajo se analizan los indicadores de desprestigio bancario y las diferentes causas del mismo o etapas que se han visto implicadas y se efectúa un diagnóstico sobre qué debería haberse hecho y en consecuencia qué se deberá hacer para recuperarlo.

2. Indicadores del desprestigio

El sector cuya reputación ha caído más bajo con la crisis actual es el bancario. Es cierto que “los banqueros” nunca habían disfrutado de simpatías populares, en parte por el estigma de la usura. Los financieros lo interpretaban como una muestra particular de odio a los ricos provocado por una mezcla de resentimiento, ignorancia, envidia y frustración [Mises, 1956]. A pesar de ello, la crisis vino acompañada de escándalos injustificables, fruto de comportamientos avariciosos, sin escrúpulos, egoístas y, en definitiva, dañinos, que minaron su honorabilidad y provocaron un severo rechazo social [De Juan, 2003; Bell, 2019]. Se hizo gala de una cultura empresarial centrada exclusivamente en el lucro y alejada de los valores éticos más elementales.

Los resultados de este comportamiento fueron negativos para todos los agentes implicados: los bancos tuvieron que afrontar el impago del crédito concedido de forma irresponsable, debilitó su solvencia y condujo a la quiebra y desaparición de muchos de ellos; las empresas y familias se enfrentaron a la imposibilidad de hacer frente a sus préstamos, lo que generó el cierre de negocios y la pérdida de bienes tan indispensables como la vivienda; la sociedad en su conjunto se enfrentó a una profunda crisis y a una pérdida de confianza en el sistema. No solo se tuvo que destinar ingentes recursos a “rescatar” el sistema financiero, sino que, además, se debió asistir a situaciones de auténtica alarma social por los perjuicios económicos para numerosas familias.

El deterioro de su reputación se fue alimentando, forjando la imagen de la banca como prototipo de la codicia insaciable, que se aceleró a medida que salían a la luz prácticas contractuales que no sólo eran antiéticas, sino que, además, se situaban fuera de la legalidad [Koslowski, 2011; Dell’Atti y Trotta, 2016]. En definitiva, la banca demostró una carencia, que a la postre resultó fatídica, en las dos virtudes básicas de la ética de la empresa: la prudencia y la justicia.

Como muestra de ello, los barómetros del Centro de Investigaciones Sociológicas [CIS] presentan a los bancos como las instituciones peor consideradas en España, seguidas de los partidos políticos. De hecho, en julio de 2016 los españoles valoraban su confianza con 2,33 puntos en una escala de 0 a 10, más de un punto inferior que antes de la crisis (en octubre de 2005, su “nota” era de 3,64 puntos).

Como se aprecia en la Tabla 1 donde el CIS preguntaba sobre el grado de confianza de las instituciones económicas, antes de la crisis más de un tercio de la población tenía alguna o mucha confianza en los bancos, mientras que a partir de 2010 este porcentaje no supera el 22%. Por el contrario, los que manifestaban ninguna confianza en los bancos pasaban del 22% en 2004, a más del 40% a partir de 2010.

Tabla 1. Grado de confianza en los bancos en España. ¿Cuánta confianza tiene en la institución: bancos?

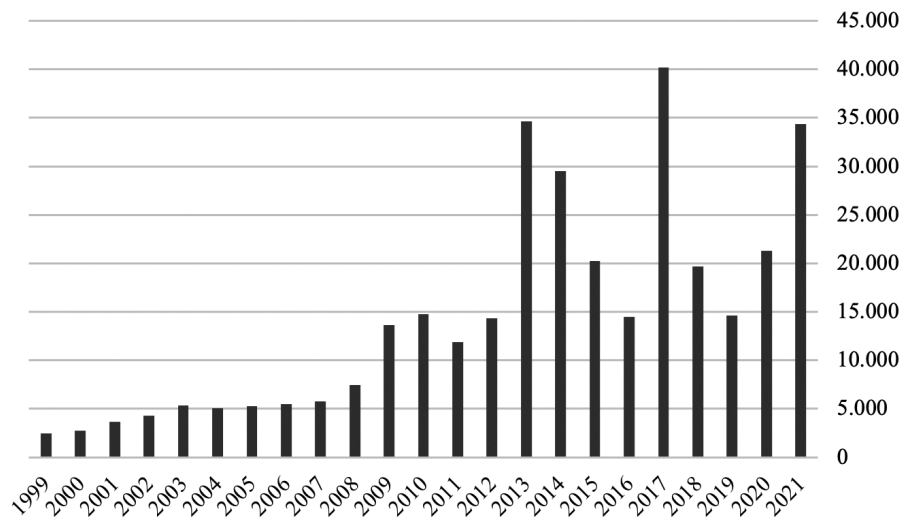
	Ene/2003	Oct/2003	Sep/2004	Oct/2005	Dic/2008	Nov/2009	Oct/2010	Jun/2017
Mucha	4,7	4,0	5,9	4,6	3,2	2,1	1,6	2,9
Alguna	27,9	29,4	33,9	31,4	28,8	22,2	19,7	18,2
Poca	34,4	35,5	34,3	36,9	36,6	36,8	36,2	35,1
Ninguna	30,8	27,6	22,2	24,2	28,7	37,2	40,5	42,7
Ns/nc	2,2	3,5	3,7	2,9	2,7	1,7	2,0	1,1
Población	2.484	2.495	2.491	3.033	2.471	2.486	2.483	3.342

Fuente: CIS, varios años.

Estos resultados son semejantes a los obtenidos por Toharia [2016], cuando sólo el 15% de los españoles dice confiar en el sistema financiero, mientras que el 83% de la población desaprueba su desempeño, siendo aún menor la convicción entre los jóvenes [Sanz Agüero, 2016].

La evolución del deterioro de la reputación de la banca sigue una tendencia semejante al número de reclamaciones presentadas ante el Servicio de Reclamaciones del Banco de España (Gráfico 1).

Gráfico 1. Reclamaciones a entidades de crédito presentadas al Servicio de Reclamaciones del Banco de España



Fuente: Banco de España (varios años).

Resultados similares se desprenden del índice de reputación Pulse, elaborado por el *Reputation Institute* [2013]. Según este indicador, el sistema bancario partía en 2008 como el segundo sector menos valorado, con 59,7 puntos. A raíz de los escándalos de la crisis, su valoración cae a 42,3 en 2013, siendo el sector peor considerado. Con posterioridad mejora relativamente, dada la percepción del esfuerzo por la reestructuración y la digitalización, llegando a 53 puntos en 2017.

Aun así, se produce la paradoja de que entre las empresas más representativas del país los encuestados incluyen a tres grandes bancos. La razón es evidente: se trata de empresas de gran tamaño, influyentes, con fuerte liderazgo, innovadoras y tecnológicamente dinámicas. Ahora bien, en el ranking de las 100 empresas españolas con mayor reputación, elaborado por el Monitor Español de Reputación Corporativa, MERCO se muestra un acusado deterioro de las empresas bancarias. Así, en 2007, antes de manifestarse plenamente la crisis, 6 entidades bancarias españolas figuraban entre las 20 empresas con mayor reputación (11 entre las 100), cifra que se ha reducido a la mitad con el desarrollo de la crisis, aun teniendo en cuenta la desaparición de algunas de ellas. Por otro lado, salvo en el caso del Banco Santander y el ING Bank, todas las entidades bancarias sufrieron una bajada acusada en el ranking con el estallido de la crisis. También resulta llamativo cómo una entidad de muy reducidas dimensiones, como el Triodos Bank, se abre un hueco en un indicador dominado por grandes empresas.

Pasados casi quince años desde el estallido de la crisis la reputación de la banca está lejos de restaurarse. Según el *Décimo Estudio de Emociones en Banca*, elaborado por EMO Insights International [2022], a partir de más de 15.000 encuestas y más de 60 entrevistas con técnicas neurocientíficas, la valoración de la banca es deficiente, predominando las emociones negativas (decepción, irritación, frustración e inseguridad) frente a las positivas (sorpresa, alegría, confianza y agradecimiento). El indicador emocional arrojaba un valor medio de 36,7 sobre 100 en 2018, cayendo hasta 24,5 puntos en 2022. Tan solo ocho entidades, y sorprendentemente todas ellas de tamaño relativamente pequeño (Mediolanum, ING Direct, Openbank, Bankinter, Caja Laboral, Triodos Bank, Imagin y Evo) obtienen una puntuación superior a 40 puntos, mientras que las valoraciones más bajas corresponden a las antiguas cajas de ahorros. Todo ello a pesar de la aceptación generalizada y la valoración positiva de la capacidad de los bancos de incorporar los avances tecnológicos.

Resultados semejantes son los obtenidos por la encuesta que anualmente realiza sobre satisfacción bancaria la Organización de Consumidores y Usuarios [2021] de España. De nuevo, las entidades mejor valoradas son entidades pequeñas (neobancos, cooperativas y bancos éticos) y no tanto los principales grupos bancarios que quedan relegados a los últimos lugares. Incluso el famoso ranking de la revista *Forbes* [2021], sobre *World's Best Banks*, lo encabezaba en España en 2021 por segundo año consecutivo la Caja Rural de Navarra, muy por delante de los grandes bancos.

Tabla 2. Entidades financieras que aparecen en el Ranking MERCO de las 100 empresas españolas con mayor reputación. El número indica su posición

	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019	2021
Santander	6	6	6	4	1	3	3	3	4	11
BBVA	5	5	5	8	8	7	6	5	10	24
Caixabank	13	7	7	6	5	10	8	7	6	15
Bankinter	9	18	18	45	56	74	50	28	36	42
Sabadell		39	41	68	59	68	31	26	28	46
ING Bank	-	81	59	70	57	56	38	65	65	69
Kutxa (BBK)	-	-	-	98	-	-	96	-	-	-
Unicaja	-	-	100	-	-	-	-	-	-	-
Triodos	-	-	-	-	-	-	75	69	73	80
Bankia/C.M.	27	14	12	11	41			70	48	-
Popular	7	17	19	47	63	67	57	82	-	-
Banesto	-	-	-	-	81	-	-	-	-	-
Banca Cívica	-	-	-	65	94	-	-	-	-	-
Bancaja	-	75	43	61	61	-	-	-	-	-
C. Catalunya	-	-	91	87	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia a partir de Merco [varios años].

Igualmente, el *Trust Barometer* Edelman [2022] refleja que el segmento de los servicios financieros es siempre el sector económico con menor confianza, y en 2022 su aceptación es inferior al 50% en 25 de los 28 países incluidos en el estudio, entre ellos España.

¿A qué se debe esa desconfianza? Las razones son múltiples y complejas. En primer lugar, se trata de instituciones tremendamente influyentes (la propia encuesta del CIS las considera más poderosas que los propios gobiernos), en las que su poder procede de una posición de privilegio que les permite crear dinero y de la gestión de unos recursos que no son suyos. Por otra parte, su actividad se percibe compleja, deliberadamente sofisticada y poco transparente. Finalmente, para alcanzar su posición no han tenido escrúpulos para actuar en los límites o al margen de la legalidad, lo que les ha llevado a protagonizar escándalos que han sacudido la opinión pública y el bolsillo de los ciudadanos. A fin de cuentas, a los bancos se les ha señalado como los principales responsables de la crisis y, a pesar de ello, los grandes beneficiarios de las ayudas asignadas para el rescate. No obstante, se perciben como indispensables para el adecuado funcionamiento del sistema económico no solo en España, sino en todo el mundo.

3. Causas del desprestigio de la banca. Primera: Influencia y poder creciente y desproporcionado

Históricamente, la imagen del banquero que crea dinero a partir de su propio manejo aprovechando las necesidades perentorias de otros, ha sido objeto de reticencias y prevenciones. Aun así, se labró la figura de empresario honorable, sobrio, respetable y prudente, que se fue diluyendo a partir de la “revolución financiera” [Rajan y Zingales, 2015] que arranca en la década de 1980 y que generará Treinta Años de Euforia. El incremento desproporcionado del peso de las finanzas en la economía [Tirole, 2015], vino acompañado de una amnesia ética, provocando la deriva desde una economía teórica amoral a una economía práctica de las finanzas abiertamente inmoral [Baiman, 2016].

El auge del neoliberalismo facilitó el sobredimensionamiento de las finanzas; lo que se ha venido en llamar “financiarización”. Esta hipertrofia ha sido espoleada por una desregulación y liberalización de la actividad financiera, por una intensa utilización de las tecnologías de la información y el conocimiento (TIC) y, paralelamente, una mayor interconexión internacional, lo que ha multiplicado los flujos de capital y, en consecuencia, ha generado una mayor volatilidad. Desde los años ochenta el crecimiento de los servicios financieros ha sido más del doble que el experimentado por

la producción, sobre todo en los países desarrollados [Lapavitsas, 2013; Macartney, 2019].

En esta situación, las entidades financieras devienen en más grandes, más complejas tanto en su composición interna como en su operativa, más influyentes, más poderosas y más conscientes de su poder. Como señalara Hans Jonas [1984] el mayor poder que otorga la tecnología y el conocimiento debería requerir una mayor atención a la ética y un reforzamiento de la responsabilidad, que contribuya a establecer frenos naturales y voluntarios que eviten el daño, sobre todo entre los más vulnerables. A fin de cuentas, tener presentes los principios éticos de autonomía, no maleficencia, justicia y beneficencia [Bell, 2019; Ansotegui et al. 2014]. Ante las innovaciones financieras, las entidades deben asumir la responsabilidad moral de prever las consecuencias últimas y de ejercer una rigurosa vigilancia, ya que el miedo de la gente a estos efectos dañinos puede desencadenar recelo contra aquél que origina la amenaza. En este sentido, la banca se ha comportado de forma corrupta, por cuanto ha hecho mal uso de una posición de poder con la finalidad de obtener un lucro personal.

Paralelamente se generaliza una confianza desproporcionada en la integridad de los mercados y su capacidad de alcanzar de forma autónoma equilibrios eficientes, aunque no siempre justos y equitativos. De hecho, a partir de la década de 1990 se privatizan los principales mercados financieros existentes y se crean otros nuevos con una tutela pública cuanto menos difusa. Si bien los operadores son los principales interesados en la integridad y la credibilidad del mercado, se ha sucumbido a la tentación de aprovechar incentivos para obtener lucro individual. La ocultación de condiciones y precios reales, el engaño y la coerción en la negociación, la multiplicación innecesaria de operaciones (operaciones de alta frecuencia), la exigencia de condiciones innecesarias o la manipulación de precios (como el escándalo del LIBOR entre 2005 y 2010) han sido fenómenos que lamentablemente se han sucedido de forma reiterada.

Las autoridades supervisoras apostaron por la desregulación, confiando en que el mercado más libre favorecería la competencia entre los agentes y generaría precios más ajustados. Menores controles y más posibilidades dieron paso a nuevas instituciones e instrumentos, que multiplicaron el negocio por encima de las necesidades potenciales.

El lado positivo de este fenómeno es que la mayor fluidez de los recursos facilita la eficiencia en la canalización de recursos desde los que disponen de capacidad de financiación hacia los que la requieren. El lado negativo es que alimenta la especulación y los movimientos bruscos de capitales, acentuando la frecuencia e intensidad de las crisis financieras [Van Hoorn, 2015].

Como consecuencia de todo ello, las relaciones que se establecen entre los actores de la negociación bancaria vienen presididas de forma creciente por una extraordi-

naria asimetría de poder. A fin de cuentas, poder se define como la capacidad que permite a un agente influir de forma asimétrica en las decisiones de otros agentes sociales, de modo que se favorezca la voluntad, los intereses y los valores del actor que ostenta el poder [Castells, 2009: 33]. La posición jerárquicamente dominante de las entidades de crédito genera una corrupción del negocio, haciendo uso de métodos más o menos fraudulentos para maximizar su actividad y sus beneficios a costa de los intereses de los clientes.

Esta situación de dominio acentúa el apetito por el riesgo, por cuanto el crecimiento es entendido como indicador del éxito empresarial, teniendo además en cuenta que parte de este riesgo se ha trasladado subrepticamente al cliente y, además, está implícitamente asegurado por los poderes públicos con el consiguiente “riesgo moral”. La prepotencia de la banca se ve reforzada por su sensación de impunidad, comparable con el comportamiento de la gente a la que nadie vigila a semejanza del mito del anillo de Giges.

El desequilibrio entre las partes y los potenciales efectos externos negativos del apetito desmesurado de riesgo acentúan la necesidad de un control público que, por una parte, desarrolle una legislación tendente a proteger los intereses de los consumidores y, por otra, limite la asunción de riesgos [Claasen, 2016]. Lamentablemente la regulación sobre protección del consumidor bancario ha llegado a España de forma débil y tardía, forzada por situaciones extremas y por los varapalos judiciales en ocasiones procedentes de tribunales europeos. Por otro lado, el freno del riesgo por parte de las autoridades de control, a la luz de los acontecimientos, fue claramente inefectivo e insuficiente.

4. Causas del desprestigio de la banca. Segunda: Abuso de la complejidad, sofisticación y opacidad

La “financiarización” generó un aumento de la sofisticación y complejidad de los mercados, de los instrumentos utilizados y, sobre todo, de los mecanismos de cobertura. Todo ello ha generado la difusión del modelo, conocido como *originate-to-distribute*, es decir, “fabricar” productos financieros “exóticos”, cada vez más ajenos a la economía real y productiva, para distribuirlos en unos nuevos mercados de emisión y de negociación. Instrumentos supuestamente diseñados para cubrir determinados riesgos se convirtieron en productos negociables altamente especulativos y potencialmente lucrativos. En definitiva, más que difuminar el riesgo se enmascaró, reduciendo la transparencia de los mercados financieros. Casi como un mercado de apuestas, como un “casino financiero”.

La gestión del riesgo es el elemento fundamental de la actividad bancaria. Para su control se confió ciegamente en modelos matemáticos complejos y de estadística probabilística, que ignoraban cualquier consideración moral o valoración sobre su justicia, pero que aparentemente proporcionaban un funcionamiento preciso, formal y eficiente. A ello se añade un aumento de capacidad de procesar información acerca de los prestatarios potenciales y su solvencia. La modelización de la realidad generó la percepción aparente de tener controlado un riesgo, sin atender a principios elementales que no debían haberse pasado por alto.

Ello supuso, para muchas entidades, adentrarse en territorios desconocidos cuyo riesgo se creía que estaba controlado. Como señalaba Nassim Taleb [2007], la situación equivalía al “cisne negro”, un evento desconocido, impredecible e inimaginable, pero de un gran impacto. Al mismo tiempo, se olvidaba que la mejor forma de gestionar el riesgo es no invertir en territorio desconocido e incontrolable.

Esta complejidad y opacidad fue aprovechada por los bancos en sus relaciones con clientes. Partiendo de que el negocio bancario se basa en una contratación masiva y ágil de productos estandarizados basados en “contratos de adhesión”, la economía de mercado presupone que el libre juego de la oferta y la demanda genera unos contratos “eficientes”. Pero en la práctica, cuando existen mercados completamente libres no solo existe libertad para elegir y contratar, existe también “libertad para engañar”, y en ese “juego” hay incentivos para aprovechar la vulnerabilidad, la ignorancia, los temores y las preferencias inconsistentes [Akerlof y Shiller, 2016: 33; Herzog, 2017: 14]. Aun así, el mundo académico, lejos de alertar del alejamiento de los principios éticos, siguió modelizando de forma abstracta atendiendo más a las ambiciones de los gestores de las empresas que al interés general, escudándose en una hipotética eficiencia económica.

Ahora bien, el supuesto equilibrio no es tal si existe una absoluta asimetría de información y de poder, en especial cuando se utilizan medios sofisticados. De este modo, al igual que se requieren mecanismos para que las partes cumplan lo acordado, también es preciso fuerzas que compensen el desequilibrio y garanticen soluciones “justas”. Y estos mecanismos pueden ser la ley, la confianza mutua y/o el sentido del deber.

A pesar de todo, la percepción general es la del aprovechamiento desmesurado de la posición de dominio de los bancos, con una actitud predatoria, que ha redundado en un deterioro del bienestar de la ciudadanía. No se valoró la situación y educación financiera de la contraparte, sino más bien todo lo contrario, aprovechando sus carencias. Es más, cuando los tribunales han ido sacando a la luz muchas de estas prácticas abusivas, ha primado entre la banca la actitud de no reconocimiento, de dilación y de resistencia frente a la responsabilidad de reparación [Taub, 2014].

5. Causas del desprestigio de la banca. Tercera: La cultura de la avaricia y la arrogancia

Como consecuencia de los factores anteriores, y en el entorno de las tres décadas de la Gran Moderación de crecimiento económico y estabilidad financiera, con baja inflación y bajos tipos de interés, hubo un afán desproporcionado por alcanzar elevadas rentabilidades a costa de traspasar los límites de la prudencia y multiplicar innecesariamente las transacciones. Un ambiente proclive a la total libertad de los mercados y una élite de profesionales de las altas escuelas de negocios fueron los protagonistas de la proliferación de nuevas entidades especializadas y nuevos instrumentos. Se forjó así el prototipo *yuppi*, CEOs sin escrúpulos protagonistas de la vanidad y la opulencia. Al mismo tiempo, la sociedad adoptaba una actitud de tolerancia incluso de admiración frente a la avaricia de los hombres de negocios [Rajan, 2019].

En 2011, una encuesta de opinión realizada por Harris Pools mostraba que el 67% de la muestra sostenía que “la mayoría de la gente de Wall Street estaría dispuesta a vulnerar las leyes si pensara que con ello obtendrían más dinero”. Además, el 70% creía que la gente de Wall Street no era tan “honesta y moral como el resto de la población”. Por otra parte, la serie de encuestas de Harris Pools confirmaba desde 1996 que “Wall Street solo se preocupa de hacer dinero y absolutamente nada más” [Boatright, 2017: 7].

Esta imagen es semejante a la que tiene internamente el mundo de las finanzas. Encuestas realizadas por Labaton Sucharow en 2012 y 2015 a profesionales de las finanzas en los Estados Unidos y en el Reino Unido, mostraba que el 26% había sido testigo de conductas no éticas en su lugar de trabajo; el 24% creía que avanzaría mejor si participara de comportamientos no éticos o ilegales y un porcentaje semejante veía “normal” las conductas poco éticas en su entorno, sosteniendo que “no hay más remedio que comportarse de manera poco ética, incluso ilegal, si se quiere tener éxito”. Sólo el 41% aseguró que nadie en su compañía había estado envuelto en este tipo de comportamientos, hasta el punto de que una cuarta parte de los encuestados veía en las conductas no éticas y fraudulentas una clave del éxito empresarial. Por otra parte, el 30% consideraba que el sistema de compensaciones incentivaba violar los estándares éticos y legales [citado en Boatright, 2017]. La conclusión del informe era que cuando la conducta no ética es comúnmente aceptada por los profesionales de los servicios financieros, la integridad del sistema financiero en su conjunto está en peligro.

De hecho, se aprecia una tendencia a interiorizar comportamientos poco éticos de una forma destacada en el mundo de las finanzas [Frank, Gilovich y Regan, 1993]. Una investigación de la Universidad de Zurich [Cohn, Fehr y Maréchal, 2014] concluía que

los empleados del sistema bancario tenían a priori unos estándares éticos semejantes a los del resto de actividades económicas, pero su inmersión en la “cultura del negocio bancario” los tendía a convertir en más deshonestos. Esto parece hacer olvidar que lo que no es ético sigue siéndolo aunque otros lo aprueben. En el mismo sentido, la encuesta realizada por Gallup [2016] sobre la percepción de la honestidad y la ética de los distintos grupos profesionales, situaba a los banqueros entre las calificaciones más bajas, alcanzando los niveles inferiores en la encuesta de noviembre de 2009.

Por otra parte, a medida que aumentaba desproporcionadamente el peso y la influencia de las finanzas en el conjunto de la economía, crecían las remuneraciones de los gestores financieros muy por encima del resto, espoleando las desigualdades tanto entre empresas como en el interior de las mismas. La escandalosa desproporción de estas retribuciones se pondrá de manifiesto durante la crisis y será un elemento más de indignación social, sobre todo cuando se trataba de entidades rescatadas por ayudas públicas. No solo se remuneraba una codicia desbordada, sino que se recompensaba de forma encubierta a unos ambiciosos fracasados, lo que atenta a cualquier noción de justicia [Sandel, 2013].

Desde el mundo de la psicología se ha analizado la mayor propensión a comportamientos antiéticos por parte de las clases privilegiadas y ricas, comparable a la tendencia a infligir las normas de tráfico por parte de los que disfrutaban de vehículos deportivos de alta gama [Keltner et al. 2012; Chen y Tang, 2006]. En todo caso, la posición del privilegio de las grandes empresas financieras puede explicar esa mayor tendencia a protagonizar escándalos por comportamientos fuera de la ley y de los principios éticos más básicos. Esta persistente tendencia ha planteado la existencia de un “lado sombrío de las finanzas” que “en vez de suministrar oxígeno” para el desarrollo de la economía real “succiona el aire fuera del sistema” [Cecchetti, 2012].

En este sentido, los “señores de las finanzas” se han limitado a actuar de acuerdo con la visión economicista de la “teoría del crimen” de Gary Becker. Este plantea una teoría de elección presuntamente racional, por la que las personas cometen delitos siempre y cuando la utilidad esperada de los mismos excede a la obtenida con un comportamiento correcto. Por tanto, la decisión del acto delictivo se somete a un análisis coste-beneficio, dependiendo del valor esperado del botín, del riesgo que asume y de la severidad del castigo. Estos tres factores -enriquecimiento desmesurado, escasa probabilidad de ser condenado y doctrina de *too big to fail* ampliada a *too big to jail*- incentivaban el comportamiento perverso de financieros poderosos y arrogantes, distanciados emocionalmente de los clientes destinatarios de sus operaciones y que banalizaban el mal que podían ocasionar, hasta el punto de catalogarse sus actos como de auténtico “crimen económico contra la humanidad” (citada en Benaría y Sarasúa, 2011).

Se ha asistido a la degeneración exacerbada del “homo economicus”. La deficiente altura moral de muchos líderes de las finanzas ha sido un elemento que ha facilitado

la difusión de comportamientos antiéticos a otros niveles y a otros sectores y, además, ha mermado sensiblemente la efectividad de la regulación formal [Soppe, 2017; Thakor, 2019]. Todo ello ha socavado la confianza del público en general, no solo respecto al sistema financiero, sino hacia toda forma de gobierno. El problema va más lejos cuando en la valoración de este comportamiento se pasa de percepciones populares a evidencias sistemáticas, hasta el punto de plantearse si realmente los banqueros son “mala gente”.

6. Causas del desprestigio de la banca.

Cuarta: La (ir)responsabilidad ante la crisis

El carácter procíclico de la actividad financiera, y su tendencia a la aceleración del crédito y a la generación de burbujas, favorece la proliferación de conductas agresivas. Esta ambición es más evidente en las fases alcistas del ciclo, donde la voracidad comercial condiciona precios aparentemente inferiores a los de la competencia a fin de desplazarla usando cualquier medio a su disposición, aunque sea insostenible y poco razonable, y la atracción de clientes, lo que incluye a colectivos excluidos y potencialmente crecientes.

Estas tendencias, llevadas a situaciones extremas, conducen a la financiación de proyectos inviables y desembocan en una distorsión de la asignación eficiente de los recursos. En esa obsesión se sucumbe frecuentemente a la tentación de recurrir a estrategias poco transparentes, poco éticas e, incluso, fraudulentas, incurriendo en malas prácticas a menudo catalogadas como “predatorias” [GAO, 2004]. La voracidad se prolonga a la hora de desposeer a los hipotecados de sus viviendas y trasladar la propiedad a “fondos buitres”, sin dar opciones viables de compra a los usuarios. De todas formas, no hay que olvidar que los financieros no hubieran podido generar la burbuja por sí solos, sin el apoyo de una parte importante de la población que, contagiada de la euforia, picó en el anzuelo calculando beneficiarse de la expansión del crédito.

La percepción de la población fue clara y evidente. Según el Estudio 2020 del CIS de noviembre 2011-enero 2012, los bancos habían sido los máximos responsables de la crisis económica (el 61,6% de los encuestados consideraban que los bancos eran muy o extremadamente responsables, porcentaje que era del 38,5 para el gobierno español y del 36,0% para el Banco de España). Más recientemente, una encuesta realizada por la consultora 40dB para el periódico *El País* [2018], mostraba que los españoles responsabilizaban de la crisis a los bancos (92%), por encima de cualquier otra institución o factor, incluida la clase política (91%) o la burbuja inmobiliaria (91%), hablando de un fenómeno de “bancofobia”.

No obstante, en países donde la financiarización estuvo más difundida la hostilidad se dirigió más hacia el gobierno que hacia la propia banca. Así, en los Estados Unidos se responsabilizó de la crisis en mayor grado a la clase política (64%), frente a las instituciones financieras (30%), tendencia mucho más acusada entre los votantes republicanos (82%) [Newport, 2011].

Por otra parte, el coste del rescate del sistema bancario español ha sido tremendamente oneroso para la economía. El Banco de España (2019) publica periódicamente desde 2013 notas informativas sobre las ayudas para la reestructuración bancaria, que a finales de 2018 calculaba en 54.000 millones de euros, el 5% del Producto Interior Bruto del país. A esta cifra habría que sumar los fondos requeridos por los Esquemas de Protección de Activos, así como los recursos destinados al saneamiento por las propias entidades a través del Fondo de Garantía de Depósitos (en cuyo caso el coste total asciende a cerca de 66.000 millones de euros) como a través de sus recursos propios. Todo ello sin contar las facilidades de liquidez proporcionadas por el Sistema Europeo de Bancos Centrales. Se alimenta así la percepción de que los principales causantes del colapso son precisamente los que más han sido beneficiados por las ayudas públicas, absorbiendo un volumen ingente de fondos que podría haber auxiliado a los más perjudicados por la crisis.

La ciudadanía fue consciente de la deriva que había ocasionado la quiebra del sistema financiero y el deterioro de la confianza, en concreto por:

- La concesión irresponsable de crédito
- El apetito desmesurado por el riesgo
- La falta de transparencia
- La connivencia con la corrupción
- Las remuneraciones escandalosas y desmesuradas

El elemento sobre el que pivota la gestación y explosión de la burbuja inmobiliaria fue la gestión irresponsable del crédito hipotecario. El entramado institucional favoreció este comportamiento. Por una parte, por el impulso descontrolado a la actividad del sector de la construcción, y por otra, por una regulación que permitió un cúmulo de prácticas por el sistema bancario que incentivaron el abuso y la irresponsabilidad.

Ante la banca “desmoralizada”, perpleja por el desastre que había desencadenado, la reacción social pasó de la indignación inicial a la abierta repulsa, más cada vez que salía a la luz un nuevo escándalo. Con el tiempo, la sucesión de varapalos judiciales generó cierto alborozo por la sensación de castigo merecido, en especial cuando el veredicto venía de fuera, como los tribunales europeos, y mostraban frustración ante la aquiescencia que tradicionalmente habían manifestado las instancias nacionales. A ello se suma el coste de los litigios y de las sanciones, que amenazaban la cuenta de resultados y minaban la credibilidad de unas entidades bancarias que se resistían a asumir una mentalidad reparadora (ESRB, 2015). La imagen que se generó era de una podredumbre generalizada, que daba a entender la pérdida de la brújula ética.

Los propios responsables de la banca reconocieron que las cosas se habían hecho muy mal. La recomposición de la imagen y, sobre todo, de la confianza, requiere de un examen de conciencia que permita analizar los errores y evitar que se repitan. A fin de cuentas, la confianza es el activo más valioso de un banco, pero también el más frágil; cuesta mucho de fraguar, pero poco de socavar. Sin duda alguna, la gran carencia en el comportamiento de los bancos durante la crisis fue la omisión de las consideraciones éticas, hasta el punto de que cuando se habla de “finanzas éticas” se identifica con un ejemplo evidente de oxímoron [Duska, 2000].

7. Conclusiones. Los fundamentos de la deriva de la actividad bancaria

Si toda actividad humana, siguiendo el razonamiento aristotélico, se encamina al fin último de alcanzar la felicidad, y la felicidad depende en gran medida de cómo uno se siente valorado, se puede concluir que la banca está lejos de sentirse satisfecha y, por tanto, debería plantearse una nueva manera de actuar, una cultura diferente a la practicada.

A la luz del desprestigio analizado en el apartado anterior cabría preguntarse ¿para qué sirven realmente los bancos? La respuesta más simple vendría dada por la versión limitada de los fundamentalistas del mercado: maximizar el beneficio para los accionistas gracias al negocio de intermediación financiera. Frente a esa teleología restringida se plantea una visión amplia, por la que la empresa ha de servir a mayores propósitos, tanto individuales como colectivos. En definitiva, la finalidad última de las finanzas, al igual que de la actividad económica en general, es contribuir al bienestar de la sociedad gracias a la asignación eficiente de unos recursos escasos [Shiller, 2013]. De hecho, las entidades de crédito desempeñan un fin colectivo como es la canalización de recursos financieros de la forma más eficiente posible, así como gestionan el riesgo, facilitando la fluidez de todo el engranaje económico y otorgando credibilidad al sistema y garantía de estabilidad financiera. En este sentido, el éxito o fracaso en su actividad tendría que ser valorado en función de si es realmente útil y seguro, si tiene un precio razonable, si es sostenible, si sigue una conducta adecuada y si es apropiada para los distintos grupos de la sociedad.

A partir de la crisis financiera se ha afianzado la idea de que el principal objetivo, al menos teórico, del negocio bancario es servir a los intereses de sus clientes. Pero, paradójicamente, rara vez valoran en la práctica ese objetivo ni muestran una predisposición efectiva de alcanzarlo (Staveren, 2021).

En este contexto, tanto desde el mundo de la academia, como desde la política o de los negocios se alerta del progresivo alejamiento del comportamiento del sector respecto a sus objetivos reales. La cultura del servicio a la sociedad se ve eclipsada

por la cultura de la avaricia personal, lo que ha generado una desconfianza creciente y un desprestigio que amenaza al futuro del sistema. ¿A qué se debe esta deriva? Sin duda la respuesta es compleja y responde a multitud de factores.

En las finanzas la mercancía objeto de comercio no es otro que el propio dinero. Una convención abstracta clave en cualquier transacción comercial y en la acumulación de riqueza, cuyo valor viene determinado por su capacidad de adquirir cualquier otro bien o servicio. Pero, en tanto el dinero ocupa una posición estratégica en la economía, las entidades financieras se sitúan en un lugar destacado dentro de la jerarquía empresarial y los negocios, por lo que, en definitiva, debe exigírseles mayor responsabilidad.

En consecuencia, se evidencia que un sistema bancario potente y sólido estimula el crecimiento económico, incentiva la localización eficiente de recursos financieros y facilita la disponibilidad de fondos para la inversión. Se ha equiparado frecuentemente al sistema financiero con el lubricante que permite el funcionamiento fluido del motor de la economía. De ahí, el interés de las autoridades por garantizar la estabilidad financiera, como condición necesaria para un crecimiento económico sostenible.

El cambio de cultura en las finanzas, orientada por una dimensión ética, es una necesidad hoy en día, por una multiplicidad de razones:

1. Como medio de reparación frente a los escándalos protagonizados en los últimos años, que evidenciaron una carencia de moral.
2. Para restituir la confianza necesaria para el funcionamiento correcto de los mercados, y reforzar la reputación, el prestigio y la credibilidad. El mundo de las finanzas ha de modificar comportamientos de modo que la sociedad deje de percibir el engaño como norma habitual de su negocio.
3. Frente a la necesidad de alcanzar un consenso de mínimos, basado en unas relaciones económicas equilibradas y una armonía en el conjunto de la sociedad.
4. Como elemento estratégico en la competitividad empresarial a largo plazo.
5. Como exigencia de una sociedad civil cada vez más sensibilizada e indignada, que exige un cambio de cultura.

Después de lo ocurrido con la Gran Recesión hay que replantear el delicado equilibrio entre libertad de acción (que favorece la mayor eficiencia en la asignación de los recursos) y la regulación (que trata de reducir los desequilibrios y garantizar la estabilidad). Pero, sobre todo, se ha de replantear la función real de la banca para reorientarla al servicio del bienestar de la sociedad. Para ello, sin duda alguna, se refuerza la necesidad de un sistema financiero transparente, eficiente, justo, sano y robusto, en el que las entidades con vocación social, como las cooperativas de crédito, asuman un liderazgo de valores que les permita ser un referente real y en el que se abran paso nuevos partícipes que impulsen una forma más ética de hacer finanzas.

Bibliografía

- AKERLOF, G.A. & SHILLER, R.J. (2016): *Phishing for phools: The economics of manipulation and deception*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- ANSOTEGUI, C., GÓMEZ-BEZARES, F. & GONZALEZ-FABRÉ, R. (2014): *Ética de las finanzas*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- BAIMAN, R.P. (2016): *The morality of radical economics*. Londres: Palgrave.
- Banco de España (2019): *Nota informativa sobre ayudas financieras en el proceso de reestructuración del sistema financiero español (2009-2018)*. Madrid: Banco de España.
- BELL, F. (2019): *Culture, conduct and ethics in banking: principles and practice*. Londres: Kogan Page.
- BENERIA, L. & SARASÚA, C. (2011). “Crímenes económicos contra la humanidad”, *R. Econ. Crítica*, 12, 156-159.
- BOATRIGT, J.R. (2017): *Ethics in finance*. Chichester, West Sussex, United Kingdom: Wiley Blackwell.
- CASTELLS, M. (2009): *Comunicación y Poder*. Madrid: Alianza Editorial.
- CECETTI, S. (2012): Is globalization great?. In The future of finance globalization. 11^a BIS (Bank for International Settlements) Annual Conference Lucerne, Suiza, 21-22 Junio (Working Paper, 69).
- CHEN, Y. & TANG, T. (2006): “Attitude toward and propensity to engage in unethical behavior. Measurement Invariance across major among university students”, *J. Bus. Ethics*, 69, 77-93.
- CIS Centro de Investigaciones sociológicas (varios años): *Barómetro*, http://www.cis.es/cis/opencm/ES/1_encuestas/estudios/ver.jsp?estudio
- CLAASEN, R. (2016): A capability framework for financial market regulation. In *Just financial markets? Finance in a just society*; Herzog, L. (eds.), pp. 56-77, Oxford: Oxford University Pres.
- COHN, A., FEHR, E. & MARECHAL, M.A. (2014): “Business culture and dishonesty in the banking industry”, *Nature*, 516, 86-89.
- DE JUAN, A. (2003): “From Good Bankers to Bad Bankers, Ineffective Supervision and Management Deterioration as Major Elements in Banking Crisis”, *J. Bank. Regul.*, 4, 237-246.
- DE MARTINO, G. (2015): *Econogenic Harm’: On the nature of and responsibility for the harm economists do as they try to do good*. Denver, USA: University of Denver.
- DE MARTINO, G. (2022). *The tragic science: how economists cause harm (even as they aspire to do good)*. Chicago: The University of Chicago Press.
- DELL’ ATTI, S. & TROTTA, A. (eds.) (2016): *Managing reputation in the banking industry. Theory and practice*. Cham, Switzerland: Springer.

- DEMBINSKI, P.H. (2017): *Ethics and responsibility in finance*. Abingdon (Reino Unido): Routledge.
- DUSKA, R. (2000): “Business Ethics: Oximoron or Good Business?”, *Business Ethics Quarterly*, 10 (1), 111-129.
- EDELMAN (2022). *Edelman trust barometer. Global Report, 2022*. https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2022-01/2022%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report_Final.pdf
- EL PAÍS. (2018): Los españoles responsabilizan de la Gran Recesión a la política y a la banca.
https://elpais.com/politica/2018/11/10/actualidad/1541871313_946442.html
- EMO Insights International (2022): *Emociones en el sector bancario en España. Casos de Éxito*,
<https://emoinsights.com/casos-de-exito-clientes/estudio-emociones-banca/>
- ESRB European Systemic Risk Board (2015): *Report on misconduct risk in the banking sector*.
https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/150625_report_misconduct_risk_en.pdf
- FORBES. (2021): *World’s Best Banks*.
<https://www.forbes.com/worlds-best-banks/#18100c1c1295>
- FRANK, R.H., GILOVICH, T. & REGAN, D.T. (1993): “Does studying economics inhibit cooperation?”, *J. Econ. Perspect*, 7(2), 159-171.
- GALLUP POLL. (2016): Honesty / Ethics in professions.
www.gallup.com/poll/1654/honesty-ethics-professions.aspx
- GAO, Government Accountability Office *Consumer protection: Federal and state agencies face challenges in combating predatory lending*. GAO_Report 04-280, **2004**. Available on line:
<https://www.gao.gov/assets/160/157511.pdf> (accessed on 15 June 2021).
- HARRIS-POOLS, (2011): <http://www.harrisinteractive.com/NewsRoom/Harris-Pools/tabid/447/ctl/ReadCustom%20Default/mid/1508/ArticleId/783/Default.aspx>
- HERZOG, L. (ed.) (2017): *Just financial markets?: finance in a just society*. Oxford: Oxford University Press
- HOORN, van A. (2015): “Do bankers have deviant moral attitudes”, *J. Mark. Moral.*, 6, 6-20.
- JONAS, H. (1984): *The imperative of responsibility. In Search of an ethics for the technological age*. Chicago: The Chicago University Press
- KELTNER, D., STANCATO, D., CÔTÉ, S. & PIFF, P. (2012): “Higher social class predicts increases unethical behavior”, *Proc. Natl. Acad. Sci.*, 109, 4086-4091.

- KOSLOWSKI, P. (2011): *The ethics of banking: conclusions from the financial crisis*. New York, USA: Springer.
- KOSLOWSKI, P. (2000): *Contemporary Economic Ethics and Business Ethics*. Heidelberg: Springer.
- LABATON SUCHAROW. (2012): *Wall Street, Fleet Street, Main Street: Corporate Integrity at the Crossroads*. July 2012.
www.labaton.com/en/about/press/Jordan-Thomas-APF-July-2012.cfm
- LABATON SUCHAROW. (2015): *The street, the bull and the crisis: a survey of the US and UK financial services industry*, May 2015.
<http://www.secwhistlebloweradvocate.com/LiteratureRetrieve.aspx?ID=224757>
- LAPAVITSAS, C. (2013): *Profiting without producing. How finance exploits us all*. Londres: Verso.
- MACARTNEY, H. (2019): *The bank culture debate. Ethics, values, and financialization in Anglo-America*. Oxford: Oxford University Press
- MERCO (varios años): <http://www.merco.info/es/ranking-merco-empresas>
- MISES, von L. (1956). *The anti-capitalistic mentality*. Princeton (New Jersey), USA: Van Nostrand Co.
- NEWPORT, F. (2011): *Americans blame Government more than Wall Street for economy, Gallup Poll*, Oct. 19, 2011. <https://news.gallup.com/poll/150191/americans-blame-gov-wall-street-economy.aspx>
- OCU, Organización de Consumidores y Usuarios (2021). *Los bancos, valorados por sus usuarios*.
<https://www.ocu.org/dinero/cuenta-bancaria/noticias/encuesta-banca>
- RAJAN, R.G. (2019): *The third pillar: how markets and the state leave the community behind*. New York, USA: Penguin Press.
- RAJAN, R.G. & ZINGALES, L. (2001): "The influence of the financial revolution on the nature of firms", *Am. Econ. Rev.*, 91 (2), 206-211. DOI: 10.1257/aer.91.2.206
- REPUTATION INSTITUTE (2013): *RepTrak Pulse España*,
https://www.marcasrenombradas.com/wp-content/uploads/2013/11/2013_RepTrak_Pulse_Espana.pdf
- SANDEL, M.J. (2013): *What money can't buy: The moral limits of markets*. Londres: Allen Lane Publishers
- SANZ AGÜERO, M. (2016): *¿Confían los jóvenes en las mismas instituciones que los mayores?* <http://metroscopia.org/confianza-institucional-brecha-generacional/>
- SHILLER, R.J. (2013): *Finance and the good society*. Princeton (New Jersey), USA: Princeton University Press.
- SOPPE, A. (2017): *New financial ethics: a normative approach*. Abingdon, Oxon, United Kingdom: Routledge.

- STAVEREN, van I. (2021): *Alternative Ideas from 10 (Almost) Forgotten Economists*. Cham, Suiza: Springer Nature. https://doi.org/10.1007/978-3-030-57609-7_8
- TALEB, N.N. (2007): *The black swan: the impact of the highly improbable*. Londres: Random House.
- TAUB, J. (2014): *Other People's Houses: How decades of bailouts, captive regulators, and toxic bankers made home mortgages a thrilling business*. New Haven, USA: Yale University Press.
- THAKOR, A.V. (2019): *The purpose of banking: Transforming banking for stability and economic growth*. Oxford: Oxford University Press.
- TIROLE, J. (2015): *Financial Crises, Liquidity, and the International Monetary System*, Princeton (New Jersey), USA: Princeton University Press.
- TOHARIA, J.J. (2016): Confianza en las instituciones (1): España en perspectiva comparada. <http://metroscopia.org/confianza-en-las-instituciones-espana-en-perspectiva-comparada/>

INTELIGENCIA ARTIFICIAL. IMPLICACIONES Y APLICACIONES EN LA ECONOMÍA SOCIAL

Manuel Monreal Garrido

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. EL CAMINO RECORRIDO POR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL HASTA NUESTROS DÍAS. 3. NECESIDAD DE REGULAR Y CONTROLAR LA IA. 4. LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL CONTEXTO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Introducción

En estos días se están difundiendo, a bombo y platillo, importantes avances en materia de inteligencia artificial con la aparición y las prestaciones, como es el caso del *ChatGPT*, una herramienta tan atractiva como inquietante a la vez, capaz de comunicarse y ofrecer respuestas lo bastante buenas, a pesar de algunos errores fácticos, dando una cierta impresión de haber inteligencia detrás de dicho artilugio.

Nada más lejos de ello, pues su funcionamiento y su explicación técnica están basados en el concepto de *fuerza bruta* , al ser capaz de construir escritos con cierta coherencia a partir del procesamiento de miles de millones de textos, sin entender conscientemente lo que está leyendo o escribiendo. Complejos algoritmos determinan la secuencia de palabras, estadísticamente escritas en un determinado orden, que consiguen de esta manera un resultado impresionante, ofreciendo así una aproximación matemática al fenómeno del lenguaje.

Desde una perspectiva general, y pese a las leyendas sobre los peligros de la tecnología, es improbable que la IA desemboque en una rebelión de las máquinas o un ejército de robots asesinos, aunque dichas máquinas eliminen una buena parte de los puestos de trabajo actuales, o que la IA reproduzca en su aprendizaje los mismos sesgos clasistas o racistas subyacentes en los documentos de la sociedad de los que se vale, o bien suponga otra amenaza más a nuestra privacidad, amén de generar,

por ejemplo, como señalaba una noticia en la radio, videos fake de extraterrestres invadiendo la tierra.

Es pues evidente que la expresión Inteligencia Artificial está siendo utilizada de forma incorrecta en numerosos ámbitos, de tal forma que genera confusión o hilaridad entre el público en general. Sin estar definida de una manera unívoca, algunos de sus atributos, como la consciencia o capacidad de pensar, la abstracción o capacidad de comprender, hacen posible en parte la comparación de la inteligencia natural humana y la artificial de las máquinas. Por tanto, existe un mundo apasionante que conviene conocer para descubrir de la IA tanto las ventajas y las oportunidades como las amenazas, éstas últimas en forma de pérdida de empleos, y no sólo los menos cualificados, sino aquellos otros más creativos. Con la IA, supuestamente, se podría crear incluso música que pudiera superar al propio Mozart, o al mismo Bob Dylan.

Sería de esperar un futuro donde el trabajo no fuera necesario gracias a la IA, pero, en cualquier caso, continuarían siendo la desigualdad y la precariedad de los trabajos en el sistema capitalista las verdaderas amenazas, y es ahí donde juegan un importante papel algunos de los principios la economía social en este nuevo contexto. La relación entre IA y economía social puede tener connotaciones muy variadas, no pudiéndose alcanzar aquí todas, sino tan sólo algunas de ellas, y realizar una aproximación a modo de divulgación del tema.

2. El camino recorrido por la Inteligencia Artificial hasta nuestros días

Los inicios de la IA se remontan a los años 40 del siglo pasado, cuando teóricos como Turing, Church o el propio Von Neumann asentaron los principios de la computación y la arquitectura moderna de las computadoras, todavía sin una tecnología física que apoyara los necesarios avances, no siendo hasta los años 60 cuando aparecería un ecosistema con incipientes robots y programas inteligentes⁵⁷. En la siguiente década de los 70 aparecieron los primeros *chatbot* conversacionales, el reconocimiento óptico de caracteres (OCR), la traducción automática y reconocimiento de voz, así como otros progresos en robótica. Aunque en realidad esos avances eran muy lentos. La tecnología no acompañaba aún, y habría que esperar a 1981, cuando apareció el IBM PC, todavía con unas capacidades limitadas, a que la tecnología permitiera a los desarrolladores de IA generar avances reales.

En la década de los 80 aparecieron los primeros sistemas expertos y la minería de datos (*data Mining*), preámbulo del Big data, acuñándose dos términos: la inteligencia artificial *débil* y la *fuerte* (Searle, 1980). Mientras que la *inteligencia débil*

57. Así como lenguajes de programación, como el *Lisp*, ya orientados a la IA.

supone ejecutar tareas simples de forma correcta, con una visión estrecha del mundo y centrada en algo más concreto como para ser considerada inteligencia general, la *inteligencia fuerte* se aproxima más a las máquinas pensantes y a la mente humana. Unos desarrollos bien conocidos de la inteligencia débil han sido las máquinas de juego del ajedrez, que en algunos casos han conseguido vencer a grandes maestros. Pero sin duda, los verdaderos avances se producen a partir de 1990, hasta 2011, donde la IA se traslada a numerosos productos y servicios, produciéndose grandes avances en campos como el procesamiento del lenguaje natural y aprendizaje automático (*machine learning*), todo ello acompañado por el desarrollo tecnológico y el uso intensivo de Internet.

Dichas capacidades, junto a las nuevas estrategias de computación paralela, distribuida, en la nube, etc., resultan clave para el crecimiento de la IA, permitiendo en menor tiempo un mayor procesamiento estadístico de datos. Técnicas como las redes bayesianas, modelos de Márkov, algoritmos evolutivos o redes neuronales, basadas en aprendizaje profundo (*Deep learning*) y un uso ingente de datos, dieron paso, entre otros, a la mejora de sistemas de diagnóstico médica, reconocimiento facial y otras aplicaciones biométricas, desarrollos en robótica y toda clase de tecnologías que ahora nos resultan cotidianas, entre ellas el buscador de Google o el asistente de Alexa.

Pero la explosión de la IA realmente se produce en la última década, a partir de 2012, con la conjunción de tres componentes o vectores: a) las mayores velocidades de las comunicaciones⁵⁸; b) el gran número de datos disponibles para el aprendizaje y el entrenamiento; y c) fundamentalmente los intereses comerciales suscitados, todo lo cual ha permitido avances cuya proyección futura todavía resulta difícil de imaginar.

Las IAs aparecen ahora con nombre propio: Alexa, Siri, GPT-3, ChatGPT, DALL-E, etc., encontrándonos con nuevos términos como *modelos generativos*, *modelos de difusión* o *lenguajes autorregresivos*, con algoritmos que se compran y se venden, y donde estas tecnologías existen ya como un *commodity* o servicio que se puede alquilar bajo una suscripción a Netflix o DALL-E para crear, por ejemplo, dibujos o retocar fotografías, pero también para asistir en las decisiones de concesión de hipotecas, en la selección de personas en un empleo, o para priorizar trasplantes de órganos en un hospital.

Algunas aplicaciones de la IA en la industria⁵⁹ incluyen la banca, los servicios financieros y los seguros, o la atención médica, apareciendo una amplia gama de casos de uso específicos en la industria que ayudan a optimizar cada vez más los procesos operativos en *desarrollos verticales* de la misma, como serían logística, fabricación, venta minorista y telecomunicaciones.

58. 3G, 4G, 5G, ...

59. En lo que se refiere a soluciones de procesamiento de documentos avanzado e inteligente (IDP).

Los modelos actuales de IA son entrenados con cantidades ingentes de datos que se encuentran publicados en Internet y otras fuentes, bajo toda clase de formatos alojados en bases de datos NoSQL, y aplicando computación paralela, distribuida y en la nube. Esto les hace refrescar sus conocimientos cada cierto tiempo, en un contexto de cada vez mayor accesibilidad por el abaratamiento del hardware. Aun así, en ocasiones las IAs cometen fallos estrepitosos de aritmética básica, o lo más habitual, se inventan datos.

3. Necesidad de regular y controlar la IA

Es a partir de la década de 2010, dada la importante explosión técnica de las IA, lo que hizo que diversos grupos y empresas comenzaran a establecer por escrito sus propias consideraciones sobre la regulación y las directrices éticas que se deberían marcar, ya que una IA no se consideraba todavía un ser o entidad consciente ni sintiente, sino que no dejaba de ser un objeto, o una herramienta, o como un arma, que podría ser usada para el bien o el mal.

Actualmente, incluso, se está montando un revuelo enorme en el mundo académico con la cuestión del ChatGPT en cuanto a las posibilidades de generación de un número ingente de publicaciones y trabajos académicos por parte de esta herramienta de IA, con los riesgos de plagio que esto conlleva. Se prevé que en 2024 la IA superará a la inteligencia humana en la traducción de idiomas y que en 2026 las máquinas serán capaces de escribir comentarios de texto mejor que los alumnos de bachillerato.

Desde una visión optimista, para quienes defienden la IA como una herramienta de uso general, piensan que ésta nos facilitará la vida, liberando de tareas repetitivas e incluso generando puestos de trabajo en el campo del desarrollo y el entrenamiento de las inteligencias artificiales, o el diseño de algoritmos e instrucciones (*prompt engineering*).

La cuestión fundamental aquí reside en afirmar y validar que las tecnologías basadas en IA no tengan efectos nocivos sobre los usuarios y sean adecuadas. Timnit Gebru, reputada científica computacional en Google, advertía en un artículo de los peligros del desarrollo sin control ni regulación de la IA⁶⁰, donde afirmaba que los modelos lingüísticos de aprendizaje automático basados en herramientas como ChatGPT absorben ingentes cantidades de textos en Internet donde imperan enfoques y puntos de vista misóginos y racistas, y que por lo tanto esas herramientas, más que emular la inteligencia humana, reproducían una visión del mundo sesgada que perpetúa la injusticia y la discriminación.

60. Artículo por el que, por cierto, fue despedida de Google.

En esa falta de regulación y control, la autora del artículo hablaba también de procesos de rendición de cuentas, y de cómo debiera ser responsabilidad de las empresas demostrar que su tecnología basada en IA no tiene efectos nocivos sobre los usuarios, al igual que un productor de alimentos, que tiene que demostrar que estos no contienen ingredientes perjudiciales para la salud. En este caso se trata de información, elemento fundamental de la sociedad, y que al igual que los alimentos, impacta en todo lo que hacemos, afectando a nuestras decisiones, a la visión de la realidad, a la democracia y al comportamiento de las personas.

Otro frente abierto en la falta de regulación está focalizado en las empresas de IA que manejan populares aplicaciones, como es el caso de *Dall-E*, que crean contenidos con indicaciones en lenguaje natural de los usuarios, y cuya proliferación ha generado una reacción de oposición por parte de artistas y creadores, que consideran que por los datos que han alimentado estos modelos de IA, y por los resultados que deparan estas aplicaciones, son en realidad plagios, basadas en creaciones protegidas por derechos de autor. Lo cierto es que existe una corporación detrás de todo esto que, en primer lugar, está apropiándose datos de los artistas sin su consentimiento ni compensación, y luego los empaqueta y recopila en su propio beneficio. Tareas éstas llevadas a cabo por personas contratadas en condiciones precarias, muy lejos de Silicon Valley, en países como Venezuela o Bulgaria, y con salarios por debajo de los 1'50 euros/hora, realizando trabajos mecánicos a destajo durante jornadas de más de doce horas de etiquetado y clasificación de textos e imágenes, para corregir o perfeccionar los algoritmos.

También conviene citar los inconvenientes de las tecnologías de IA en cuanto al impacto en el medio ambiente, pues existe la costumbre de adoptar tecnologías sin más, hasta el punto de que se vuelven invisibles, pero en realidad tienen un impacto notable en el medio ambiente. De hecho, herramientas como ChatGPT requieren ingentes cantidades de cómputo, el cual se produce en unas instalaciones que requieren altas cantidades de electricidad, agua y espacio, afectando al entorno y generando emisiones de carbono. De hecho, el proceso de entrenamiento de un modelo de procesamiento de lenguaje natural como GPT-2 emite tanto carbono a la atmósfera como cinco coches durante toda su vida útil⁶¹.

Aunque sin duda, los mayores peligros de la IA se corresponden con la difusión de la desinformación, así como la perpetuación y el refuerzo del racismo y la misoginia. Por tanto, ¿Qué es lo que más les debería preocupar sobre la aplicación de IA a los motores de búsqueda, como es el caso de Google?. Al pretender regular la inteligencia artificial, en abstracto, lo que se pretende conseguir es influir en las decisiones de personas, empresas y entes públicos para que el desarrollo y utilización de los sistemas de IA se orienten a ciertos objetivos sociales, como serían el respeto a los

61. Según un estudio de la Universidad de Massachusetts en 2019.

derechos humanos, o la garantía de la seguridad para las personas que usan esas tecnologías o sufren sus consecuencias.

En abril de 2021, la Comisión propuso el primer marco regulador de la UE para la IA, proponiendo que los sistemas de IA que puedan utilizarse en distintas aplicaciones se analicen y clasifiquen según el riesgo que supongan para los usuarios.

Los distintos niveles de peligro implicarán una mayor o menor regulación⁶². Una vez aprobadas, serán las primeras normas en el mundo sobre IA. La nueva Ley sobre IA será por tanto pionera, y el objetivo es alcanzar un acuerdo a finales del año 2023.

Existen voces que se resisten a la regulación, argumentando que es como poner palos a la rueda de la innovación, y cómo no se entiende todavía correctamente lo que puede hacer la IA, conviene ser precavido y retrasar la intervención estatal, o bien adoptar otras vías, tales como la autorregulación de las empresas. De hecho, la tradición anglosajona, tanto académica como política tiene una actitud conservadora hacia la regulación de tecnologías disruptivas.

4. La Economía Social en el contexto de la Inteligencia Artificial

Una vez expuestos algunos aspectos esenciales, la economía social no es ajena a todo el conjunto de oportunidades y amenazas que se describen en torno al fenómeno de la IA, y no solamente en la vertiente empresarial de economía social y el cooperativismo, que gozaría de las mismas ventajas que otras pymes en los desarrollos que propicien estas nuevas tecnologías.

Las amenazas provienen, como siempre, de los intereses del sistema capitalista, en un ambiente de globalización, donde los intereses de las grandes corporaciones financieras y tecnológicas en esa mal llamada economía colaborativa escalan a todos los niveles ante los nuevos fenómenos, en este caso la IA (Sachs, 2020), dando como resultado un debilitamiento de las economías y las democracias locales (Sassen, 2014), bajo una ideología económica basada, por un lado, en el crecimiento económico agresivo sin ningún tipo de rubor, y por otro, en un sistema de valores individualistas indiferentes al respeto al medioambiente o a cualquier otra consideración sobre justicia social.

Como señala Aguirre Sala (2021), las tecnologías digitales, y en concreto la IA, lejos de mejorar la democracia y la participación ciudadana, algunos de sus usos han conducido a la denigración de la deliberación democrática. No obstante, existe ya

62. Abarcando los niveles de: a) riesgo inaceptable; b) alto riesgo; c) IA generativa (donde se situaría, por ejemplo, ChatGPT); y d) riesgo limitado.

alguna literatura⁶³ que analiza cómo los principios y valores cooperativos de la economía social resultan más pertinentes para potenciar una inteligencia relacional que supere o mitigue los efectos adversos en personas y territorios de una inteligencia artificial basada en valores capitalistas.

Desde el Gobierno de España se afirma que una de sus prioridades con la Inteligencia Artificial es propiciar un despliegue efectivo y prudente de la misma para afrontar la necesaria transformación digital, pero también para prevenir problemas sociales. Para ello, se pone en valor la *Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial*, con el objetivo de generar un entorno de confianza respecto al desarrollo de una *IA inclusiva, sostenible y humanista*. En el contexto de dicha estrategia, la IA permitirá mejorar el tejido productivo en España, cooperativas incluidas, de cara a impulsar su competitividad en el plano europeo e internacional, y afrontar al mismo tiempo grandes desafíos sociales. Para esto, resulta imprescindible asegurar la preparación y capacitación en IA, tanto de estudiantes y profesores, empleados públicos, mercado laboral y sociedad en general, desde una perspectiva ética, humanista y de género (Europa Press, 2023).

Para finalizar, resulta interesante citar el caso de Orona, que a través de su Fundación y la *start-up Skootik* han puesto en marcha el proyecto denominado “*The Egg*” en Gipuzkoa, la primera escuela de Inteligencia Artificial ética, gratuita y sin profesores, mediante el método “*learning by doing*”, donde no hace falta tener conocimientos previos para ser alumno. Al final de su formación, los estudiantes que pasen por sus aulas estarán preparados para ofrecer soluciones de IA en diferentes sectores.

63. Flores-Ruiz *et al.* (2021), de cómo las plataformas digitales cooperativas, que fundamentan su operatividad bajo los valores y los principios de la economía social, fomentan la participación en el desarrollo de las comunidades patrimoniales.

Referencias bibliográficas

- AGUIRRE SALA, J. F. (2021). "Los desafíos de la transformación digital de la democracia". *RECERCA. Revista De Pensament I Anàlisi*, 26(2).
<https://doi.org/10.6035/recerca.4660>
- EUROPA PRESS (2023): "El Gobierno trabaja en un despliegue prudente de la Inteligencia Artificial para evitar problemas sociales" <https://www.europapress.es/economia/noticia-gobierno-trabaja-despliegue-prudente-inteligencia-artificial-evitar-problemas-sociales-20230521135...>
- FLORES-RUIZ, D.; MIEDES-UGARTE, B. & WANNER, P. (2021). "Inteligencia relacional, inteligencia artificial y participación ciudadana. El caso de la plataforma digital cooperativa «Les Oiseaux de Passage". *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 26(2), pp. 1-25. doi: <http://dx.doi.org/10.6035/recerca.5514>
- GEBRU, T.; PRABHAKARAN, V.; MITCHELL, M. & GABRIEL, I. (2022). A Human Rights-Based Approach to Responsible AI.
- SACHS, JEFFREY D. (2020). *The Ages of Globalization: Geography, Technology, and Institutions*. New York: Columbia University Press.
- SASSEN, SASKIA (2014). *Expulsions. Brutality and Complexity in the Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- SEARLE, J.R.(1980): "Minds, Brains, and Programs", en Hofstadter y Dennet (1981): *The Mind's I: Fantasies And Reflections On Self & Soul*. Basic Books.

LAS COOPERATIVAS COMO FÓRMULA IDÓNEA PARA LA IGUALDAD DE GÉNERO: MOTIVACIONES Y OBSTÁCULOS DE LAS MUJERES PARA EMPRENDER

Rubén J. Cuñat Giménez

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

Marta Cuñat Roldán

Florida Universitaria

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. EL EMPRENDIMIENTO Y LAS COOPERATIVAS DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO. 3. FACTORES QUE CONDICIONAN LA CREACIÓN DE EMPRESAS POR PARTE DE MUJERES. 4. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción

El emprendimiento actúa como motor tanto para el crecimiento económico de un país como para la renovación del tejido empresarial y la creación de puestos de trabajo (Tejeiro et al., 2021). Los procesos de emprendimiento han sido estudiados desde diferentes perspectivas a lo largo del tiempo, sin embargo, hasta los años noventa del siglo pasado la invisibilidad de la mujer emprendedora era notoria en la literatura económica, siendo a partir de esa década cuando comienzan a aparecer trabajos que analizan el emprendimiento femenino (Montero y Camacho, 2018). La inclusión de la igualdad de género en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas ha impulsado aún más el interés por el emprendimiento llevado a cabo por mujeres.

Las mujeres directivas destacan por una mayor orientación a las necesidades de las personas, esto conlleva a fomentar la cooperación y la importancia del trabajo en equipo. Estas tienen una mayor aptitud para mantener relaciones personales más estrechas con los demás, apoyadas en la comunicación y la relación interpersonal. Su estilo de dirección se caracteriza por un control reducido, entendimiento, coope-

ración y niveles altos de rendimiento, planteando como objetivo básico el logro de la calidad.

En 2017, según datos proporcionados por el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), 163 millones de mujeres lideraban o iniciaban nuevas empresas en diferentes países de todo el mundo y 111 millones dirigían negocios ya consolidados. Los niveles más altos de emprendimiento femenino se sitúan en países con economías menos desarrolladas, mientras que la tasa de emprendimiento masculina sigue siendo superior a la de las mujeres en la mayoría de los países de la OCDE.

Las cooperativas representan un modelo de empresa en el que los objetivos económicos y empresariales se integran con otros de carácter social, consiguiendo de esta forma un crecimiento económico basado en el empleo, la equidad social y la igualdad. En este sentido, las cooperativas, especialmente las de trabajo asociado (CTA), favorecen el desarrollo local al ser empresas ligadas al territorio, puesto que están vinculadas directamente a las personas que las integran y su entorno. Así, podemos justificar la cooperativa como fórmula idónea para el desarrollo potencial endógeno de una zona, dada su clara orientación hacia los mercados regionales o locales y a su vez ofrecer una alternativa directa al paro, cubriendo asimismo determinados servicios y productos que la empresa de capitales o el sector público no puede satisfacer o que los proporciona a mayor precio y/o menor calidad. Son numerosos los trabajos que evidencian la importancia de la implicación de las mujeres en los procesos de creación de cooperativas.

Actualmente siguen existiendo obstáculos que limitan las oportunidades de las mujeres al acceso a puestos directivos en cooperativas, debido a barreras ideológicas y culturales, derivadas fundamentalmente de la segregación horizontal y vertical, la cultura patriarcal y los estereotipos de género (Millán, Velasco y Ramírez, 2017).

2. El emprendimiento y las cooperativas desde la perspectiva de género

La mayor parte de las cooperativas que se crean priorizan el bienestar de sus socios frente a los beneficios económicos o financieros, naturalmente sin incurrir en pérdidas, para poder garantizar la viabilidad y supervivencia de la empresa (Melián et al., 2017). En este sentido, la cooperativa como forma organizativa alternativa a los modelos de organización capitalista, es capaz de entender las necesidades de una comunidad, fortaleciendo e incentivando el avance social y económico de un determinado entorno.

Uno de los factores claves en el emprendimiento es la innovación, caracterizada por la introducción de nuevas ideas o la mejora de productos y servicios a partir de la inclusión de mejoras tecnológicas, prácticas de trabajo o bien procesos productivos

que conducen a una nueva forma de hacer negocios (Vélez y Ortiz, 2016). Aunque en España más del 80% de las empresas consolidadas, según datos del informe GEM 2019-20, no se consideran innovadoras, la realidad indica que este dato está más en consonancia con la definición del concepto que de la realidad, donde la mayoría de las organizaciones incorporan mejoras continuas para conseguir la sostenibilidad de sus empresas.

Por lo que respecta a la perspectiva de género, sigue habiendo un número mayor de empresas consolidadas innovadoras dirigidas por personas del género masculino que del femenino. No obstante, en las empresas de nueva creación las empresas femeninas son de media un 5% más innovadoras que las masculinas (Martín et al., 2021). Estas diferencias pueden venir marcadas por el nacimiento de empresas formadas por equipos de trabajo de emprendedoras y emprendedores jóvenes con estudios superiores y provenientes de distintas disciplinas que generan nuevas capacidades creativas e innovadoras (Carrillo et al., 2019).

Sin embargo, actualmente sigue existiendo una segregación vertical que supone una discriminación entre hombres y mujeres para el acceso a puestos de responsabilidad y poder que viene marcada por una menor presencia de las mujeres en los órganos de decisión tanto en las empresas en general como en las de la economía social en particular (Martínez et al., 2011).

No existe un único perfil relacionado con la mujer emprendedora en los procesos de creación y desarrollo de empresas cooperativas, sin embargo, como agente de cambio social son tres los factores que se dan en la mayoría de las emprendedoras: a) la creación de valor social, b) el compromiso con la comunidad a la que sirven y c) la búsqueda de nuevas oportunidades que ofrezcan procesos de innovación (Ruiz et al., 2019).

Por lo que respecta a las motivaciones y aspiraciones de las mujeres emprendedoras de la economía social, Martín et al., (2021) indican que, en los procesos de creación de nuevas empresas, estas se centran más en la creación de riqueza o incrementar su estatus y poder adquisitivo. De esta forma, deciden comenzar la actividad empresarial no por una necesidad económica derivada del desempleo, sino por sentir un control sobre su trabajo y poder tomar sus propias decisiones, así como tener la posibilidad de conciliar la vida familiar y profesional. Este último aspecto va perdiendo importancia a medida que los países desarrollan políticas de conciliación (Rodríguez, 2015).

Por lo que respecta a empresas ya consolidadas, la gran mayoría de mujeres se focalizan en conseguir mantener su negocio para “ganarse la vida” más allá de esperar un beneficio económico notable. Por tanto, en los procesos de creación se actúa más por oportunidad que por necesidad, mientras que en la consolidación sucede lo contrario.

En el informe “Mujeres con impacto. Ecosistema de mujeres emprendedoras sociales en España” del Instituto de Innovación Social de ESADE (2016), se indica que las mujeres emprendedoras tienen más compromiso con los objetivos sociales que con los económicos. La mayor parte de las mujeres que emprenden lo hacen con la firme voluntad de contribuir socialmente y mejorar situaciones de su comunidad que presentan una necesidad no cubierta. El informe “*Europa WEstart Mapping Women’s Social Entrepreneurship in Europe*” (2015) revela que las emprendedoras de la economía social suelen orientarse hacia actividades que pretenden alcanzar un determinado impacto social relacionadas con la educación, la salud (cuidado de niños/as, personas mayores o discapacitadas) o los servicios, posiblemente condicionadas por los roles de géneros delimitados en la mayor parte de las sociedades del mundo.

Por otra parte, numerosos estudios señalan que las mujeres suelen distinguirse por poseer una mayor sensibilidad a las necesidades de terceras personas, a los problemas de naturaleza social y se predisponen a realizar acciones dirigidas a la mejora de la comunidad (Ruiz et al., 2019). Esto hace que para muchas mujeres la creación de una cooperativa resulte más atractivo y las impulse a liderar una empresa de este tipo. También la orientación de las mujeres hacia las necesidades de las personas o el compromiso personal suele derivar en estilos directivos diferentes al de los hombres (Martínez et al., 2011). Brush (1992) indica que mientras que los hombres se centran fundamentalmente en los objetivos económicos, las mujeres se orientan prioritariamente al bien común; por esta razón muchos estudios sitúan a las mujeres como objetivo clave del emprendimiento cooperativo.

Por lo que respecta al nivel educativo, en las economías basadas en la innovación, como la europea, la mujer emprendedora en la economía social presenta un grado de formación superior al de los hombres (Girón, 2019). También se denotan diferencias significativas, tal como refleja el “Informe Mujeres con impacto. Ecosistema de mujeres emprendedoras sociales en España”, 2016), entre las emprendedoras en general y las de la economía social en particular, donde estas últimas superan en 28 puntos el porcentaje de personas con estudios superiores.

Las cooperativas representan una forma bien definida de modelo de negocio, gestionada por los trabajadores y con gran capacidad para adaptarse a lo largo del tiempo al entorno y a los distintos sectores con soluciones innovadoras a los retos que plantea el entorno. No obstante, no son ajenas a la paridad en cuanto a la participación de hombres y mujeres en la toma de decisiones, aunque la situación laboral de las mujeres en el ámbito de la Economía Social es, en conjunto, manifiestamente mejor que en el resto de la economía por lo que respecta a la tasa de empleo.

La configuración estructural de naturaleza colectiva proporciona a las cooperativas una cierta ventaja competitiva respecto al resto de opciones empresariales, puesto que tienen una gran capacidad para mantener mercados locales y regionales, creando empleos fuertemente enraizados en el territorio donde se implanta la empresa y, de este modo, se evita el riesgo de traslado o cierre selectivo y la deslocalización.

Esteban, Gargallo y Pérez (2016) indican en su estudio que entre las razones que contribuyen a generar contextos favorables a la igualdad de género en una cooperativa, se pueden destacar los siguientes:

- a) Mayor presencia de políticas de conciliación de la vida personal, laboral y familiar; lo que genera una mayor motivación y productividad en el trabajo.
- b) La estructura democrática y participativa de una cooperativa facilita la eliminación de prejuicios de género, facilitando la participación de las mujeres en los órganos de gestión de la cooperativa, aunque todavía existe un importante camino por recorrer.
- c) La importancia que generalmente dan las mujeres a los objetivos sociales frente a la maximización de beneficios es un elemento presente en la mayor parte de las cooperativas.
- d) El principio democrático (una persona un voto), permite igualar las condiciones de trabajo entre hombres y mujeres.

3. Factores que condicionan la creación de empresas por parte de mujeres

El éxito de un proyecto empresarial no solo depende del entorno, sino que la brecha de género también genera barreras tanto sistemáticas como sociales, las cuales han tenido que enfrentarse las mujeres en los últimos años para poder iniciar y desarrollar su propia empresa (Tejeiro, et al., 2021). Según fuentes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en prácticamente todos los países las mujeres presentan tasas de actividad empresarial muy inferiores a los hombres; hasta el punto de que en pocos países el porcentaje de mujeres que trabajan por cuenta propia supera el 30%. Existen múltiples razones que provocan esta situación, algunas son fruto del entorno y otras están relacionadas con la percepción que muchas veces tienen las mujeres respecto a sus capacidades para adoptar y desarrollar comportamientos empresariales con éxito, no porque carezcan de esas capacidades, sino por los obstáculos culturales existentes (Rodríguez y Santos, 2008).

Entre los obstáculos frecuentes que dificultan el acceso de las mujeres a generar un proyecto empresarial y liderarlo encontramos los siguientes:

- a) Acceso a la financiación. Esta es una de las principales dificultades con las que se encuentra la mujer al iniciar su proyecto empresarial (Suárez y Fariña, 2021). Generalmente, los inversores potenciales muestran resistencia a financiar nuevos negocios dirigidos por mujeres, de manera que la brecha de género se intensifica (Girón, 2019). Entre las motivaciones que pueden impulsar a los inversores a adoptar este comportamiento se encuentran varios factores.

En primer lugar, es común que las mujeres orienten sus actividades hacia sectores vinculados a la salud y la educación, lo cuales suelen generar beneficios a más largo plazo (García-Villalobos et al., 2019). Además, la familia y el embarazo también pueden desempeñar un papel importante en esta conducta.

- b) Equilibrio entre la vida laboral y familiar. En pleno siglo XXI siguen siendo las mujeres las que de forma mayoritaria asumen tareas relacionadas con la vida privada y el cuidado de personas dependientes. Este aspecto dificulta la disposición de tiempo suficiente para poder dedicar a tareas de liderazgo en una empresa, buscando empleos que proporcionen mayor flexibilidad de horarios y la posibilidad de conciliar la vida laboral con la familiar. Por el contrario, los hombres suelen guiarse por el principio de oportunidad, con el objetivo de conseguir mayores ingresos económicos (Ribes, 2020).

Por otra parte, el contexto sociocultural también influye en la iniciativa emprendedora y en las motivaciones de las mujeres para crear su propio negocio, pues como indica Miñarro y Ortiz (2023), si bien es cierto que todo proceso emprendedor tiene un carácter individual, también es resultado de circunstancias familiares, sociales y contextuales.

- c) Barreras invisibles y cultura patriarcal. En muchos países persiste la idea de que el emprendimiento es un terreno fundamentalmente masculino, y consecuentemente surge en las mujeres el miedo al fracaso (Martín et al., 2021). Por otra parte, la cultura patriarcal genera estereotipos, clasificando incluso los trabajos entre masculinos y femeninos, lo que contribuye a la segregación ocupacional entre mujeres y hombres (Ribas y Sajardo, 2004).

Finalmente, el llamado techo de cristal repercute de forma negativa en la participación de las mujeres en tareas de dirección y gestión de empresas. No obstante, las cooperativas son menos propensas a generar este tipo de desigualdades debido fundamentalmente a su estructura de valores y el carácter democrático implícito en sus principios; aunque sigue habiendo una mayor representación masculina en la dirección de las cooperativas que femenina (Martínez et al., 2011).

- d) Educación en áreas tradicionalmente femeninas y segregación ocupacional. El acceso a la educación se ve influenciado por la enseñanza que recibimos en el entorno familiar. Una educación conservadora y patriarcal tiende a influir en que las mujeres elijan carreras consideradas tradicionalmente femeninas, con un enfoque predominantemente social, en contraste con las carreras técnicas que han sido históricamente asociadas al género masculino (Miñarro y Ortiz, 2023).

Esta problemática también la vemos reflejada en el ámbito laboral. En los últimos años no ha habido grandes cambios en relación con la segregación ocupacional que por razones de género divide a ciertas profesiones etiquetán-

dolas como masculinas o femeninas. En este sentido, sigue existiendo mayor presencia femenina en profesiones relacionadas con el comercio, la sanidad, los servicios sociales, la hostelería y la educación. Sin embargo, los hombres siguen prefiriendo el mercado de la industria y la construcción (Montero y Camacho, 2018).

- e) Falta de referentes femeninos con éxito y redes de contacto. Históricamente el modelo de referencia que ha prevalecido en el mundo emprendedor ha sido el masculino. La división laboral a la que se hacía referencia en el punto anterior constituye un factor fundamental que repercute directamente en la decisión de emprender de las mujeres debido a la ausencia de referentes femeninos en sectores dedicados a la industria y la tecnología.

Por otra parte, es importante destacar que uno de los factores clave que garantiza el éxito de un nuevo negocio son las redes de contactos, ya que permiten consolidar relaciones, desarrollar proyectos de negocio, oportunidades y facilitar el acceso a la financiación. Sin embargo, diversas investigaciones señalan que las mujeres participan en menor medida que los hombres en las redes debido a limitaciones de tiempo o a un menor interés, originado fundamentalmente por las responsabilidades familiares y las tareas del hogar que recaen en ellas (Bouzekraoui & Ferhane, 2017).

4. Conclusiones

Actualmente las mujeres siguen enfrentándose a situaciones de discriminación en el lugar de trabajo, lo que puede afectar negativamente a su capacidad para acceder a oportunidades de carrera y promoción. Las empresas generalmente carecen de diversidad en sus equipos directivos como consecuencia de estereotipos de género, barreras culturales o la falta de políticas inclusivas.

En términos de género, es importante tener en cuenta que las mujeres a menudo se enfrentan a obstáculos adicionales para acceder a oportunidades de emprendimiento y pueden tener menos acceso a recursos y apoyo, como financiación y asesoramiento.

Las cooperativas, como empresas que promueven la participación activa y equitativa de todos sus miembros, independientemente de su género, pueden ser un modelo de negocio más inclusivo y equitativo que otros tipos de empresas, aunque es necesario que se adopten medidas adicionales para asegurar que los roles y responsabilidades se distribuyan equitativamente entre hombres y mujeres.

Tejeiro et al. (2021) revelan que la conciliación es un factor importante que tiende a potenciar la brecha de género ya que la mujer, en muchas ocasiones, sigue ocupándose de las labores del hogar y de los cuidados de los hijos/as; aspecto que también queda diluido en las cooperativas al no recaer todo el peso de la dirección sobre una persona y por lo tanto facilitar la conciliación personal y profesional.

Bibliografía

- BRUSH, C. (1992): “Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions”, *Entrepreneurs Theory and Practice*, 16 (4), 5-30, DOI: <https://doi.org/10.1177/104225879201600401>
- BOUZEKRAOUI, H., & FERHANE, D. (2017): “An Exploratory Study of Women’s Entrepreneurship in Morocco”, *Journal of Entrepreneurship: Research & Practice*, 2017, DOI: <https://doi.org/10.5171/2017.869458>
- CARRILLO, A., CABALLERO, F.C. & ROQUE, R.V. (2019): “Formación en creatividad e innovación: estudiando las percepciones y prácticas de los jóvenes emprendedores locales”, *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración: RICEA*, 8(15), 1-28, DOI: <https://doi.org/10.23913/ricea.v8i15.122>
- CORDOBÉS, M. (2016): “Mujeres con impacto. Ecosistema de mujeres emprendedoras sociales en España”, *Instituto de Innovación Social de ESADE*. Disponible en https://es.slideshare.net/ESADE/estudio-mujeres-con-impacto?qid=b5588f92-1bb5-48d4-b68e-b5022935ca82&v=&b=&from_search=1
- ESTEBAN, M.L., GARGALLO, A. & PÉREZ, F.J. (2016): “¿Presentan las cooperativas contextos favorables para la igualdad de género?: Especial referencia a la provincia de Teruel”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 61-92. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17449696003>
- GARCÍA-VILLALOBOS, J.C., VILLASECA-MORALES, D. Y GONZÁLEZ-PÉREZ, S. (2019). “Emprendimiento femenino y financiación social: un estudio comparado”. *REVESCO. Revista De Estudios Cooperativos*, 132, 97-121. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.65974>
- GIRÓN, M. E. (2019): “Mujer emprendedora: un futuro marcado por el acceso al capital”, *Revista Economistas* (161), 72-84. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6880939>
- MARTÍN, A., FERNANDEZ, M. & DE LA RIBA, B. (2021): “Factores determinantes del emprendimiento femenino en España: Identificación y análisis de una realidad”, *Cuestiones pedagógicas*, 2(30), 57-76. DOI: <https://doi.org/10.12795/CP.2021.i30.v2.04>
- MARTÍNEZ, I.M., ARCAS, N. & GARCÍA, M. (2011): “La influencia del género sobre la responsabilidad social empresarial en las entidades de economía social”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (105), 143-172. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36718802007>
- MELIÁN, A., CAMPOS, V. & SANCHIS, J.R. (2017): “La educación de postgrado en Economía Social en la universidad española, ¿una asignatura pendiente?” *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (89), 33-54. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17450967002>

- MIÑARRO, P. & ORTIZ, P. (2023): "Emprendimiento y género. Una experiencia de resiliencia en la ciudad de Lorca", *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, 96, 52-68, <http://apostadigital.com/revistav3/hemeroteca/pminarro.pdf>
- MILLÁN, M.J., VELASCO, M.T. & RAMÍREZ, J.N. (2017): "El emprendimiento de la mujer rural española: análisis de la brecha salarial. Una realidad difícil de solucionar", *Papeles de población* (23), 92, 151-183. Disponible en: <https://rppoblacion.uaemex.mx/article/view/8240/6762>
- MONTERO B. & CAMACHO J. A. (2018): "Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto", *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 129, 39-65, DOI: <https://doi.org/10.5209/REVE.61936>
- PEÑA, I, GUERRERO, M, GONZÁLEZ, J & MONTERO, J (2020): "Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2019-2020", *Editorial Universidad de Cantabria: Santander*, pp. 152. Disponible en: https://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2020/06/Informe-GEM-Espa%C3%B1a-2019_20.pdf
- RIBAS, M.A. & SAJARDO, A. (2004): "La desigual participación de hombres y mujeres en la economía social: teorías explicativas", *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (50), 77-103. Disponible en: <https://www.redalyc.org/>
- RIBES, G. (2020): "Emprendimiento femenino ¿oportunidad o necesidad? Corporación Universitaria Americana", *Ciencias económicas y contables: desafíos y retos para la competitividad*. Disponible en: <https://americana.edu.co/medellin/wp-content/uploads/2020/09/Ciencias-econ%C3%B3micas-y-contables-desafios-y-retos-para-la-competitividad.pdf#page=86>
- RODRÍGUEZ, E. (2015): "Women's Social Entrepreneurship in Spain. WEstart, Mapping Women's Social Entrepreneurship in Europe", *Bruselas, European's Women Lobby*. Disponible en: <http://westarteurope.org/wp-content/uploads/2016/02/WEstartENweb.pdf>
- RODRÍGUEZ, M.J. & SANTOS, F.J. (2008): "La actividad emprendedora de las mujeres y el proceso de creación de empresas", *ICE*, 841, 117-132. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2571831>
- RUIZ, P., KELLY L., & LINUESA, J. (2019): "Hacia nuevos modelos empresariales más sociales y humanos: El papel de las mujeres en procesos de emprendimiento social y economía de comunión", *Revista Empresa y Humanismo* (22), 87-116. DOI: <https://doi.org/10.15581/015.XXII.2.87-122>
- SUÁREZ, M., & FARIÑA, M. (2021): "Mujeres ante la política empresarial y el emprendimiento: Dilemas y desafíos para una sociedad sostenible", *Revista Prisma Social*, (35), 277-312. Disponible en <https://revistaprismasocial.es/article/view/4487>

TEJEIRO, M., MOLINA, M. M.^a & GARCÍA, J.C. (2021): "Emprendimiento digital femenino para el desarrollo social y económico: características y barreras en España", *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (138). 1-13.

DOI: <https://doi.org/10.5209/reve.75561>

VÉLEZ, X. & ORTIZ, S. (2016): "Emprendimiento e innovación: una aproximación teórica", *Dominio de las Ciencias*, 2(4), 346-369. Disponible en:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5802889>

LA NECESARIA ACTUALIZACIÓN DEL MARCO REGULADOR DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN COMO INSTRUMENTO ESENCIAL PARA LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA

Manuel Alegre Bueno

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN EN LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA. 2. EL MARCO NORMATIVO REGULADOR DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN. 3. PROPUESTAS PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL MARCO REGULADOR DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN.

1. El papel de las empresas de inserción en la erradicación de la pobreza

Una de las causas de la pobreza y la exclusión social son los problemas estructurales del mercado de trabajo, siendo necesario profundizar en una mejor articulación entre las políticas económicas, de empleo y las sociales. La necesidad de profundizar en la labor de incluir en el mercado de trabajo a las personas menos favorecidas viene siendo puesta de relieve tanto a nivel internacional como por las instituciones europeas, desde hace años. En los últimos años se ha construido un importante consenso a nivel internacional sobre cómo reducir la pobreza en el mundo, basado en la Declaración del Milenio, fruto de la Cumbre del Milenio celebrada en el año 2000, en la que los dirigentes mundiales se comprometieron a unir sus fuerzas para lograr que se cumpliesen una serie objetivos para avanzar en la reducción de la pobreza y la desigualdad. Para alcanzar dicho objetivo, una de las metas que se proponen es la de potenciar y promover la inclusión social, económica y política de todas las personas, independientemente de su edad, sexo, discapacidad, raza, etnia, origen, religión o situación económica u otra condición.

Posteriormente -en septiembre de 2015-, la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó la llamada Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, que incluye diecisiete objetivos, entre los que encontramos el de acabar con la pobreza, garantizar la educación y lograr la equidad de género.

La reducción de la pobreza también constituye uno de los objetivos de la Estrategia Europa 2020. El Pilar Europeo de Derechos Sociales dota a la Unión Europea de un marco para el desarrollo de la política social y de empleo que impulse las reformas y la convergencia entre los países. Su principal tarea es asegurar la equidad y la justicia social en toda Europa. El Pilar de Derechos Sociales describe veinte principios y derechos agrupados en tres grandes áreas de acción: igualdad de oportunidades y acceso al mercado laboral, condiciones laborales justas y protección social e inclusión social. El Pilar Europeo de Derechos Sociales compromete en su aplicación a las instituciones europeas, a los estados miembros y a los agentes sociales.

La Estrategia de Crecimiento y Empleo de la Unión Europea para una década -Estrategia Europa 2020- supuso un gran avance para la política social al contener entre sus cinco objetivos el de reducir la pobreza y la exclusión social en la Unión Europea, en concreto, reducir en, al menos, 20 millones las personas en riesgo de pobreza y de exclusión social.

En España, la Estrategia nacional de prevención y lucha contra la pobreza y la exclusión social 2019-2023, contenido en el Programa Nacional de Reformas presentado a la Comisión Europea, resume todas las acciones políticas ejecutadas o previstas y las reformas que se compromete a hacer el estado, en relación con los objetivos de la estrategia, entre ellos, sobre la reducción de la pobreza y la exclusión social. El Plan de Recuperación reconoce como prioritario atajar las brechas sociales y territoriales del país, así como brindar soluciones a las personas en riesgo de pobreza y exclusión social. En concreto, el componente 22 del Plan de Recuperación consiste en un plan de choque para la economía de los cuidados y refuerzo de las políticas de inclusión.

La Estrategia se estructura en cuatro metas estratégicas. La meta estratégica 2, inversión social en las personas, se centra entre otras, en las políticas de empleo, reconociendo que el empleo constituye uno de los factores clave en el proceso de inclusión en la sociedad, fomentando la construcción de mercados de trabajo inclusivos, apoyando a aquellas personas con mayores dificultades en el acceso al mercado laboral. Con el objetivo 2.2: Formación y Empleo se pretende conseguir que las personas vulnerables, sobre todo las jóvenes, logren un empleo sostenible y de calidad que les permita participar e integrarse de manera activa y estable en el mercado laboral. Entre las medidas recogidas en este objetivo se encuentra la de dar apoyo a las iniciativas de la economía social por su importante impacto en la resolución de los problemas sociales y como vehículos de inserción laboral de perfiles más vulnerables, como es el caso de las empresas de inserción.

Las empresas de inserción constituyen un tipo específico dentro de la categoría de “empresas de carácter social”, que se caracterizan por el propósito que persiguen: la inserción sociolaboral de las personas vulnerables. Este tipo de empresas tienen un importante impacto social y económico, contribuyendo a la reducción del desempleo, la exclusión social y la pobreza, ofreciendo oportunidades de empleo y formación a personas que, de otro modo, tendrían dificultades para acceder al mercado laboral, mejorando su calidad de vida. Según datos del Informe Anual 2020 de la Red Europea de Empresas de Inserción, en España existen más de 600 empresas de inserción que emplean a cerca de 5.000 personas. Además, estas empresas generan un valor añadido bruto cercano a los 40 millones de euros, y tienen un impacto social y económico positivo en las comunidades locales en las que operan. En el Balance Social 2021 presentado por la Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción (FAEDEI), las empresas de inserción contrataron, en dicho año, a 1.799 personas trabajadoras de inserción, que anteriormente recibían la Renta Mínima de Inserción, lo que supuso para las administraciones públicas un ahorro de 10.570.132,44€. Del total de las personas en inserción, el 67,17% consiguieron incorporarse al mercado laboral normalizado. Además, las EI facturaron en el año 2021 176,56 millones de euros, retornando un total de 8.412.509,69 € a las administraciones públicas vía impuestos. En suma, puede afirmarse que las EI tienen una importante aportación al PIB, contribuyendo al desarrollo económico local y regional, al generar empleo y riqueza en el territorio en el que se encuentran.

2. El marco normativo regulador de las empresas de inserción

La vigente Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen jurídico de las empresas de inserción (en lo sucesivo, LEI), establece las condiciones y requisitos que deben cumplir estas organizaciones para ser reconocidas y poder participar en el mercado como tales, así como las especialidades de la relación laboral de las personas en inserción. Con anterioridad a su aprobación encontramos en la Ley 12/2001, de 9 de julio, de medidas urgentes de reforma del mercado de trabajo para el incremento del empleo y la mejora de su calidad (D.A. 9ª), una mínima regulación de las empresas de inserción (denominadas “empresas de promoción e inserción laboral”), limitándose dicha norma a (i) prever la posibilidad de contratación de personas en riesgo de exclusión social por parte de este tipo de empresas, (ii) a identificar como fin primordial de su objeto social la plena integración laboral y el acceso al empleo ordinario de las referidas personas, (iii) a prever un registro público, cuya inscripción resultaba voluntaria para las EI, y a (iv) contemplar la colaboración de estas últimas con la Administración pública, en especial con los servicios públicos de

empleo. El resto de su regulación quedaba pendiente de un futuro desarrollo reglamentario que no llegó a aprobarse.

No fue hasta la Ley 43/2006, de 29 de diciembre, para la mejora del crecimiento y del empleo, que recogió un nuevo mandato (D.F. 5^a) para que el Gobierno procediera a aprobar, en un plazo de seis meses, una norma con rango de ley reguladora de las empresas de inserción, previa consulta con las organizaciones sindicales y asociaciones empresariales más representativas, incluidas las del sector afectado -representadas por FAEDEI-. Así se había puesto de manifiesto, tanto en el Programa Nacional de Reformas (sexto eje) como en el III Plan Nacional de Acción para la Inclusión Social (2005-2006), donde entre las medidas propuestas para fomentar el acceso, promover la participación en el mercado laboral y luchar contra la pobreza y la exclusión social, figuraba la promoción de una regulación de la EI. Por tanto, la aprobación de la LEI cumple con el referido mandato.

La LEI aspira a ser el marco normativo común aprobado con la finalidad de corregir la compleja y dispar normativa que habían ido aprobando las distintas comunidades autónomas para ordenar el funcionamiento de las EI que operaban en sus respectivos territorios, dotando a este tipo de empresas de una norma general que corrigiera los desequilibrios territoriales generados por este panorama normativo tan heterogéneo. En efecto, aunque las normas autonómicas estuvieran dirigidas a un grupo de población beneficiaria, habitualmente, de medidas asistenciales, la regulaciones autonómicas de las EI iban más allá de la asistencia social (art. 148.1.20^a CE), adentrándose, con normas destinadas a regular los programas de ayudas económicas para el fomento del empleo y la promoción de la inclusión social, en la regulación de los requisitos para el reconocimiento de este tipo de empresas y de la contratación laboral por parte de las mismas y provocando un trato desigual según el territorio. El resultado es un marco normativo atomizado con regulaciones autonómicas distintas, referidas a aspectos cruciales como: (i) la caracterización de los sujetos y colectivos que se encuentran en situación de exclusión social, como requisito para su contratación por las empresas de inserción; (ii) el cumplimiento de requisitos como los porcentajes mínimos de personal vinculado a procesos de inserción o el de participación de entidades promotoras, a efectos de la calificación e inscripción registral de la EI; (iii) el contenido de los derechos y obligaciones que se derivan para los sujetos vinculados contractualmente; (iv) la competencia de los servicios públicos en el nacimiento, desarrollo y extinción de la relación laboral entre las personas vulnerables y las empresas de inserción, o (v) la intervención de estos órganos públicos en los procesos de inserción laboral.

Esta ausencia de una regulación uniforme de las empresas dedicadas a propiciar la inserción en la sociedad de las personas más vulnerables a través del trabajo, así como de las particularidades de las relaciones laborales que vinculan a las EI con las personas en inserción, y la garantía del principio de igualdad, justificó la opción del

legislador por recurrir, como fundamento constitucional de la LEI, a la competencia exclusiva del Estado en materia laboral, atribuida por el art. 149.1. 7ª CE, sin perjuicio, de las competencias de las comunidades autónomas en materia de asistencia social (D.F. 5ª LEI), había cuenta del importante papel que la asistencia social tiene en el objetivo perseguido por las empresas de inserción. Es por ello que la intervención de las comunidades autónomas no puede limitarse a la simple ejecución de los servicios necesarios para dar cumplimiento a lo previsto en la LEI.

De otro lado, con la promulgación de LEI también se daba respuesta a una reivindicación mantenida desde hace años por las organizaciones sociales dedicadas a la inserción social de las personas desfavorecidas, de contar con una regulación estatal que recogiera medidas de apoyo a su labor. Así, amén de incentivar el empleo como una herramienta al servicio de la inserción social de las personas menos favorecidas (art. 1.1 LEI), otro de los objetivos de la LEI es el de promocionar las empresas de inserción (art. 16.1 LEI).

3. Propuestas para la actualización del marco regulador de las empresas de inserción

La LEI se aprobó -como expresa su preámbulo- con el objetivo de dotar de un marco jurídico estable y homogéneo a las empresas de inserción, como instrumento al servicio de la inclusión social de los colectivos más desfavorecidos a través del trabajo y la formación. Tras quince años de vigencia y como consecuencia, entre otros factores, de la evolución social y económica de nuestro país, se ha puesto de manifiesto que dicha norma presenta carencias que limitan su eficacia, por lo que urge una reforma de la misma que subsane aquellas, garantizando el cumplimiento de sus objetivos y fomentando el desarrollo de empresas socialmente responsables que ayuden a construir una sociedad más justa. Las carencias a abordar y las mejoras que se proponen con tal finalidad, son las siguientes:

- 1ª. Reforzar el marco regulador específico. Es necesario reforzar el carácter de norma específica y común de la LEI. La diversidad de regulaciones que encontramos, en cuanto a requisitos y normas de funcionamiento, en las normas autonómicas de empresas de inserción genera inseguridad jurídica y dificultan el cumplimiento de los fines propios de este tipo de entidades.
- 2ª. Revisar los perfiles de las personas usuarias de las empresas de inserción. Habida cuenta que la exclusión social es un proceso dinámico en constante evolución, que puede alcanzar a cualquier tipo de persona y colectivo en al-

gún momento de su vida (JIMÉNEZ)⁶⁴, y que las transformaciones sociales provocan la aparición de nuevas situaciones de vulnerabilidad, es necesario actualizar la enumeración de personas y colectivos en exclusión social que contiene el art. 2 LEI.

- 3^a. Regular de forma más detallada los requisitos que tienen que reunir las entidades promotoras para poder constituir una EI, con el objeto de evitar el intrusismo ante la expectativa de acceso a contratos públicos y otras ventajas.
- 4^a. Fortalecer el fin social de las empresas de inserción exigiendo el destino íntegro del resultado económico del ejercicio al refuerzo de las estructuras productivas y/o de inclusión de la EI.
- 5^a. Flexibilizar el marco legal para dotar de estabilidad a las empresas de inserción, minimizando el riesgo de eventuales descalificaciones, con el objeto de facilitar la transición al mercado ordinario de las personas trabajadoras en procesos de inserción. La LEI establece una serie de requisitos y obligaciones, cuyo cumplimiento resulta demasiado restrictivo, como el cálculo de la ratio de personas trabajadoras en proceso de inserción respecto al personal ordinario, que debe flexibilizarse.
- 6^a. Establecer un marco de contenidos mínimos a desarrollar, común para todo el Estado, en los itinerarios personalizados de inserción. Además, siendo la formación uno de los pilares fundamentales de estas organizaciones, es preciso establecer programas de formación y capacitación que garanticen que las personas trabajadoras en inserción adquirirán las habilidades y competencias necesarias, tanto en lo que se refiere a su desarrollo personal como a su capacitación profesional, para desempeñar su trabajo.
- 7^a. Flexibilizar los requisitos para la contratación de personas en situación de vulnerabilidad o exclusión social.
- 8^a. Regular una modalidad de contratación laboral temporal específica para las empresas de inserción, con una causalidad, propia y específica, y una duración más prolongada, distinta a las previstas para los contratos de duración determinada en el art. 15 ET, que garantice un marco laboral acorde al objetivo social de la empresa de inserción, cual es lograr la plena integración en el mercado de trabajo ordinario de las personas en situación o riesgo de exclusión social.
- 9^a. Promover la creación de redes de colaboración entre empresas de inserción. Las empresas de inserción se enfrentan a dificultades para acceder a los mercados, especialmente en el caso de las empresas de servicios. Por tal motivo, es necesario promover la creación de redes de colaboración entre estas

64. JIMÉNEZ RAMÍREZ, M. (2008) Aproximación teórica de la exclusión social: complejidad e imprecisión del término. Consecuencias para el ámbito educativo. *Estudios pedagógicos (Valdivia)*, 34(1), pp. 173-186.

- organizaciones, a través de programas de apoyo específicos, que permitan mejorar su impacto social y económico.
- 10^a. Fomento de la colaboración entre las empresas de inserción y las ordinarias. Con el objetivo de garantizar la continuidad de su actividad, es necesario establecer medidas que fomenten la colaboración entre las empresas de inserción y el tejido empresarial convencional, incentivando la contratación responsable de éstas y la de las personas trabajadoras procedentes de empresas de inserción.
- 11^a. Fomentar la colaboración entre el sector público y el de las empresas de inserción para garantizar su sostenibilidad económica y su importante labor social, reforzando la obligatoriedad de reservar mercados públicos para impulsar el empleo de inclusión, así como el uso de cláusulas sociales en la contratación pública.
- 12^a. Reforzar las medidas de promoción de las empresas. Es necesario impulsar el modelo inclusivo y sostenible que representan las empresas de inserción, estableciendo medidas de promoción adecuadas a su fin social en todo el Estado. En esta línea, deben ser consideradas como un sector empresarial en sí mismo y contar con políticas públicas específicas de apoyo, como la concesión de subvenciones, ayudas económicas y la simplificación de los trámites administrativos para acceder a las mismas.
- También debe ponerse en valor que las empresas de inserción están declaradas como Entidades de Interés Económico General (entidades SIEG), haciéndola valer a la hora de acceder a ayudas y subvenciones públicas, así como a la hora de acceder a bonificaciones en las cuotas de contingencias comunes en la Seguridad Social.
- 13^a. Mejora de la coordinación entre las distintas administraciones públicas implicadas en el proceso de inserción laboral de personas en situación de exclusión social. La ausencia de un sistema de coordinación entre los organismos competentes genera ineficiencias y duplicidades en el proceso de inserción socio-laboral de las personas vulnerables, lo que limita la capacidad de las empresas de inserción para proporcionar empleo y formación a este colectivo de personas. Se precisa establecer mecanismos de coordinación y colaboración entre los servicios públicos de empleo y las administraciones locales.
- 14^a. La falta de financiación es uno de los principales problemas a los que se enfrentan las empresas de inserción. La mayoría de las empresas de inserción son pequeñas o medianas y suelen dedicarse a actividades económicas con una baja rentabilidad, lo que les dificulta obtener beneficios y disponer de los recursos económicos necesarios para su funcionamiento y crecimiento. Además, al tratarse de entidades sin ánimo de lucro no pueden ofrecer garantías económicas suficientes para acceder a financiación bancaria. Todo

ello provoca una gran dependencia de las subvenciones y ayudas públicas, cuya insuficiencia y carácter contingente dificulta la planificación a largo plazo y la sostenibilidad financiera de estas empresas, limitando su capacidad para crecer y consolidarse en el mercado, ofreciendo oportunidades laborales a personas en situación de riesgo o exclusión social.

Por consiguiente, para garantizar la continuidad de las empresas de inserción y la importante labor social que desarrollan, es necesario buscar fórmulas que faciliten su acceso a la financiación privada, como pueden ser la creación de fondos de financiación específicos para este tipo de empresas, la mejora de los sistemas de garantías y avales o el fomento del mecenazgo.

- 15^a. Establecimiento de incentivos fiscales como forma de discriminar positivamente el trabajo social que realizan las empresas de inserción. La LEI debería contemplar -la vigente ley no lo hace- incentivos fiscales no sólo destinados a fomentar la creación y el desarrollo de empresas de inserción sino también a aquellas empresas “ordinarias” que contraten con ellas, lo que contribuiría a la consolidación y crecimiento de este tipo de empresas sociales.
- 16^a. Establecimiento de un sistema de fiscalización que permita verificar el cumplimiento de las obligaciones por parte de estas empresas, previniendo actuaciones fraudulentas.
- 17^a. Incrementar la visibilidad de las empresas de inserción. Pese a que las empresas de inserción realizan una labor muy importante en la sociedad, muchas personas desconocen su existencia y la labor que realizan. Por ello, se propone incrementar su visibilidad a través de campañas de sensibilización y difusión de sus actividades, asignando el Sello de Inclusión con la calificación administrativa de EI.
- 18^a. Promover el asociacionismo de las empresas de inserción, reforzando la promoción de las asociaciones representativas y su importante papel en el fomento de este sector empresarial.

EL ECOSISTEMA DE LA ECONOMÍA SOCIAL: MODELO, DIMENSIONES Y RASGOS CARACTERÍSTICOS

Belén Català Estada

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

Teresa Savall Morera

Departamento de Economía Aplicada – Universitat de València

Rafael Chaves Ávila

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. EL ECOSISTEMA DE LA ECONOMÍA SOCIAL. 2.1. Modelo y dimensiones. 2.2. Rasgos característicos. 3. EL ECOSISTEMA DE ECONOMÍA SOCIAL VALENCIANO. 4. CONCLUSIONES. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Introducción

El concepto de ecosistema ha despertado desde hace mucho tiempo tanto la atención de la literatura científica como de los diferentes responsables políticos en su tarea de elaboración de políticas públicas. En la actualidad se contemplan múltiples definiciones, y lo podemos entender como el conjunto de actores de diversa naturaleza que existen en un territorio, interrelacionados e independientes, compartiendo factores y un objetivo o destino común.

Existen diferentes tipos de ecosistemas según donde pongamos el acento: des de los más tradicionales, como ahora el ecosistema empresarial de Moore (1993), el de conocimiento, el de emprendimiento o el de innovación; hasta los más recientes como son el digital o los ecosistemas de plataforma. Aunque a veces resulte difícil su identificación, así como encontrar los elementos que lo hacen singular y justifiquen la gran proliferación de modelos ecosistémicos (Oh et al, 2016), la caracterización

de un ecosistema radica en la existencia de un objetivo propio y una serie de rasgos únicos que lo validan (Cobben et al, 2022).

Asimismo, a pesar de que en la literatura se han abordado los estudios sobre ecosistemas desde muchas perspectivas, no se ha profundizado en la evolución de la naturaleza y el enfoque de determinados objetivos específicos de los ecosistemas, como la creación de valor social y sostenible (Cobben et al, 2022).

En el caso de la economía social, hay elementos que identifican y justifican la existencia de un ecosistema propio, y que combina aspectos tanto de innovación como de emprendimiento social. La interrelación de diversos elementos inherentes al concepto de economía social evidencia que no se ha caracterizado un ecosistema de la economía social en un sentido amplio e inclusivo que potencie el escalamiento de sus entidades a través del impacto social y de las interrelaciones entre sus partes.

A lo largo capítulo se aborda la cuestión del aspecto social en los diferentes ecosistemas, se caracteriza un modelo de ecosistema de economía social, incluyendo la innovación y el emprendimiento como elementos inherentes, se delimitan sus dimensiones y los aspectos diferenciadores de la economía social respecto a otros modelos ecosistémicos; y se da evidencia de la existencia de este tipo de fenómeno en la Comunidad Valenciana.

2. El ecosistema de la economía social

En los últimos años se han incrementado los estudios sobre innovación social y emprendimiento social. De la revisión de estos dos conceptos cabe destacar, por una parte, que ambos son términos con muchas acepciones, donde no hay un consenso propio claro en sus propias definiciones; y, por otra, la profunda relación que hay entre ellos y la dificultad que tienen para disociarse, pues en la mayoría de casos son aspectos de un mismo sistema (Catala et al, 2023).

Diversos autores han modelizado sus propios ecosistemas de emprendimiento social y de innovación social (Vernis y Navarro, 2011; Roundy; 2017; Biggeri et al, 2017; Carayannis, 2021; Silva-Flores y Murillo, 2022). Sin embargo, a pesar de los avances en la investigación del aspecto social de los ecosistemas, los diferentes modelos propuestos no bastan para explicar y caracterizar la singularidad de la economía social ni el impacto que tiene en el territorio. Esta debe contar con mecanismos específicos que promuevan, desarrollen y reproduzcan de forma proactiva el modelo empresarial de la economía social en un modelo que concilie objetivos económicos y sociales.

Por ello, y bajo el contexto de que no es posible explicar la complejidad de la economía social desde una única esfera, hay autores que han empezado a explicar la realidad de determinados territorios que son proactivos en su fomento, como son los

casos de Barcelona, Galicia, Quebec, la Comunidad Valenciana o la Emilia Romagna (Garrido, 2020; Bastida et al; 2020; Levesque, 2020; Catala et al, 2023).

Es destacable la aportación que hace Levesque en este campo, donde señala tres ideas significativas: en primer lugar, que “existen pocos estudios sobre los ecosistemas empresariales de economía social” (Levesque, 2020:11). En segundo lugar, que “las empresas cooperativas necesitan un ecosistema empresarial, y las que no tienen ese ecosistema están en peligro de extinción” (Levesque, 2020:11) y, finalmente, que la “constitución de un ecosistema cooperativo se basa en la creación de alianzas y el apoyo de los movimientos sociales, en una cultura compartidas, en reglas que garanticen la compensación entre los fines económicos y sociales; y en condiciones para beneficiarse de las ventajas cooperativas” (Levesque, 2020:12).

Por otra parte, hay un interés político por el fomento de ecosistemas de economía social. El ecosistema de economía social ha sido considerado como uno de 14 ecosistemas industriales en la estrategia industrial de la Unión Europea ‘EU industrial strategy’ (Comisión Europea, 2022); y el Plan europeo de Acción para la Economía Social (Comisión Europea, 2021) estableció como acción clave el lanzamiento de un informe que mostrara una vía de transición para consolidar un ecosistema de economía social y de proximidad, publicado a finales de 2022 y que muestra, entre otros aspectos, cómo posibilitar la transición ecológica y digital del ecosistema de economía social.

Se están haciendo grandes avances en el plano institucional para el fomento de la economía social y especialmente a raíz de la crisis del Covid-19 y, por ello, es necesario teorizar una propuesta de modelo concreto sobre los ecosistemas de economía social que facilite la comprensión de los propios actores participantes en el mismo; y que sirva para identificar qué elementos catalizadores pueden promover la aparición de nuevos ecosistemas, o que políticas públicas podrían implementarse para mejorar su funcionamiento e impacto.

2.1. Modelo y dimensiones

Tal y como se ha enunciado, el primer aspecto necesario para poder caracterizar un ecosistema es la existencia de un objetivo específico. El objetivo del ecosistema de la economía social es la generación de valor social a través del desarrollo de una actividad económica, para así alcanzar un mayor grado de cohesión social en el territorio donde radica. Para conseguir este objetivo, todos los agentes integrantes del ecosistema actúan bajo los principios de la economía social, con tal de garantizar que junto con la creación de un valor económico también se genere un valor social. Estos principios se materializan en normas de funcionamiento asumidas por las entidades que conforman el ecosistema y se reflejan en su manera de funcionar.

Las entidades de economía social se nutren de determinados elementos que funcionan de manera coordinada y potencian el objetivo último del ecosistema. Es por ello que el modelo de economía social propuesto es un modelo decaedro compuesto por diez elementos que debidamente proyectados dan sentido a dos dimensiones para la generación de valor social: el conocimiento y la dimensión práctica u operacional.

El diseño del modelo se ha elaborado a través del estudio y comparación de otros modelos que se han ido teorizando a lo largo del tiempo, y que incorporan las perspectivas de innovación y emprendimiento. El modelo comprende los elementos que se muestran en la tabla 1.

Tabla 1. Elementos del ecosistema de economía social

Elementos	Contribuciones
Formación	Vernis y Navarro, 2011; Comisión Europea, 2016; Roundy, 2017; Levesque, 2020
Investigación	Vernis y Navarro, 2011; Levesque, 2020; Carayannis et al, 2021
Redes	Vernis y Navarro, 2011; Comisión Europea, 2015; Comisión Europea, 2016; Levesque, 2020
Medición del impacto	Comisión Europea, 2015; Roundy, 2017; OCDE, 2018
Cultura e identidad	Bloom y Dees, 2008; Roundy, 2017; OCDE, 2018; Carayannis et al, 2021
Acceso a la financiación	Vernis y Navarro, 2011; Comisión Europea, 2016; OCDE, 2018; Levesque, 2020
Marco legal	Comisión Europea, 2015, 2016; OCDE, 2018
Instituciones y políticas públicas	Bloom and Dees, 2008; Comisión Europea, 2016; Biggeri et al; 2017; OCDE, 2018; Carayannis et al, 2021
Consultoría	Vernis and Navarro, 2011; Comisión Europea, 2015; Roundy, 2017; OCDE, 2018; Levesque, 2020
Acceso a los mercados	Bloom and Dees, 2008; Comisión Europea; 2015, 2016; OCDE, 2018

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1. Modelo de ecosistema de la economía social



Fuente: Català, Savall y Chaves (2023:6).

En la Figura 1 se encuentra como centro del ecosistema las entidades de la economía social, que a su vez están acompañadas de 10 elementos singulares. En primer lugar, tiene que existir una cultura e identidad consolidada en materia de economía social, una vertiente formativa y otra de investigación, así como unas métricas que estimen el impacto que aporta en el territorio; y finalmente, unos servicios o mecanismos de soporte y consultoría para sus entidades. Estos cinco elementos conforman la dimensión cognitiva del ecosistema.

En segundo lugar, debe de existir un acceso a la financiación y un acceso a los mercados adecuados para las entidades de la economía social, así como un entorno legal favorable para su creación y consolidación; y, finalmente, unas buenas redes con entidades de soporte y unas instituciones que promuevan políticas públicas destinadas a fomentarla. Estos últimos cinco elementos conforman la dimensión práctica o operacional del ecosistema.

2.2. Rasgos característicos

El ecosistema de economía social tiene su ventaja competitiva en el capital relacional, basado en la cooperación entre los diferentes actores y con una fuerte vocación de servicio al territorio y a la sociedad. Por lo que respecta a su ámbito geográfico, el ecosistema está concebido desde una perspectiva regional, bajo el paraguas asistencial de las esferas nacional e internacional, es decir, trabaja bajo un sistema multinivel en el que el ámbito internacional se convierte en un catalizador para el desarrollo de ecosistemas regionales.

En cuanto a su evolución, el ecosistema de economía social se centra en su consolidación, expansión y replica en otros territorios a través de la ayuda mutua. Además, cuenta con una figura central que impulsa el ecosistema como es la propia sociedad civil que demanda un cambio socioeconómico en el territorio en el que viven, y que al mismo tiempo actúa como prescriptora e impulsora del ecosistema. A su vez, los actores del ecosistema se caracterizan por un enfoque múltiple, donde un actor puede desarrollar diferentes roles dentro de un mismo territorio. Esta particularidad del modelo mejora las relaciones entre los agentes del ecosistema que interactúan a través de la cooperación y la asistencia recíproca.

Finalmente, el ecosistema se estructura a través de redes de cooperación que permiten crear sinergias y centrar esfuerzos en conseguir objetivos comunes que generen valor social. El logro de este valor social y maximizarlo es el objetivo último del ecosistema, su razón de ser; y la justificación de porqué podemos hablar de la existencia de un ecosistema de economía social.

La tabla 2 muestra los rasgos característicos de este ecosistema ateniendo a los parámetros distintivos de los ecosistemas de Cobben et al (2022).

Tabla 2. Rasgos del ecosistema de economía social

Características	Ecosistema de economía social
Ventaja competitiva	Enfoque territorial y social
Ámbito geográfico	Regional. Enfoque multinivel
Ámbito temporal	Enfoque evolutivo con voluntad de réplica
Orquestación	No tiene un enfoque de empresa
Actores	Basado en tipos de socios multifacéticos
Estructura	Red cooperativa
Creación y captura de valor	Énfasis en la creación de valor social a través del conocimiento y la práctica

Fuente: Adaptación de Cobben et al, 2022: 142.

3. El ecosistema de economía social valenciano

La Comunitat Valenciana es un territorio conocido por su alta tradición cooperativa y de la economía social. Dos de las cinco empresas más importantes en la región como Anecoop o Consum son cooperativas y las últimas cifras del año 2021 muestran que el cooperativismo representa el 7% del PIB valenciano, con 2.611 cooperativas activas en 2022.

En general, existe una **cultura e identidad** cooperativa fuerte que se extiende a muchas esferas, y que está altamente influenciada por el cooperativismo agrario tradicional. La sociedad valenciana asocia positivamente las cooperativas de los pueblos y ciudades como elementos vertebradores del territorio y como nexos de la ocupación y la vida social. Además, esta identidad se ve reforzada por la presencia de actos institucionales de reconocimiento del papel de las cooperativas y de la Economía Social como los Premios Pepe Miquel o los Premios CERMI CV, entre otros.

Por otro lado, uno de los elementos más fuertes del ecosistema de economía social valenciano es su vertiente **formativa** y de **investigación**, pues la Comunitat Valenciana es un referente mundial en investigación sobre la materia. Todas las universidades públicas valencianas cuentan con especialistas en economía social, y destaca la Universitat de València con un instituto de investigación (IUDESCOOP), un máster oficial, un máster propio y un programa de doctorado. Además, Valencia es la sede nacional del Centro de Investigación e Información de Economía Social y Cooperativa Espanyol (CIRIEC-España), lo cual favorece la transmisión de conocimiento a nivel nacional e internacional.

En cuanto a las posibilidades de **medir el impacto** de la economía social en el territorio, la Comunitat Valenciana cuenta con una gran variedad de herramientas. En primer lugar, la existencia de un Observatorio Valenciano de la Economía Social y de libros blancos de economía social periódicos que analizan la evolución del sector con las principales cifras y magnitudes. Además, Valencia forma parte de varios proyectos europeos donde se mide la presencia de la economía social, como es el RESET (Relaunching Employment with Social Economy in the Territories), y cuenta con una Red de Municipios por la Economía Social de reciente creación. Finalmente, cuenta con un reciente proyecto llamado Valestat, que es el primer portal estadístico de la economía social en la Comunidad Valenciana y que está dirigido por CIRIEC-España.

Respecto a las esferas de **redes** y **servicios de apoyo** a la economía social, el territorio se encuentra organizado por entidades representativas sectoriales. Estas entidades realizan tareas de consultoría, acompañamiento y apoyo legal a la economía social. Dentro del cooperativismo, destaca la Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (CONCOVAL), que a su vez agrupa a las Federaciones de Cooperativas por clases, como son FEVECTA, FECOVI, FECOTRANS, UCEV o la Federación

de cooperativas agroalimentarias, entre otras. Destacan también otras redes como la plataforma del Tercer Sector, REAS PV, RedEnClau, MigraCOOP o ESSCoop. Tal y como se ha señalado, la existencia de una base fuerte de trabajo cooperativo entre entidades y el agrupamiento en redes fortalece y mejora el funcionamiento del sector.

En el ámbito financiero y del **acceso a la financiación**, la Comunitat Valenciana tiene una red de entidades financieras cooperativas que ponen el foco en la financiación sostenible y con impacto en el territorio. Estas entidades tienen una especial sensibilidad por la promoción cooperativa y por la financiación de proyectos sostenibles, así como el patrocinio de actividades arraigadas al territorio.

El **entorno legal** y la existencia de unas **administraciones que estimulan políticas públicas promotoras de la economía social** son también una de las fortalezas del ecosistema valenciano. En cuanto al marco legislativo, la economía social se regula a nivel nacional, pero existen numerosas leyes regionales que regulan las particularidades de las cooperativas, del tercer sector de acción social, o de las mutualidades y fundaciones; todas éstas co-elaboradas con el sector a través de un permanente diálogo social. Además, existe un órgano político como es la Dirección General de Emprendimiento y Cooperativismo, y un órgano institucional como es el Consejo Valenciano de Cooperativismo para reforzar e impulsar políticas públicas, entre las cuales destacan los dos últimos planes regionales para el fomento y apoyo del cooperativismo ‘Fent Cooperatives’.

Finalmente, por lo que respeta el **acceso a los mercados** y el fomento de las entidades para hacerlas más competitivas con el resto de entidades que no forman parte de la economía social; se fomenta desde una doble vertiente. En primer lugar, desde el ámbito público, donde se trabajan las figuras de los contratos sociales y las reservas para garantizar la prestación de servicios públicos por la economía social en las administraciones. Y, en segundo lugar, en el ámbito privado, donde existen ayudas específicas para las entidades para mejorar sus capacidades de inserción y para generar impacto social, con programas públicos como Llamp.

Con todas estas dimensiones, se constituye un fuerte ecosistema que promueve la economía social en la región, y se impregna en el ADN valenciano y en su identidad territorial.

4. Conclusiones

El objetivo de este capítulo ha sido concebir un nuevo marco analítico en los ecosistemas de economía social, identificar sus principales características, elementos y objetivos; así como sus diferencias con respecto a otros modelos ecosistémicos, poniendo el acento en que el ecosistema de economía social comparte rasgos inherentes que provienen tanto del emprendimiento como de la innovación social.

Se ha puesto en evidencia que existe una voluntad institucional por caracterizar un ecosistema de economía social, y que entre sus principales rasgos se encuentra el hecho de crear valor social para las personas y territorio en el que viven a través de relaciones de cooperación; y cuyos actores comparten una cultura, valores y reglas integradas en los elementos del ecosistema.

El ecosistema de la ES se concibe desde un enfoque regional con una perspectiva multinivel, y a través de una faceta evolutiva basada en el escalamiento y la consolidación progresiva. Además, se caracteriza por estar impulsado por una sociedad civil transformadora y por la naturaleza polifacética de los actores que desempeñan distintos papeles dentro de una estructura de red cooperativa. Por último, la creación de valor social se consigue de la dimensión del conocimiento y la dimensión operativa del ecosistema, que crean un entorno favorable para el desarrollo de innovaciones sociales y para responder a necesidades e iniciativas que antes no se habían concebido desde un punto de vista social, así como para la perpetuación y réplica del modelo en otros territorios.

La caracterización del modelo es relevante por varias razones. En primer lugar, porque homogeneiza los criterios de análisis y sitúa la economía social en el centro del modelo, en lugar de como elemento subsidiario. En segundo lugar, porque facilita la comprensión de los actores implicados en el ecosistema y su autoconciencia de cuáles son sus elementos singulares, de modo que puedan reforzarlos y desarrollarlos. En tercer lugar, también es positivo desde el punto de vista de las instituciones públicas, ya que facilita el diseño de políticas públicas dirigidas a mejorar el propio ecosistema. Por último, fomenta la investigación basada en estos ecosistemas y la identificación de territorios concretos, lo que permite estudiar y replicar elementos, medidas e iniciativas en otras regiones que quieran promocionar la economía social. Todas estas contribuciones ayudan a mejorar la comprensión de la economía social y a valorizar el papel que desempeña en la sociedad.

Referencias bibliográficas

- BASTIDA, M., OLVEIRA-BLANCO A., SAVALL-MORERA, T. (2020): Medidas para el fomento y consolidación de un ecosistema favorable a la Economía Social en Galicia. La Red Eusumo, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 98, 59-94. DOI: 107203/CIRIEC-E.98.15872.
- BIGGERI, M., TESTI, E., BELLUCCI, M. (2017) Enabling Ecosystems for Social Enterprises and Social Innovation: A Capability Approach Perspective, *Journal of Human Development and Capabilities*, 18:2, 299-306, DOI: 10.1080/19452829.2017.1306690
- BLOOM, P., DEES, J. (2008). Cultivate your ecosystem. *Stanford Social Innovation Review*, 6(1), 47.
- CATALÀ, B. SAVALL, T. I CHAVES, R. (2023). From entrepreneurial and innovation ecosystems to the social economy ecosystem, *Journal of Business Research*, 163.
- CARAYANNIS, E., GRIORODIS, E., STAMATI, D., VALVI, T. (2021) Social Business Model Innovation: A Quadruple/Quintuple Helix-Based Social Innovation Ecosystem. *IEEE Transactions on engineering management*, 68, 235-248. DOI: 10.1109/TEM.2019.2914408
- COBBEN,R., WARD, O., ROIKAKKERS, N., RADZIWON, A. (2022) Ecosystem types: A systematic review on boundaries and goals. *Journal of Business Research*, 142, 138-164 <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.12.046>
- COMISIÓN EUROPEA (2015) A map of Social Enterprises and their Eco-systems in Europe.
- COMISIÓN EUROPEA (2021) Building an economy that works for people: an action plan for the social economy. Find available: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1537&langId=en>
- COMISIÓN EUROPEA (2022) Transition pathway for Proximity and Social Economy. Find available: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/proximity-and-social-economy-transition-pathway_en
- LEVESQUE,B. (2020) Social and Solidarity Economy and Social Entrepreneurs: Towards Which New Ecosystems?, *Revue Interventions économiques* . DOI: <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.2802>
- MOORE, J. (1993). Predators and prey: A new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 71(3), 75-86.
- OCDE (2018) The better entrepreneurship Policy Tool. Find available: <https://betterentrepreneurship.eu/>
- OH, D., PHILIPS, F., PARK, S., & LEE, E. (2016). Innovation Ecosystems: A critical examination. *Technovation*, 54(C), 1-6. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2016.02.004>

- ROUNDY, PT (2017) Social entrepreneurship an entrepreneurial ecosystems. Complementary or disjoint phenomena? *International Journal of Social Economics*, 44, 1257-1267. DOI: 10.1108/IJSE-02-2016-0045
- SILVA-FLORES, M., MURILLO, D. (2022) Ecosystems of Innovation: Factors of Social Innovation and its Role in Public Policies. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 35:4, 569-588, DOI: 10.1080/13511610.2022.2069548
- VERNIS, A., NAVARRO, C. (2011) El concepto de ecosistema para el emprendimiento social. *Revista Española del Tercer Sector* nº17, enero-abril 2011 67 Madrid (pp 67-84).

SINDICATOS Y ORGANIZACIONES COMUNITARIAS DE ACCIÓN SOCIAL. UN PEQUEÑO BALANCE DE UN ENCUENTRO SOCIALMENTE NECESARIO

Miguel Ángel García Calavia

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. COOPERACIÓN ENTRE SINDICATOS Y OCAS. 3. UNA AGENDA FUTURA. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Introducción

Como es sabido, la expresión Tercer Sector hace referencia a un conjunto de entidades específicas surgidas de la libre iniciativa ciudadana, que actúan sin ánimo de lucro y suelen contar con la participación de personas voluntarias. Dentro de este conjunto están incluidas las Organizaciones Comunitarias de Acción Social (OCAS) también conocidas como Organizaciones no Gubernamentales (ONGs). Aunque sus objetivos son muy variados, “tienen el denominador común de estar relacionados con la denuncia de problemas sociales, la prestación de servicios para resolverlos, la defensa de derechos humanos, la ayuda a los más desfavorecidos de la sociedad, la cooperación internacional para ayudar a otros países... en (resumen), unos objetivos en los que predomina la perspectiva del bienestar de los ciudadanos y, por tanto, de la sociedad” (Pérez Yruela y Rodríguez Cabrero, 2021: 2). Su intervención social importante se ha hecho más necesaria y urgente desde hace algunas décadas con la globalización económica que ha agravado esos problemas sociales, ha aumentado algunos de los grupos vulnerables y se ha deteriorado y se ha hecho más ineficiente los sistemas de gobernanza democrática.

Por otro lado, los sindicatos siempre han sostenido que una defensa constante de los intereses de los trabajadores a largo plazo requiere tener en cuenta cuestiones relacionadas con derechos de distinto tipo -políticos, de ciudadanía social-, la elimi-

nación de la pobreza, la reducción de las desigualdades, que influyen en el bienestar general de las personas y de la sociedad en su conjunto. Se puede afirmar, pues, que los sindicatos sirven a los intereses de la sociedad en general, al igual que las entidades del Tercer Sector que actúan con el deseo de mejorar la condición humana. También, en el caso de los sindicatos, su acción es imperiosa porque las empresas transnacionales intentan esquivar o, al menos, rebajar, las demandas de los trabajadores, en particular, y de la sociedad, en general, ya que como resultado de la globalización pueden acceder a nuevos mercados laborales. A este respecto, el capital transnacionalizado ha perdido interés en contribuir financiera y políticamente a un compromiso social como sucedió en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial (1945). Por el contrario, busca la hegemonía planteando e intentando imponer que sus propios objetivos son los objetivos generales de la sociedad.

Así pues, tanto los sindicatos como las OCAS son actores de la sociedad civil en busca del progreso social. Lo que tienen en común son agendas específicas para la mejora de la sociedad. Cuando los sindicatos y las OCAS cooperan, el impacto de su acción conjunta en los acontecimientos sociales y políticos puede ser importante. Cuando dicha cooperación fracasa, puede retrasar significativamente la agenda de ambos (Gallin, 2001). En consecuencia, la cooperación entre los sindicatos y las OCAS es posible y necesaria para impulsar una sociedad en que la atención de las necesidades humanas básicas sea prioritaria (Gallin, 2001).

Ahora bien, en el nuevo espacio que se ha configurado con la globalización, las relaciones entre sindicatos y OCAS se han visto afectadas. Por un lado, se ha acentuado las divisiones en las OCAS entre las que han apostado por formar alianzas con sindicatos en torno a una agenda común y las que se han mantenido al margen con una agenda propia. Por otro, entre los sindicatos se ha intensificado las divisiones entre los que promueven alianzas con OCAS y los que recelan de las mismas.

Es importante, pues, identificar los dominios de la realidad social en los que los sindicatos y las OCAS han cooperado y los problemas que han abordado, las condiciones en las que dicha cooperación ha sido posible y el tipo de mejoras y avances producidos. En esta breve nota, a propósito del XX Aniversario de IUDESCOOP, se repasa las relaciones que han tenido lugar en la Comunidad Valenciana a partir de las aproximaciones analíticas que se han realizado desde el Instituto derivando una agenda de investigación dada su importancia.

2. Cooperación entre sindicatos y OCAS

La mundialización que se intensificó en la última década del siglo XX comportó una inflexión significativa del equilibrio de fuerzas entre el trabajo organizado y la empresa organizada (o entre los sindicatos y las asociaciones empresariales) en que

se basaba el consenso social posterior a la II Guerra Mundial (1945) en las sociedades pluralistas que conocemos como las del bienestar. La lógica básica que inspiró el orden de dichas sociedades se había constituido en torno al respeto de los trabajadores por la forma privada de producir la riqueza, por un lado, y sus exigencias de protección y corrección de las desigualdades en el marco del estado nación, por otro. La crisis económica de los años setenta ya había puesto de manifiesto la desafección de buena parte del capital por ese consenso. También, las limitaciones de las políticas macroeconómicas y de empleo tradicionales de las sociedades democráticas europeas para afrontar las nuevas demandas sociales -empleo, participación y protección social- generadas en ese tiempo de crisis. Poco tiempo después, se inició el socavamiento del modelo social y de empleo que a España llegó en una coyuntura de crisis no solo económica sino también política (transición a la democracia) de modo que su configuración fue limitada y frágil.

La ruptura del equilibrio de poder en favor del capital, especialmente, en beneficio del poder corporativo transnacional fue acompañada de un cuestionamiento cuando no de una crítica de los valores y propuestas de los sindicatos que se habían debilitado y habían sido incapaces de dar una respuesta política adecuada. La mundialización trajo consigo también un aumento de las desigualdades dentro y entre los países. Además, el papel del estado se vio afectado y se reorientó, por un lado, hacia una mayor defensa de los intereses empresariales en el nuevo orden mundializado; por otro, hacia la reforma del modelo social de postguerra aunque los ritmos y grados variaron según países.

Al mismo tiempo, la sociedad civil promovió una gran diversidad de organizaciones voluntarias para defender asuntos de interés público, en buena medida como respuesta a los problemas sociales creados o agravados por la mundialización (Subirats, 2001). Ponían así de manifiesto que su preocupación central era la atención a la población y no el lucro; además, promovían el voluntariado y sobre todo, una gestión participativa y democrática. Serán los rasgos que caracterizarán su identidad reforzada por la opinión favorable que la sociedad tiene de ellas ya que se perciben como uno de los ejes en la provisión de servicios de todo tipo (Pérez Yruela, Rodríguez Cabrero, 2020: 28).

En esta nueva coyuntura, iniciada a finales de los setenta, la cooperación entre los sindicatos y las ONGs se ha ampliado con respecto a distintas cuestiones sociales (Antentas, 2008). La mayoría de los sindicatos han tenido siempre preocupaciones políticas y sociales más amplias que las relacionadas estrictamente con el empleo y la empresa. Así, el respeto de los derechos humanos, políticos y sociales, la lucha contra la pobreza, la reducción de las desigualdades o el desarrollo económico y social de las zonas atrasadas del planeta han formado parte de sus programas de acción y de sus compromisos políticos; también, la protección del medio ambiente aunque en menor grado. Se trata de preocupaciones que han sido asumidas por buena parte de las Or-

ganizaciones Comunitarias de Acción Social cada vez más posicionadas e incisivas en el ámbito de la gobernanza y de la mejora social; incluso, han asumido preocupaciones sindicales relacionadas con el empleo, sus condiciones (incluidas las salariales).

Esta cooperación es sólida y tiene una larga tradición en lo relativo a la defensa de los derechos humanos y sociales. Los sindicatos valencianos han actuado juntamente con ONGDs (como Amnistía Internacional...) en la denuncia de violaciones de los derechos de los trabajadores en países bajo regímenes autoritarios; más específicamente en campañas en defensa de la libertad de prensa o de denuncia del trabajo infantil. La cooperación está arraigada también y tiene una historia larga en lo referente a la lucha contra la pobreza –“Pobreza Zero”- y está afianzada la que tiene lugar en torno a una fiscalidad justa aunque tiene menos recorrido; tanto en una como otra existen coordinadoras en las que participan numerosas OCAS junto a CC.OO. y UGT y sindicatos específicos como Intersindical o GESTHA. En el sector del desarrollo, los sindicatos han sido activos desde hace algunas décadas a través de sus propias ONGDs (“Pau i Solidaritat” en el caso de CC.OO. y una ONGD de ISCOD -Instituto Sindical de Cooperación al Desarrollo- en el caso de UGT) aunque colaborando también con entidades comprometidas con esta función.

Más recientemente, los sindicatos han cooperado en la campaña de demanda de cierre de los centros de internamiento de extranjeros con la coordinadora que ha promovido la Comisión Española de Ayuda al Refugiado (CEAR). Igualmente, se han sumado también a coordinadoras que han defendido la mejora de la sanidad pública y universal (la mejora de la atención primaria o vacunas para todos) o los derechos LGTBI.

Una consideración aparte merece la cooperación de los sindicatos con las ONGDs medioambientalistas. En los últimos tiempos, ha aumentado la cooperación a medida que se ha extendido la conciencia de la necesidad de un desarrollo sostenible a largo plazo amenazado especialmente con el cambio climático. Ahora bien, ha sido un dominio dónde a los sindicatos les ha costado cooperar porque han primado la defensa de los puestos de trabajo considerando frecuentemente que el ecologismo podía suponer una amenaza para el empleo. En este contexto, la cooperación tenía lugar cuando consideraban que la contaminación perjudicaba la salud laboral. De todas maneras, es previsible que la colaboración se amplíe temáticamente y crezca en los próximos años.

La cooperación está relacionada, pues, con los objetivos compartidos. Además, hay que señalar que, junto a la coincidencia de objetivos, otras condiciones para la cooperación fructífera han sido: la fuente de la legitimidad de sindicatos, por un lado, y de las OCAS, por otro; la transparencia recíproca de sus acciones; el destinatario de la rendición de cuentas de cada uno de los cooperantes; el respeto mutuo en lo que se refiere a los objetivos del (o de los) otro(s); y la gestión democrática. Precisamente, las dificultades están relacionadas frecuentemente con la forma de funcionamiento

de sindicatos y OCAS. Por último, hay que señalar que la cooperación se ha intensificado a partir de las tensiones entre la mundialización de carácter neoliberal respaldada por muchos gobiernos actuales y la creciente concienciación de la necesidad de una sociedad más justa, equitativa, democrática y sostenible (defendida por los sindicatos y la mayoría de las OCAS).

Algunos de los logros sociales conseguidos en las campañas a las que ha dado lugar la cooperación en la Comunidad Valenciana han sido: difundir problemas y propuestas para poder ir afrontándolos; también, en algún caso, la aprobación y puesta en marcha de alguna de esas propuestas por el gobierno autonómico y algunos ayuntamientos para avanzar en su resolución aprovechando su participación en ciertas estructuras de oportunidad política. También, ha permitido a sindicatos y OCAS participantes en las mismas reforzarse organizativamente. Otros logros han tenido lugar en el dominio personal y grupal proporcionando formación y asesoramiento a personas o colectivos con características específicas a través de acciones en las que los sindicatos han colaborado con algunas OCAS.

3. Una agenda futura

Se ha puesto de manifiesto, pues, la relevancia de la cooperación conjunta de OCAS y sindicatos para abordar problemas sociales y para fomentar el bienestar social. Por tanto, su importancia social y democrática. Sin embargo, la información y el conocimiento sistematizado sobre dicha cooperación es mínimo. Existen estudios sobre sindicatos, por un lado, y OCAS, por otro; balances sobre distintos aspectos de unos y otros dirigidos por personas del Instituto. En la revista CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa nº 105 se promovió un número monográfico que recogió trabajos exploratorios sobre dicha cooperación. Sería pertinente definir un programa de investigación en IUDESCOOP que incluya, al menos:

- Sistematización teórica de la cooperación
- Inventario y construcción de base de datos sobre experiencias de cooperación que recojan información sobre una serie de variables significativas.
- Estudios comparados a nivel nacional en contacto con otros investigadores o grupos de investigadores de otras latitudes de España sobre funcionamiento de las coordinadoras que promueven dicha cooperación y sus acciones.
- Estudios de caso comparados para identificar factores de éxito y fracaso de dicha cooperación.

Referencias bibliográficas

- ANTENTAS, J.M. (2008): “Los sindicatos ante la globalización. ¿Hacia qué nuevas formas de solidaridad internacional?”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 26(1), 35-55.
- GALLIN, D. (2000): “Trade Unions and NGOs: A necessary Partnership for Social Development”, *Civil Society and Social Movements Programme Paper*, N° 1, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD).
- PÉREZ YRUELA, M. y RODRÍGUEZ CABRERO, G. (2020), *Tercer Sector y Economía Social y colaborativa en las sociedades contemporáneas. El caso de España*. Proyecto CSIC sobre retos científicos para una sociedad global y sostenible (mimeo).
- SUBIRATS, J. (2001): “Sociedad Civil y voluntariado: Responsabilidades colectivas y valores públicos en España”, *Documentación Social*, 122, 41-66.

LONGEVIDAD Y ECONOMÍA SOCIAL EN LA COMUNITAT VALENCIANA. ALGUNAS RELEXIONES

Gustavo Zaragoza Pascual

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. LONGEVIDAD, ALGO MÁS QUE UNA CUESTIÓN DE EDAD. 2. LA ECONOMÍA SOCIAL, UN CAMBIO NECESARIO. LA COMUNITAT VALENCIANA, UN REFERENTE. 3. LAS PERSONAS MAYORES Y SU IMPACTO EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA. 4. A MODO DE CONCLUSIONES, UNA ALIANZA NECESARIA. LA ECONOMÍA SOCIAL, UN ABORDAJE IDÓNEO DE LA LONGEVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS.

1. Longevidad, algo más que una cuestión de edad

Cuanto hablamos de longevidad, hablamos de revolución demográfica. Nos estamos situando en un cambio de gran calado en las sociedades modernas que presentan una pirámide poblacional que nada tiene que ver con las que existían al principio del siglo pasado.

Longevidad no es una forma eufemística de referirse a las personas mayores, tiene que ver sobre todo con un abordaje pleno de los derechos sociales, en todos los grupos poblacionales y especialmente en aquellos que tienen mayores riesgos de perder parte de los logros alcanzados.

Una comunidad longeva es algo a lo que cada una de las sociedades desarrolladas deben de aspirar. Alcanzar una distribución de población en la que la calidad de vida sea el eje central sin que se produzcan fisuras en según qué tramos del ciclo vital.

No cabe la menor duda que; una de las principales señas de identidad de la vieja Europa; es haberse convertido en una de las zonas del planeta de mayor longevidad, una característica común en todos los países integrantes de la unión y especialmente en España que encabeza los datos en cuanto a esperanza de vida.

La realidad a la que nos enfrentamos tiene un carácter agridulce, vivimos más y más sanos que nunca, las personas que ya no están activas, en conjunto, tienen un

poder adquisitivo como jamás habían tenido y disponen de un caudal de influencia social impensable en cualquiera de los siglos que nos anteceden. Vivimos en una sociedad en la que más del veinte por ciento del total de su población está por encima de los sesenta y cinco años. Esa circunstancia demográfica viene acompañada de un enorme impacto social que influye de manera muy considerable en el campo de las políticas sociales, debido al papel altruista como cuidadores informales que asumen voluntariamente. Pero también suponen un elemento a tener en cuenta en el funcionamiento de la economía, ya que una parte muy importante del PIB está directamente relacionada con ellos. Sin duda se trata del éxito de la vida, se ha democratizado enormemente la longevidad, pasando de ser una excentricidad a convertirse en un grupo significativo de ciudadanos que participan en la vida social.

Los términos longevidad y duración de la vida aluden a conceptos relacionados con la biología y con la evolución de las células y órganos que componen los cuerpos de los seres vivos, transformaciones en el transcurrir de su vida. En el caso del ser humano, la longevidad adquiere importantes conexiones con aspectos **demográficos** de la sociedad y aspectos **sociológicos** del individuo. Las distintas investigaciones nos muestran que las razones para alcanzar una vida prolongada no son principalmente genéticas. La prosperidad, la educación y los avances científicos y sanitarios, han jugado un papel más decisivo de lo que se pensaba. La implantación generalizada de las prestaciones vinculadas al conocido como Estado de bienestar han sido un elemento determinante en este proceso de envejecimiento saludable de la población.

Durante las últimas décadas la esperanza de vida ha aumentado progresivamente y de forma significativa. En 2021 la esperanza de vida en **España** subió hasta llegar a 83,07 años. Este incremento generalizado de la edad tiene mayor impacto en países desarrollados, pero no es un fenómeno aislado, sino que se está reproduciendo en el conjunto de la población mundial, de ahí que los organismos internacionales hayan comenzado a trasladar recomendaciones relacionadas con este fenómeno global.

Naciones Unidas ha centrado su atención en el colectivo de las personas mayores, dado el incremento del envejecimiento de la población mundial, elaborando estándares para una mejor y mayor protección a efectos de orientar los programas y políticas que a ellos se destinan.

La inclusión y participación de las personas mayores viene determinada por los servicios y coberturas sociales de los que se provea una sociedad, de manera que una merma o falta de tales recursos conduce a una existencia invisible y aislada, en la que el acceso a los cuidados es más difícil. Distintos documentos de Naciones Unidas apuntaban cuestiones que afectaban de modo directo a las personas mayores (discriminación por edad, por sexo, prestaciones sociales, etc..) pasando a configurarse como el marco de estándares internacionales a considerar en el tratamiento de las personas mayores.

2. La Economía Social, un cambio necesario. La Comunitat Valenciana, un referente

En la Comunitat Valenciana, la economía social ya no es un futurible de éxito y tampoco es una apuesta hacia lo desconocido; El cooperativismo valenciano tiene una gran potencia, a nivel nacional e incluso internacional: CONSUM, ANECOOP, Caixa Popular, Florida, son muestras de una realidad que ha ido salpicando el territorio de Alicante, Castellón y Valencia de ejemplos de éxito empresarial responsable, solidario y eficaz en el mercado.

Conviene comenzar este apartado con esta reflexión, la Comunitat es una tierra de respuestas solidarias frente a un mercado sin alma, las cuentas de resultados arrojan un balance muy positivo hacia un modo de entender la empresa que mira directamente hacia el futuro ya que además de su eficacia competitiva acompañan su proyecto empresarial con un esfuerzo de sostenibilidad y de respeto hacia el medio ambiente. El modelo de empresa de economía social tiene un papel protagonista en la implementación de la Agenda 2030 para el cumplimiento de los ODS, dada la coincidencia entre sus valores de solidaridad interna con la sociedad, y la importancia otorgada al bienestar y al empleo de las personas. Junto a la eficiencia en el mercado, una mayor capacidad de resistencia frente a la adversidad y el carácter sostenible del modelo de empresas cooperativas existen otros elementos inherentes al concepto que identifica propuestas empresariales solventes que les permite mantener elementos distintivos respecto a otras fórmulas mercantilistas.

Las actividades que desarrollan suelen tener un componente social, medioambiental o de economía de los cuidados y están fuertemente arraigadas al ámbito local, lo que dificulta la deslocalización de riqueza y especialmente del empleo.

La economía social puede jugar un papel clave en la lucha contra la despoblación, por su capacidad de crear empleo ligado al territorio, empleo y empresas que no se desplazan y revierten su valor añadido en proximidad. El binomio desarrollo local-economía social deber ser un factor de éxito y de atractivo general para los responsables políticos en las distintas áreas de actividad en todas las administraciones.

Conviene destacar el papel del sector cooperativo como rescate de las empresas por parte de sus empleados (worker buyout). Además, al igual que en el conjunto de España, los datos en la Comunitat Valenciana demuestran que las empresas que apuestan por un modelo de negocio basado en la economía social mantienen con mayor fortaleza el empleo en momentos de crisis económica.

En definitiva, la economía social y solidaria es un modelo económico alternativo más justo, sostenible y democrático.

3. Las personas mayores y su impacto en el conjunto de la economía

Un grupo de expertos internacionales reunidos por la Organización para la Economía Cooperación y Desarrollo (OCDE) y la Coalición Mundial sobre el Envejecimiento (GCOA). *The Silver Economy as a Pathway for Growth Insights from the OECD-GCOA Expert Consultation*, propuso cinco ideas clave acerca del impacto de este fenómeno:

1. Las reformas políticas son necesarias para abordar el cambio demográfico del siglo XXI, pero su éxito depende en gran medida de corregir prejuicios arraigados sobre el envejecimiento y abordar desigualdades en la esperanza de vida saludable.
2. Las soluciones tecnológicas empoderan a las personas que envejecen ayudando a construir nuevos mercados y ofreciendo nuevos productos y servicios, apoyando nuevas prácticas laborales y creando comunidades conectadas que responden a sus necesidades.
3. Se necesitan nuevos modelos financieros innovadores para impulsar el mercado senior. La inversión puede impulsar la innovación y el crecimiento del mercado en coordinación con la filantropía y fondos públicos.
4. Los modelos nuevos y flexibles de carreras y pensiones pueden alentar a las personas a trabajar más tiempo y planificar mejor para el futuro. Si se combina con una recapacitación permanente y la adopción de prácticas laborales inteligentes. Estos cambios en la fuerza laboral pueden conducir a una mayor productividad en el lugar de trabajo, aumento de puestos de trabajo, y crecimiento económico.
5. El emprendimiento social es un componente importante para lograr la economía plateada vinculada a las necesidades y demandas de los adultos mayores, para lo cual es necesario lo siguiente:
 - La política debe crear marcos propicios para ayudar a que estos esfuerzos florezcan.
 - Estos esfuerzos deben estar respaldados por una educación formal e informal que enseñe el potencial y poder innovador de la población mayor de 60 años y prepare a la próxima generación para profundos cambios derivados del rápido envejecimiento de la población.

Siete años después, siguiendo la línea de trabajo planteada por este grupo de expertos, se realizó el “Estudio de la economía de la longevidad en España. Informe para el CENIE septiembre 2021”. Con los siguientes resultados:

- La economía de la longevidad española es un factor clave para el impulso de la actividad económica del país. Según los pronósticos, 23,3 millones de españoles tendrán una edad superior a 50 años en 2050, lo que repre-

senta a la mitad de la población del país. Es esencial analizar el alcance del impacto de la economía de la longevidad para aprovechar sus ventajas y fomentar la prosperidad y el desarrollo económicos en España.

- El gasto doméstico de las personas mayores de 50 años creó más de 4,4 millones de puestos de trabajo en España. Esta cifra representa más de una quinta parte del empleo total de España en 2019. Este gasto doméstico contribuyó asimismo a generar millones de euros en ingresos fiscales para el Gobierno español.
- Las personas mayores de 50 años gastan mucho más en promedio que los miembros más jóvenes de la sociedad. Los 18,6 millones de residentes españoles mayores de 50 años gastaron aproximadamente 17960 euros por persona. Los 16,4 millones de residentes entre 25 y 49 años gastaron en cambio un promedio de 13970 euros por persona.
- En el mercado laboral, la participación de las personas mayores de 50 años en la población activa contribuye a mejorar la productividad nacional. Las personas mayores de 50 años ocupan puestos que requieren una mayor cualificación y ganan en promedio sueldos más altos que trabajadores más jóvenes que desempeñan los mismos puestos. De las personas empleadas mayores de 50 años, el 5 % ocupaban puestos de directores y supervisores en comparación con el 4 % del grupo de personas de 25 a 49 años. Esta participación en el empleo para puestos altamente especializados era del 13 % en personas mayores de 65 años. Las personas mayores de 50 años con puestos altamente especializados (conforme a la clasificación de la Organización Internacional del Trabajo) ganaron sueldos más elevados que trabajadores más jóvenes que desempeñaban los mismos puestos.
- A través de los canales analizados en este informe, constatamos que las personas mayores de 50 años contribuyen de forma significativa a la economía española, no solo en calidad de consumidores, sino también como participantes altamente productivos del mercado laboral. En calidad de consumidores, los gastos de las personas mayores de 50 años estimulan la actividad económica y generan el crecimiento del valor añadido, ingresos fiscales y empleo en toda la economía. Asimismo, al participar en el mercado laboral, las personas mayores de 50 años contribuyen al crecimiento económico continuo del país. Los turistas de más 50 años que visitan España —una parte integral del sector turístico del país—, aportan también una valiosa contribución a la economía a través de sus gastos.

4. A modo de conclusiones, una alianza necesaria. La economía social, un abordaje idóneo de la longevidad y sus consecuencias

Resulta una evidencia el cambio que se viene produciendo en los últimos años, tanto en el crecimiento de la Economía Social y su impacto en el conjunto de la sociedad como el cambio demográfico relacionado con la longevidad, dos fenómenos que se producen en un foro internacional pero que están teniendo un impacto especial en la Comunitat Valenciana, en la que se produjo de forma pionera el primer contacto entre ambas realidades. Las primeras cooperativas que se constituyeron para realizar cuidados a personas mayores son de origen valenciano y tuvieron una expansión y amplio desarrollo en la década de los años ochenta del pasado siglo.

El mercado capitalista ha empujado con fuerza el negocio de las residencias ocupando un espacio prácticamente hegemónico que no ha supuesto aportación de valor añadido a la atención y el cuidado de los mayores, conforme se ha podido comprobar con la crisis generada por la COVID.

A la vista de las conclusiones obtenidas en los distintos estudios, conviene hacer alguna reflexión acerca de estos dos mundos que están y van a estar estrechamente entrelazados. La longevidad es una auténtica revolución demográfica que ha venido para quedarse, construyendo una sociedad diferente en la que los mayores van a tener un papel fundamental de impacto en el conjunto de la sociedad, en ese escenario la Economía Social puede desempeñar una labor muy relevante que al menos se circunscribe a tres líneas de actuación:

1. Es una evidencia que el Tercer Sector es el espacio necesario para todas aquellas reivindicaciones a realizar por un colectivo que se enfrenta a una realidad que en numerosas ocasiones le resulta hostil. Hemos visto hace apenas unos meses una campaña dirigida a informar y visibilizar, respecto a la falta de sensibilidad de las entidades financieras con este colectivo, algo que ha supuesto un camino por el que van a transitar otras líneas de reajuste de las necesidades sentidas por las personas mayores en la búsqueda de una sociedad garantista de derechos en todos los tramos de edad, especialmente de aquellas relacionadas con la brecha digital. Las asociaciones, fundaciones y otras formas asociativas del Tercer Sector son el cauce adecuado para llevar a cabo esta tarea reivindicativa.
2. Las empresas de Economía Social destacan en las distintas tareas asistenciales de cuidados a personas mayores, sus buenos resultados están ligados a la estructura de lo que son los principios rectores y el componente ético que

marca una forma de actuación que finalmente repercute en el bienestar de las personas atendidas.

3. Una sociedad longeva es aquella en la que el aprendizaje es una tarea permanente, la transferencia del conocimiento es una responsabilidad compartida, donde los profesionales senior pueden ser un valor añadido para cualquier empresa que quiera desarrollar programas intergeneracionales que van a resultar imprescindibles para su propia supervivencia, de manera que no se dilapida el capital humano. El carácter participativo del Tercer Sector se muestra como un escenario idóneo para llevar a cabo este tipo de prácticas colaborativas.

No pueden finalizar estas reflexiones sin tener claro que el envejecimiento de la población es un fenómeno que hay que abordar desde las políticas públicas, ya que afecta a la sociedad en su conjunto y exige la responsabilidad de los Estados como garantes de los derechos de las personas mayores. Tales políticas deberán guiarse por los estándares y principios marcados por Naciones Unidas, el Consejo de Europa y la Unión Europea, que reclaman adoptar un enfoque basado en derechos Humanos y una atención integral centrada en la persona, como canales para articular un tratamiento adecuado de los derechos de las personas mayores, sin olvidar el compromiso ético de todos los agentes implicados en dar respuesta a las situaciones de vulnerabilidad.

El objetivo debe ser promover, proteger y garantizar el pleno disfrute de todos los derechos humanos y libertades fundamentales por parte de todas las personas mayores en pie de igualdad, lo que requiere, la accesibilidad a la información en todo aquello que les afecta y que sean consultadas sobre la adopción de aquellas medidas que puedan tener un impacto sobre el disfrute de sus derechos.

Debemos empezar a pensar que los ciudadanos de edad avanzada no solo van a reclamar cuidados y protección, también quieren participar plenamente en la sociedad, el trabajo o la toma de decisiones, dado que aportan igual o más que en otros grupos etarios, no se debe perder ningún derecho ni oportunidad conforme se avanza en edad. Es la sociedad la que debe adaptarse al fenómeno y son las empresas con valores de respeto a las personas, como las que representan la economía social, las que deben instrumentalizarlo, cuidando a los mayores en la etapa laboral, en la transición a la jubilación y posteriormente asumiendo un papel preponderante en el sector de cuidados.

LA INCORPORACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL A LOS SISTEMAS DE REPORTE DE LA EMPRESA: MARCOS DE REFERENCIA, ESTÁNDARES Y ENFOQUES DE GESTIÓN

Tomás González Cruz

Deyanira Sánchez Amézquita

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

Isabel Castillo Espinós

Cátedra de Empresa y Humanismo de la UV; Cámara de
Comercio de Valencia

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. MARCOS DE REFERENCIA. 2.1. Triple Bottom Line (TBL). 2.2. Objetivos de Desarrollo Sostenible. 2.3. Pacto Global de las Naciones Unidas. 2.4. ESG. 2.5. Economía del Bien Común. 3. ESTÁNDARES DE SOSTENIBILIDAD. 4. ENFOQUES DE GESTIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD. 4.1. Enfoques de Sostenibilidad en función del propósito. 4.2. Enfoques de Sostenibilidad en función del alcance. 4.3. Enfoque de innovación sostenible. 5. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción

La integración de la sostenibilidad en la estrategia y en las operaciones ordinarias de las empresas se ha convertido en la prioridad de grupos de interés con fuerte capacidad de presión normativa y social, obligando a las empresas, especialmente las de la UE, a poner la gestión de la sostenibilidad, la adopción de sistemas de gestión y el reporte de sus impactos, en la agenda de los equipos de dirección.

En este contexto, las empresas se ven urgidas a poner en marcha planes de acción y aplicar prácticas y herramientas en un marco de confusión conceptual que los lleva a tomar decisiones ineficientes e incluso perjudiciales para los fines que se persiguen y para el desempeño de la organización.

Sin ánimo de ser exhaustivos, entre las confusiones más frecuentes en la gestión de la responsabilidad social y la sostenibilidad en las que incurren las empresas podemos observar las siguientes:

- *Confusión entre responsabilidad social y filantropía*: La responsabilidad social y la sostenibilidad —RS+S o *sostenibilidad* de ahora en adelante— implica mucho más que hacer donaciones o patrocinar eventos. La RS+S implica integrar consideraciones sociales y ambientales en las operaciones comerciales y tomar medidas para reparar impactos negativos, minimizarlos y maximizar el impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.
- *Confusión entre sostenibilidad y cumplimiento normativo*: Cumplir con las leyes y regulaciones —especialmente en el marco de las economías desarrolladas— es importante, pero la RS+S va más allá de eso. La *sostenibilidad* implica considerar los impactos sociales, ambientales y económicos a largo plazo de las acciones y decisiones de una organización, e ir más allá del mero cumplimiento normativo para generar un cambio positivo que contribuya al desarrollo social y a la preservación y regeneración del medioambiente.
- *Confusión entre informes de sostenibilidad y estrategias de sostenibilidad*: Muchas organizaciones se centran únicamente en la elaboración de memorias de sostenibilidad —*vamos a contar todo lo que hacemos*— sin formular una estrategia e implementar planes y acciones concretas para mejorar su desempeño en términos de RS+S. Las memorias de sostenibilidad deben ser un reflejo de la estrategia de sostenibilidad de la empresa y permitir tanto el control de eficiencia como de eficacia de las acciones, en términos de consecución de los objetivos formulados. Las memorias de sostenibilidad no deben limitarse a la enumeración de acciones emprendidas por la organización con el único fin de comunicar a los grupos de interés que somos una entidad responsable.
- *Confusión entre sostenibilidad y rentabilidad*: Todavía hay foros y ámbitos en los que se contraponen la RS+S con la rentabilidad. Todavía es frecuente encontrar declaraciones de líderes empresariales que legítimamente se preguntan si el mercado va a asumir, vía precios, los costes asociados a la RS+S. Sin embargo, cada vez hay más evidencia de que las prácticas sostenibles pueden generar beneficios económicos, gracias a la reducción de costes operativos, la identificación y gestión de riesgo y la creación de valor a través de la innovación, sin olvidar la mejora de la reputación de la marca y la captación de nuevos mercados y clientes.
- *Confusión entre sostenibilidad ambiental y sostenibilidad social*: La *sostenibilidad* implica tanto consideraciones ambientales como sociales. Es importante comprender que la *sostenibilidad* abarca aspectos sociales, como los derechos humanos, la equidad de género, la salud y seguridad de los trabajadores, así

mismo los aspectos ambientales como la conservación de recursos naturales, la reducción de la huella de carbono y la protección de la biodiversidad.

- *Confusión entre marcos de referencia, estándares, sistemas de reporte y enfoques de gestión*: Esta es una de las confusiones que ahora mismo observamos entre aquellas organizaciones que ya están poniendo en marcha planes y acciones para responder a las presiones institucionales y normativas que exigen que las empresas reporten memorias de sostenibilidad.

Con la finalidad de arrojar luz sobre esta última confusión, este capítulo pretende aclarar estos conceptos. Se pretende facilitar la implementación de prácticas coherentes y efectivas para promover un enfoque sólido de RS+S en las organizaciones. El resto del capítulo se estructura en cuatro epígrafes adicionales. Tres dedicados a definir y enumerar cada uno de los conceptos : los principales marcos de referencia; normas y sistemas de reporte; y enfoques de gestión. El último epígrafe presenta las conclusiones.

2. Marcos de referencia

Los marcos de referencia se definen como sistemas conceptuales o modelos teóricos que proporcionan una estructura para comprender y abordar la sostenibilidad. Estos marcos suelen establecer sus principios, objetivos y elementos clave, así como las relaciones entre ellos. De forma opcional, pueden proporcionar una base para desarrollar métricas y herramientas de evaluación. La finalidad de los marcos de referencia es ayudar a orientar la toma de decisiones y las prácticas sostenibles de una organización en un contexto específico. Sin ánimos de ser exhaustivos, a continuación, se enumeran algunos de los más ampliamente difundidos.

2.1. Triple Bottom Line (TBL)

El concepto del Triple Bottom Line (TBL) es enunciado por primera vez en 1994 por John Elkington, fundador de la consultora británica SustainAbility. Elkington introduce este marco de referencia en su libro *“Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business”*. En esta obra, Elkington (1998) argumenta que las empresas deben expandir sus miras más allá de los resultados financieros y considerar también los aspectos sociales y ambientales de su desempeño. La obra de Elkington ayudó a popularizar el concepto del Triple Bottom Line y hoy en día sigue siendo una referencia significativa en la promoción de la responsabilidad social y la sostenibilidad en el ámbito empresarial. Desde entonces, el TBL se ha convertido en un enfoque reconocido y adquirido por organizaciones de diversos sectores y países como una forma de medir y evaluar su impacto más allá de las ganancias financieras.

TBL es un marco de referencia que busca equilibrar los aspectos económicos, sociales y ambientales de una organización. Se fundamenta en tres principios y tres grandes objetivos (Savitz, 2013).

Principios del Triple Bottom Line

1. *Equidad*: Considerar la equidad y la justicia social como parte integral de las decisiones y acciones de la organización.
2. *Sostenibilidad*: Buscar un equilibrio entre la satisfacción de las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.
3. *Responsabilidad*: Asumir la responsabilidad de los impactos económicos, sociales y ambientales generados por la organización.

Objetivos del Triple Bottom Line

- *Rentabilidad económica*: Lograr beneficios financieros sostenibles y un rendimiento económico positivo a largo plazo.
- *Bienestar social*: Contribuir al desarrollo y bienestar de las comunidades y las personas, promoviendo la equidad y la mejora de las condiciones sociales.
- *Sostenibilidad ambiental*: Minimizar los impactos negativos en el medio ambiente y promover prácticas de gestión responsable de los recursos naturales.

Alcance del Triple Bottom Line

El TBL busca evaluar y equilibrar los impactos económicos, sociales y ambientales de una organización **en todas sus actividades y decisiones**. Esto incluye aspectos como las prácticas laborales, las relaciones con los proveedores, el uso de recursos naturales, la gestión de residuos, la contribución a la comunidad, entre otros.

Se trata de un marco de referencia apropiado para organizaciones de diferentes tipos –empresas, ONGs, administraciones públicas e instituciones educativas– y tamaños, ya que se puede adaptar a las necesidades y contextos específicos de cada una.

Grado de adopción del Triple Bottom Line

El enfoque del Triple Bottom Line tiene amplio reconocimiento y adopción en diversos sectores y organizaciones en todo el mundo, sin embargo, el grado de integración varía según áreas geográficas e industrias.

Así, tomando en consideración las áreas geográficas, TBL es prevalente principalmente en países anglosajones:

- Reino *Unido*: El TBL tiene una fuerte presencia en el Reino Unido, especialmente en el ámbito empresarial y las prácticas de informes de sostenibilidad.
- *Estados Unidos*: El TBL ha ganado popularidad en Estados Unidos, entre empresas y organizaciones que trabajan los enfoques de responsabilidad social y sostenibilidad.

En términos de sectores, TBL es popular entre:

- *Empresas de tecnología y software*: han incorporado ampliamente el TBL, con un enfoque en la sostenibilidad ambiental y la responsabilidad social en la cadena de suministro, el uso de energía y los productos y servicios que ofrecen.
- *Empresas de alimentación y bebidas*: utilizan el marco TBL, centrandose su atención en la seguridad alimentaria, la trazabilidad, la gestión de residuos y la promoción de prácticas agrícolas sostenibles.
- *Sector financiero*: ha reconocido tempranamente la importancia del marco TBL y ha incorporado consideraciones ambientales, sociales y de gobierno corporativo en sus prácticas de inversión y toma de decisiones.
- *Sector energético*: emplean el marco TBL para abordar los desafíos de la transición hacia fuentes de energía más limpias y sostenibles, así como para promover la eficiencia energética y reducir las emisiones de carbono.

Limitaciones del Triple Bottom Line

- *Medición y evaluación*: Existen desafíos en la medición y evaluación de los aspectos sociales y ambientales, ya que a menudo no se pueden cuantificar fácilmente o se basan en indicadores subjetivos.
- *Equilibrio entre dimensiones*: Lograr un equilibrio adecuado entre los aspectos económicos, sociales y ambientales puede ser complicado, y puede haber conflictos o compensaciones entre ellos.
- *Enfoque centrado en la organización*: El TBL se enfoca principalmente en los impactos internos de una organización, y puede haber limitaciones en la consideración de los impactos externos o sistémicos.

A pesar de estas limitaciones, el marco Triple Bottom Line ha sido una referencia importante para promover una gestión más integral y responsable en las organizaciones, fomentando una mayor atención hacia la sostenibilidad y el impacto social y ambiental.

2.2. Objetivos de Desarrollo Sostenible

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son un conjunto de 17 objetivos establecidos por las Naciones Unidas en su Agenda 2030. Se enuncian por primera vez en septiembre de 2015 durante la Cumbre de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible, conocida como la Cumbre de la Agenda 2030. Se trata de un evento histórico en el que los líderes mundiales optan por la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible como su marco central.

La creación de los ODS es el resultado de un proceso de consulta y colaboración a nivel global que involucra a múltiples partes interesadas, incluidos los gobiernos, la sociedad civil, el sector privado y las organizaciones no gubernamentales.

El desarrollo de los ODS se basa en el trabajo anterior de las Naciones Unidas, específicamente en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), que estuvieron vigentes desde el año 2000 hasta 2015. Los ODS representan una evolución y una ampliación de los ODM, al abordar de manera más integral los desafíos del desarrollo sostenible y establecer metas más ambiciosas para el año 2030. Desde su enunciación, los ODS han ganado reconocimiento y adopción en todo el mundo, y se han convertido en una referencia importante para impulsar acciones y políticas en busca de un futuro más sostenible.

Principios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible

Los principios en los que se fundamentan los ODS son los siguientes:

- *Integralidad*: Los ODS abordan de manera muy completa los aspectos económicos, sociales y ambientales del desarrollo sostenible.
- *Universalidad*: Aplicables a todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo.
- *No dejar a nadie atrás*: enfatiza que todos los grupos de población, especialmente los más vulnerables, se beneficien del desarrollo sostenible.

Objetivos de los ODS

Los 17 ODS y 169 metas cubren una amplia gama de temas, que incluyen, entre otros, la erradicación de la pobreza, la igualdad de género, la acción climática, la educación de calidad, la salud y el bienestar, el trabajo decente, la energía limpia y asequible, la conservación de los océanos y la vida terrestre, y la paz y la justicia.

Alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible

Se trata de un marco de referencia global y se aplica a todos los países. Además, involucra a múltiples actores, incluidos los gobiernos, las organizaciones no guber-

namentales, el sector privado, las comunidades y los ciudadanos. Los ODS se implementan a nivel nacional, regional y local, y abordan una amplia gama de desafíos para lograr un desarrollo sostenible.

Grado de adopción de los Objetivos de Desarrollo Sostenible

Los ODS han sido ampliamente difundidos en todo el mundo y han generado un alto nivel de conciencia y compromiso por parte de los gobiernos, las organizaciones de la sociedad civil, las empresas y otras partes interesadas. Sin embargo, el grado de adopción y avance en la implementación varía entre los países y las organizaciones.

Al tratarse de un marco abierto y fácilmente comprensible, un número creciente de PYMEs le siguen como punto de referencia accesible a sus capacidades y necesidades debido a su claridad y sencillez.

Limitaciones de los Objetivos de Desarrollo Sostenible

A pesar de ser el marco de referencia más ampliamente reconocido en este momento a nivel mundial, presenta una serie de limitaciones:

- *Carecen de una lógica sistémica explícita*: no hay un epítome que permita interrelacionar los 17 ODS que, acaban apareciendo como 17 prioridades independientes.
- *Complejidad y cantidad de objetivos*: Los 17 ODS y sus múltiples metas pueden resultar abrumadores y difíciles de abordar de manera simultánea y efectiva.
- *Recursos financieros y capacidades limitadas*: La implementación de los ODS requiere inversiones financieras significativas y capacidades institucionales y técnicas adecuadas, lo que puede ser un desafío para muchos países y organizaciones. De tal manera que algunos actores empiezan a considerar los ODS como una utopía horizontal.
- *Coordinación y seguimiento*: La coordinación entre múltiples actores y la recopilación de datos para el seguimiento y la evaluación del progreso pueden ser complicadas y requerir sistemas sólidos de gobernanza y colaboración.

2.3. Pacto Global de las Naciones Unidas

El Pacto Global de las Naciones Unidas (United Nations Global Compact en inglés) es una iniciativa voluntaria que busca que las empresas y organizaciones alineen sus estrategias y operaciones con diez principios universales en las áreas de derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anticorrupción. Fue lanzado en 2000 por el entonces Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Annan.

Principios del Pacto Global de las Naciones Unidas

Los diez principios del Pacto Global son los siguientes:

Derechos Humanos:

- Principio 1: Apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales.
- Principio 2: No ser cómplice de abusos a los derechos humanos.

Estándares Laborales:

- Principio 3: Respetar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
- Principio 4: Eliminar toda forma de trabajo forzoso o involuntario.
- Principio 5: Abolir el trabajo infantil.
- Principio 6: Eliminar la discriminación en el empleo y la ocupación.

Medio Ambiente:

- Principio 7: Apoyar un enfoque preventivo ante los desafíos ambientales.
- Principio 8: Promover mayor responsabilidad ambiental.
- Principio 9: Fomentar el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas con el medio ambiente.

Anticorrupción:

- Principio 10: Luchar contra la corrupción en todas sus formas, incluyendo la extorsión y el soborno.

Además de los diez principios, las empresas y organizaciones que se unen al Pacto Global se comprometen a informar anualmente sobre sus avances en la implementación de los principios y a participar en actividades de aprendizaje y diálogo para promover la responsabilidad corporativa y el desarrollo sostenible.

Objetivos del Pacto Global de las Naciones Unidas

Tres son los principales objetivos del Pacto Global:

- Promover el respeto a los derechos humanos, los estándares laborales, la protección ambiental y la lucha contra la corrupción en el ámbito empresarial.
- Fomentar la responsabilidad corporativa y el compromiso de las empresas con la sostenibilidad y el desarrollo sostenible.
- Movilizar a la comunidad empresarial para contribuir al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

Alcance del Pacto Global de las Naciones Unidas

El Pacto Global está dirigido a empresas y organizaciones de todo el mundo que deseen comprometerse voluntariamente a seguir los diez principios en las áreas de

derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anticorrupción. Las empresas de todos los tamaños y sectores pueden unirse y se les alienta a incorporar los principios en sus operaciones, estrategias y cultura corporativa.

Grado de adopción del Pacto Global de las Naciones Unidas

El Pacto Global de las Naciones Unidas es una de las iniciativas de sostenibilidad empresarial más grandes y de mayor alcance a nivel mundial. Actualmente cuenta con miles de participantes en más de 160 países, incluyendo empresas, organizaciones no gubernamentales, instituciones académicas y entidades gubernamentales. El grado de adopción varía según los países y sectores, pero la iniciativa ha ganado una amplia aceptación y reconocimiento en todo el mundo.

Respecto a los países, destacan por su compromiso las empresas de:

- *Estados Unidos*: Alrededor de 1.070 empresas estadounidenses han firmado el Pacto Global y han demostrado un compromiso significativo con los principios y objetivos de la iniciativa.
- *Brasil* ha tenido una alta participación y adhesión al Pacto Global, con 2.123 empresas e instituciones que se han unido y están implementando los principios.
- *Alemania* es otro país con una fuerte adhesión al Pacto Global. 1.073 empresas alemanas, especialmente grandes corporaciones, han firmado y están trabajando en la implementación de los principios.
- *Reino Unido* también tiene una alta participación en el Pacto Global, con 890 empresas que se han unido y están comprometidas con los principios y objetivos.
- *España* es uno de los líderes en sostenibilidad y responsabilidad corporativa, y han mostrado un fuerte compromiso con el Pacto Global. En concreto, 2.308 empresas españolas ya han adoptado los principios y presentando informes sobre su desempeño.

Por industrias el Pacto Global de las Naciones Unidas presenta una especial prevalencia en:

- *El sector financiero*, que incluye bancos, instituciones financieras y compañías de seguros, ha mostrado un alto grado de alineación con el Pacto Global. Estas instituciones han reconocido la importancia de integrar consideraciones ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en sus prácticas y decisiones de inversión.
- *El sector energético*, que abarca empresas de petróleo y gas, energías renovables y servicios públicos, ha sido un foco importante de adopción del Pacto Global. Estas empresas enfrentan desafíos ambientales significativos.

- *Las empresas de tecnología*, incluyendo gigantes de la industria de la información y las comunicaciones, han demostrado una creciente adhesión al Pacto Global. Estas empresas se esfuerzan por garantizar la privacidad de los datos, reducir su huella ambiental y promover la inclusión digital.
- *El sector de la alimentación y la agricultura* ha mostrado un aumento en la integración de los principios del Pacto Global, especialmente en términos de prácticas sostenibles de producción de alimentos, seguridad alimentaria y gestión responsable de la cadena de suministro.
- *Las empresas manufactureras* en diversos subsectores, como la *automoción*, la *electrónica* y la *industria química*, han adquirido los lineamientos del Pacto Global para abordar los desafíos ambientales y sociales asociados con su cadena de suministro y procesos de producción.

Limitaciones del Pacto Global de las Naciones Unidas

El Pacto Global de las Naciones Unidas presenta una serie de limitaciones que resultan comunes a todos los marcos de referencia presentados:

- *Cumplimiento y responsabilidad*: El Pacto Global es una iniciativa voluntaria, lo que significa que las empresas no están legalmente obligadas a cumplir con los principios o a enfrentar sanciones por no hacerlo. Algunas críticas argumentan que la falta de mecanismos de cumplimiento y responsabilidad puede limitar su efectividad.
- *Falta de uniformidad en la implementación*: Debido a su naturaleza voluntaria, la implementación del Pacto Global puede variar entre las empresas y organizaciones participantes. Esto puede llevar a una falta de consistencia en la adhesión y en la calidad de los informes presentados.
- *Riesgo de Greenwashing*: Existe el peligro de que algunas empresas se unan al Pacto Global por razones de relaciones públicas sin implementar realmente cambios significativos en sus prácticas comerciales.
- *Ausencia de sanciones*: A diferencia de los estándares y marcos reguladores, el Pacto Global no establece sanciones específicas para las empresas que no cumplen con los principios.

2.4. ESG

Es un marco de referencia que nace en el ámbito de la comunidad financiera, en concreto en el ámbito de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) de Estados Unidos. Requiere que las empresas públicas presenten informes sobre el impacto de las cuestiones ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG, por sus siglas en inglés) en sus operaciones y desempeño. Aunque no hay una fecha o lugar específico de enun-

ciación, se puede atribuir el origen de los conceptos relacionados con ESG a diversos actores y eventos clave:

- Inversores y analistas financieros son pioneros al comenzar a enfocarse en aspectos ambientales, sociales y de gobernanza como parte de sus análisis y decisiones de inversión. A medida que la conciencia sobre el impacto y la sostenibilidad corporativa aumentan, estos actores comienzan a promover la inclusión de los criterios ESG en sus evaluaciones.
- *Principios de Inversión Responsable (PRI)* lanzados por las Naciones Unidas en 2006, constituyen un hito importante en la promoción de los ESG. Los PRI proporcionan un marco para que los inversores integran consideraciones ESG en sus procesos de toma de decisiones y gestión de carteras.

Principios del marco ESG

Más que principios, el marco ESG proporciona tres dimensiones que son compartidas por otros marcos de referencia y que, hoy en día delimitan lo que se considera *sostenibilidad* (RS+S) empresarial.

- *Ambiental*: Considerar el impacto de las actividades de una empresa en el medio ambiente, incluyendo la gestión de recursos naturales, la eficiencia energética, las emisiones de gases de efecto invernadero, la conservación de la biodiversidad y la gestión de residuos.
- *Social*: Evaluar el compromiso y el impacto de una empresa en aspectos sociales, como las relaciones laborales, la diversidad e inclusión, la seguridad y salud ocupacional, los derechos humanos y las comunidades locales.
- *Gobernanza*: Evaluar la estructura y prácticas de gobierno corporativo de una empresa, incluyendo la transparencia, la rendición de cuentas, la gestión de riesgos, la ética empresarial y la independencia de sus órganos de gobierno.

Objetivos de los ESG

Los ESG buscan mejorar la sostenibilidad y el desempeño a largo plazo de las empresas, al considerar los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza en sus operaciones y toma de decisiones. Los objetivos incluyen:

- la reducción del impacto ambiental,
- el fomento de prácticas laborales justas,
- la mejora de la transparencia y la ética empresarial,
- el fortalecimiento de la relación con los grupos de interés.

Alcance de los ESG

Los ESG abarcan a empresas de todos los sectores y tamaños, tanto a nivel nacional como internacional. Se aplican a empresas públicas y privadas en diversos mercados y sectores, desde la industria financiera y energética hasta el sector de consumo y tecnología. Los ESG también son considerados por inversores y accionistas al evaluar el desempeño y la sostenibilidad de una empresa.

La aplicación del marco de referencia ESG varía entre diferentes países y sectores. Por áreas geográficas, ESG es ampliamente aplicado en:

- *Europa*: Varios países europeos, como los *Países Bajos*, *Dinamarca* y *Suecia*, han mostrado un fuerte compromiso con la integración de los criterios ESG en sus políticas y prácticas empresariales. Europa en general es líder en la promoción de la inversión sostenible y la presentación de informes ESG.
- *Estados Unidos*: Aunque la incorporación del marco ESG ha sido más gradual en comparación con Europa, en los últimos años ha habido un creciente interés y adopción en los Estados Unidos. Las empresas y los inversores están comenzando a prestar más atención a los aspectos ESG, impulsados en parte por los cambios en la regulación y la demanda de los inversores.
- *Canadá*: Canadá muestra un compromiso significativo con los ESG, especialmente en sectores como la energía y los recursos naturales. Las empresas en estos sectores están emprendiendo prácticas de gestión sostenible y aumentando su transparencia en materia de informes ESG.

En este sentido, los sectores que mayor énfasis ponen en la aplicación de ESG como marco de referencia son:

- *El sector financiero* ha sido uno de los primeros en introducir los criterios ESG. Las instituciones financieras, como bancos, aseguradoras y fondos de inversión integran cada vez más consideraciones ESG en sus políticas de inversión y toma de decisiones, y exigen a las empresas que cumplan con estándares ESG para acceder a financiamiento.
- *Energía*. Dado el impacto ambiental de la generación de energía, las empresas en el sector energético están añadiendo prácticas sostenibles, diversificando sus fuentes de energía y reduciendo las emisiones de carbono.
- *El sector tecnológico* muestra un creciente interés en los criterios ESG para considerar aspectos de sus operaciones relacionados con la eficiencia energética, la gestión de datos, la privacidad y la diversidad en su desempeño.

Grado de adopción de los ESG

La adopción de los ESG ha aumentado significativamente en los últimos años, tanto por parte de empresas como de inversores. Cada vez más empresas están inte-

grando los criterios ESG en sus estrategias y operaciones, y están emitiendo informes de sostenibilidad para comunicar su desempeño en estas áreas. Del mismo modo, los inversores están incorporando los ESG en su toma de decisiones para evaluar los riesgos y oportunidades a largo plazo.

En función del tamaño, son principalmente las grandes empresas, muy dependientes de las señales que envía a los mercados de capitales, las que toman ESG como marco de referencia, si bien algunas PYMEs integradas en cadenas de suministro han adoptado también esta línea por presiones de las empresas tractoras de dichas cadenas de suministro.

Limitaciones de los ESG

- El marco de referencia ESG, si bien resulta completo, presenta una serie de limitaciones:
- *Enfocado en empresas* en detrimento de las características y especificidades de otras entidades.
- *Medición y estandarización*: Existen desafíos para medir y comparar los criterios ESG de manera coherente y confiable. La falta de estándares y metodologías consistentes puede dificultar la evaluación precisa del desempeño sostenible de las empresas.
- *Enfoque selectivo*: Las empresas pueden seleccionar ciertos aspectos ESG para enfocarse en aquellos que sean más fáciles de cumplir o que brinden una imagen más positiva, lo que puede limitar la cobertura de áreas críticas de sostenibilidad.
- *Greenwashing*: Existe el riesgo de que algunas empresas utilicen afirmaciones engañosas o superficiales sobre sus prácticas ESG para mejorar su reputación sin realizar cambios significativos en su desempeño sostenible.

2.5. Economía del Bien Común

La Economía del Bien Común (EBC), enunciada por el economista austriaco Christian Felber. En 2010, Felber publica el libro *“La Economía del Bien Común: Un modelo económico para el siglo XXI”*, donde presenta por primera vez los principios y conceptos fundamentales de la EBC. Desde entonces, el movimiento de la Economía del Bien Común ha ganado reconocimiento y un creciente número de organizaciones, en diferentes países alrededor del mundo, la han adoptado como marco de referencia.

El marco de la EBC propone una reorientación de la economía hacia valores éticos y sociales, y se basa en la idea de que el éxito económico de una empresa o una sociedad debe medirse en función de su contribución al bien común en lugar de simplemente en términos de beneficios financieros.

Es importante destacar que la Economía del Bien Común ha evolucionado y ha sido desarrollada por un conjunto diverso de actores y organizaciones desde su enunciado inicial. Hay un creciente interés por los principios de la EBC en diferentes países que cuentan con asociaciones y redes para promover su implementación en el ámbito empresarial y político.

Principios de la Economía del Bien Común (EBC)

- *Dignidad humana*: El respeto a la dignidad humana es el principio central de la EBC, promoviendo la equidad, la justicia social y la no discriminación.
- *Solidaridad*: Fomentar la cooperación y la solidaridad en lugar de la competencia desenfrenada, buscando el beneficio mutuo y el bienestar colectivo.
- *Sostenibilidad ecológica*: La EBC aboga por la preservación y regeneración del medio ambiente, promoviendo prácticas sostenibles y respetuosas con los recursos naturales.
- *Transparencia y participación*: Promover la transparencia en las prácticas empresariales y la participación de los diferentes grupos de interés en la toma de decisiones.
- *Justicia social*: Buscar la equidad y la distribución justa de los recursos y beneficios, reduciendo las desigualdades y promoviendo el bienestar social.

Objetivos de la Economía del Bien Común

- Reorientar la economía hacia el bien común, donde el éxito se mida en términos de contribución al bienestar social y ambiental.
- Fomentar prácticas empresariales éticas, responsables y sostenibles.
- Promover la cooperación y la solidaridad entre las empresas y la sociedad.
- Crear una economía centrada en las necesidades humanas y en la preservación del medio ambiente.

Alcance de la Economía del Bien Común

La EBC busca transformar tanto el ámbito empresarial como el político. En el ámbito empresarial, promueve una gestión basada en valores éticos y sociales, fomentando la transparencia y la responsabilidad en las prácticas empresariales. En el ámbito político, busca influir en las políticas y regulaciones para que se alineen con los principios de la EBC y promuevan un sistema económico más justo y sostenible.

Grado de adopción de la Economía del Bien Común

La adopción de la EBC varía en diferentes países y sectores y a pesar del creciente interés su implementación aún es limitada. La integración de los principios de la EBC ha sido más prominente en Europa, especialmente en Austria y Alemania, y adoptada principalmente por empresas de tamaño pequeño y mediano.

Limitaciones de la Economía del Bien Común

Dos son las principales limitaciones de este marco de referencia:

- *Medición y estandarización*: La EBC enfrenta desafíos en términos de medición y estandarización de los indicadores relacionados con el bien común, lo que dificulta la comparación y evaluación objetiva.
- *Adaptación y escalabilidad*: La aplicación de la EBC puede ser más compleja en empresas grandes y multinacionales, que operan en contextos globales y tienen sistemas de gobernanza más complejos.

3. Estándares de sostenibilidad

Los estándares son **sistemas normativos** conformados por conjuntos de criterios o requisitos establecidos por organizaciones o entidades para **medir el desempeño o la calidad en relación con la sostenibilidad**. Estos estándares suelen ser aplicables a diferentes sectores o industrias y pueden incluir indicadores específicos para evaluar el impacto ambiental, social y económico de una organización o proyecto.

A diferencia de los marcos de referencia, los estándares tienen la **ventaja** de que obligan al cumplimiento de una serie de procedimientos y a la adopción de un conjunto de indicadores de desempeño. En consecuencia, **su cumplimiento puede ser auditado por una tercera parte independiente**, en el consiguiente informe de auditoría se puede reportar no conformidades –entendidas como desviaciones del cumplimiento del estándar–.

Por el contrario, la oferta actual de estándares de sostenibilidad presenta dos grandes **inconvenientes**:

1. *Parcialidad*: pocos estándares cubren de forma equilibrada y completa todas las dimensiones de la *sostenibilidad*. Aquellos que lo hacen suelen presentar un nivel de complejidad que los hace inapropiados para las necesidades y capacidades de las entidades de mediano y pequeño tamaño.
2. *Especificidad*: amplia oferta de estándares de sostenibilidad ajustados a las especificidades de una industria o incluso una actividad.

La parcialidad y la especificidad de los estándares se tornan en barreras para la asimilación de estrategias de RS+S debido al alto coste de implementación y mantenimiento de los sistemas de gestión integrada y a la deficiente comparabilidad de los datos que arrojan.

Estándares de sostenibilidad

Existe un amplio y creciente número de estándares de sostenibilidad, incluso de carácter específico para determinados sectores y contextos que se están actualizando constantemente.. A continuación, se presentan algunos de los principales:

Estándares integrales

Global Reporting Initiative (GRI): El GRI es uno de los estándares de presentación de informes de sostenibilidad **más reconocidos a nivel mundial**. Proporciona pautas para que las organizaciones informen sobre su desempeño en áreas ambientales, sociales y de gobernanza.

ISO 26000: La norma ISO 26000 proporciona orientación sobre la **responsabilidad social corporativa (RSC)**. Ofrece directrices sobre cómo las organizaciones pueden operar de manera ética y responsable, considerando los impactos sociales, ambientales y económicos de sus acciones.

Estándares de responsabilidad social

Social Accountability International (SAI): SAI desarrolló la norma SA8000, que establece requisitos para la **responsabilidad social y laboral**. Se enfoca en aspectos como el trabajo infantil, el trabajo forzado, la seguridad y salud ocupacional, y la libertad de asociación en las cadenas de suministro.

Estándares de responsabilidad medioambiental

ISO 14001: Este estándar, desarrollado por la Organización Internacional de Normalización (ISO), establece los requisitos para un **sistema de gestión ambiental efectivo**. Ayuda a las organizaciones a identificar, controlar y reducir su impacto ambiental.

Carbon Disclosure Project (CDP): El CDP es una iniciativa global que **solicita a las empresas y ciudades que divulguen su información sobre emisiones de carbono y acciones para abordar el cambio climático**. Proporciona una plataforma para que las organizaciones informen sobre su desempeño ambiental relacionado con el carbono.

Forest Stewardship Council (FSC): El FSC es una organización independiente que promueve la **gestión forestal responsable**. Certifica productos forestales que provienen de bosques manejados de manera sostenible y socialmente beneficiosa.

LEED (Leadership in Energy and Environmental Design): LEED es un **sistema de certificación utilizado en la construcción y operación de edificios sostenibles**. Evalúa aspectos como la eficiencia energética, el uso de materiales sostenibles y la calidad ambiental interior.

Aquaculture Stewardship Council (ASC): El ASC es un programa de **certificación para la acuicultura sostenible**. Certifica que los productos acuícolas provienen de granjas que cumplen con criterios ambientales y sociales rigurosos.

Estándares de buen gobierno y lucha contra la corrupción

Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (UNCAC): Principal instrumento internacional en la lucha contra la corrupción. Adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 2003. Establece un **marco integral para prevenir y combatir la corrupción** tanto a nivel nacional como internacional.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) - Principios de Gobierno Corporativo: Estos principios se centran en la **gestión y supervisión efectivas de las empresas**, incluyendo la transparencia, la rendición de cuentas y la responsabilidad de los directores y accionistas.

Estándares Internacionales de Contabilidad del Sector Público (IPSAS): Emitidos por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público. **Proporcionan orientación sobre la presentación de informes financieros en el sector público**. Promueven la transparencia y la rendición de cuentas en las finanzas del gobierno.

Estándares Internacionales para el Sector Público (ISSAI): Desarrollado por la Organización Internacional de Entidades Fiscalizadoras Superiores (INTOSAI), **se centran en la auditoría del sector público**. Proporcionan orientación sobre la rendición de cuentas, la transparencia y la gestión financiera adecuada.

Iniciativa para la Transparencia de las Industrias Extractivas (EITI): Esta iniciativa busca mejorar la transparencia y la rendición de cuentas en el **sector extractivo**, como el petróleo, el gas y la minería. **Los países que se adhieren a la EITI deben publicar información sobre los pagos realizados por las empresas extractivas y los ingresos recibidos por el gobierno**.

4. Enfoques de gestión de la sostenibilidad

El enfoque de gestión de la sostenibilidad es una decisión específica de cada organización y está sujeta a las condiciones particulares de tiempo y lugar de cada entidad. Para tomar dicha decisión deben considerarse:

- El *propósito de la dirección* –que viene explicado, en parte, por su nivel de conocimiento y compromiso con la RS+S–,

- las *presiones institucionales* a las que debe responder cada entidad –coercitivas o sociales; procedentes de las AAPP, la cadena de suministro, los clientes u otros grupos de presión–,
- el *grado de madurez de la organización* y del estado actual de su dotación de recursos y capacidades para implementar e integrar determinadas políticas y prácticas de mayor o menor alcance –en función del número de procesos, departamentos y niveles jerárquicos que van a ser alcanzados–.

En consecuencia, el equipo de dirección debe valorar el enfoque más adecuado para cada momento y circunstancia, explicitando los criterios de elección de este, especificando sus limitaciones y estableciendo qué hitos pueden marcar la evolución hacia un enfoque más amplio y de mayor alcance.

4.1. Enfoques de Sostenibilidad en función del propósito

A continuación, se enumeran tres enfoques de mayor a menor grado de amplitud del propósito y los objetivos que se persiguen:

- *Enfoque basado en cumplimiento normativo*: Este enfoque se centra en cumplir con las leyes, regulaciones y estándares ambientales y sociales aplicables. Las organizaciones se esfuerzan por cumplir con los requisitos legales y minimizar su impacto negativo en el medio ambiente y la sociedad. Siguiendo este enfoque la organización implementará, auditará y certificará aquellos estándares que considere necesarios para cumplir con las exigencias normativas y sectoriales.
- *Enfoque de identificación y gestión de riesgos*: Este enfoque se centra en identificar y gestionar los riesgos ambientales, sociales y de gobernanza que podrían afectar a la organización. Se lleva a cabo una evaluación de riesgos para identificar las áreas críticas y se implementan medidas para mitigar y controlar esos riesgos.
- *Enfoque de creación de valor compartido*: Este enfoque se centra en la creación de valor tanto para la organización como para la sociedad. Se buscan oportunidades para abordar desafíos sociales y ambientales a través de la identificación de áreas de negocio que generen beneficios económicos y, al mismo tiempo, tengan un impacto positivo en la sociedad y el medioambiente. En este enfoque resulta central el establecimiento de sistemas de interlocución continuada con los grupos de interés, con la finalidad no solo de atender a sus legítimas aspiraciones, sino también para entender sus necesidades reales y prescribirles propuesta de valor. En este enfoque, la orientación hacia la innovación, tanto disruptiva como no disruptiva, resulta esencial. La innovación centrada en las personas se convierte en uno de los principales rasgos distintivos de este enfoque.

4.2. Enfoques de Sostenibilidad en función del alcance

Los enfoques que a continuación se enumeran responden a diferentes prioridades estratégicas e implican un alcance parcial que se centra en determinados departamentos y actividades de la organización:

- *Enfoque de eficiencia y reducción de costes:* Este enfoque se centra en identificar oportunidades para mejorar la eficiencia operativa y reducir los costes asociados con el consumo de recursos naturales, la gestión de residuos y la eficiencia energética. Se busca minimizar los desperdicios y maximizar la utilización de recursos.
- *Enfoque de cadena de suministro sostenible:* Este enfoque se centra en trabajar en colaboración con los proveedores y socios comerciales para promover prácticas sostenibles en toda la cadena de suministro. Se establecen estándares y requisitos para los proveedores y se fomenta la transparencia y la responsabilidad en la cadena de suministro.
- *Enfoque de inversión responsable:* Este enfoque se aplica principalmente en el ámbito de la inversión y las finanzas. Se busca invertir en empresas y proyectos que cumplan con criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) y que tengan un impacto positivo en la sostenibilidad.

4.3. Enfoque de innovación sostenible

Dejamos en un apartado específico el enfoque de gestión de la sostenibilidad centrado en la innovación, en la medida que entendemos que la innovación es esencial para que la RS+S se convierta en una fuente de ventaja competitiva que responda a los retos que como sociedad enfrentamos.

El enfoque de sostenibilidad centrado en la innovación es una forma de abordar los desafíos ambientales y sociales a través de la generación de soluciones novedosas y creativas. Se basa en la idea de que la innovación puede ser una poderosa herramienta para impulsar la sostenibilidad y encontrar formas más eficientes, efectivas y sostenibles de abordar los problemas.

Este enfoque implica la búsqueda proactiva de nuevas ideas, tecnologías, procesos y soluciones que permitan mejorar el desempeño ambiental y social de una organización, así como su impacto en la comunidad y el medio ambiente. Algunos aspectos clave del enfoque de sostenibilidad centrado en la innovación incluyen:

- *Fomentar la creatividad y la cultura de la innovación:* Las organizaciones deben promover un entorno que fomente la creatividad, el pensamiento crítico y la colaboración para impulsar la generación de ideas innovadoras en sostenibilidad.

- *Identificar oportunidades de mejora*: Se busca identificar áreas de mejora y desafíos ambientales y sociales donde la innovación puede tener un impacto significativo. Esto implica realizar evaluaciones de impacto y análisis de ciclo de vida para comprender mejor los puntos críticos y las áreas de enfoque.
- *Colaboración y cooperación*: La innovación en sostenibilidad a menudo se logra a través de la colaboración y el establecimiento de acuerdos de cooperación con diferentes actores, incluyendo otras organizaciones, instituciones académicas, ONG y comunidades locales.
- *Experimentación y aprendizaje*: El enfoque de sostenibilidad centrado en la innovación implica un enfoque de aprendizaje continuo y la disposición a experimentar y probar nuevas soluciones. Se promueve la iteración y la mejora constante en función de los resultados y retroalimentación obtenidos.
- *Integración de la sostenibilidad en el ADN de la organización*: La sostenibilidad se considera un componente fundamental de la estrategia y la cultura de la organización. La innovación se integra en los procesos y sistemas existentes para impulsar la sostenibilidad en todas las áreas de la organización.

Al alentar la innovación, las organizaciones multiplican el impacto positivo de su sostenibilidad en el entorno. Por ejemplo, pueden encontrar nuevas formas de reducir el consumo de recursos, mejorar la eficiencia energética, desarrollar productos y servicios sostenibles y abordar los problemas sociales de manera más efectiva, por lo que presenta sinergias positivas con otros enfoques enunciados en este apartado.

5. Conclusiones

La integración de la *sostenibilidad* en la estrategia y en las operaciones ordinarias de las empresas es una prioridad de los grupos de interés con fuerte capacidad de presión normativa y social, obligando a las empresas, especialmente las de la UE, a poner la gestión de la sostenibilidad, la adopción de sistemas de gestión y el reporte de sus impactos, en la agenda de los equipos de dirección.

En este contexto, las empresas se ven urgidas a poner en marcha planes de acción e implementar prácticas y herramientas en un marco de confusión conceptual que los lleva a tomar decisiones ineficientes e incluso perjudiciales para los fines que se persiguen y para el desempeño de la propia organización.

Una de las principales y habituales fuentes de desconcierto está relacionada con la insuficiente diferenciación entre los conceptos de *Marco de Referencia*, *Estándar* y *Enfoque de Gestión*. Con la finalidad de arrojar luz sobre esta confusión, este capítulo pretende aclarar estos conceptos. Para ello se define con precisión cada uno de ellos y se enumeran los principales marcos de referencia, estándares y enfoques de gestión. Con ello se pretende facilitar la implementación de sistemas de gestión de la

sostenibilidad coherentes y efectivos para promover un enfoque sólido de RS+S en las organizaciones.

De forma muy sintética, *los marcos de referencia* se definen como sistemas conceptuales o modelos teóricos que proporcionan una estructura para comprender y abordar la sostenibilidad. Estos marcos suelen establecer un epítome de principios de la sostenibilidad. La finalidad de los marcos de referencia es ayudar a orientar la toma de decisiones y las prácticas sostenibles de una organización en un contexto específico.

Por su parte, los *estándares* son *sistemas normativos* conformados por conjuntos de criterios y requisitos establecidos por organizaciones o entidades para medir el desempeño o la calidad en relación con la sostenibilidad. Estos estándares pueden ser de alta especificidad, e incluir indicadores especializados para evaluar el impacto ambiental, social y económico de una organización o un proyecto. A diferencia de los marcos de referencia, los estándares tienen la ventaja de que obligan al cumplimiento de una serie de procedimientos y a la adopción de un conjunto de indicadores de desempeño. En consecuencia, su cumplimiento puede ser auditado por una tercera parte independiente que reporta el grado de cumplimientos y las no conformidades respecto del estándar.

Finalmente, el *enfoque de gestión* de la sostenibilidad es una decisión que corresponde al consejo de administración y al equipo de alta dirección. Dicha decisión depende de las circunstancias particulares de cada organización y debe tomar en consideración aspectos como el *propósito de la dirección*, las *presiones institucionales* a las que debe responder cada entidad, el *grado de madurez de la organización* y la dotación de recursos y capacidades disponibles para implementar e integrar determinadas políticas y prácticas.

Con la finalidad de lograr decisiones acertadas, en este capítulo se propone la siguiente **secuencia lógica**:

1. *Formación, sensibilización y compromiso del equipo de alta dirección.* El resultado debe ser la definición de una política de sostenibilidad cimentada en un conjunto de principios que pueden estar fundamentados en uno o varios **marcos de referencia**.
2. *Diagnóstico del estado actual concreto de la organización en referencia a:*
 - a. *Impactos:* se aconseja realizar un análisis 80/20 que permita identificar los principales impactos que la organización genera y sobre cuya gestión se deben enfocar y priorizar los recursos disponibles.
 - b. *Actividades y estándares ya implementados:* Qué actividades y/o estándares ya están implementados y de qué modo contribuyen a la política de sostenibilidad de la organización.
 - c. *Fuentes de información disponibles:* Analizar en qué medida, los sistemas de información de la organización están alineados con las nuevas necesi-

dades de información que la implementación de un sistema de gestión de la sostenibilidad va a generar.

3. *Definir el **Enfoque de Gestión de la Sostenibilidad** en función del propósito de la dirección, las prioridades estratégicas, las presiones institucionales y el grado de madurez de la organización.*
4. *Selección de los estándares de referencia que permiten alinear los procesos de la organización y evaluar el nivel de desempeño de esta.*
 - a. Es aconsejable aprovechar los marcos normativos ya implementados y evolucionar hacia un *Sistema Integrado de Gestión*. De este modo se evitan redundancias y se hace un uso eficiente de los recursos de la organización.

Bibliografía

- ELKINGTON, J. (1998). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Reino Unido: New Society Publishers.
- FELBER, C. (2012). *La economía del bien común: Un modelo económico que supera la dicotomía entre capitalismo y comunismo para maximizar el bienestar de nuestra sociedad*. España: Grupo Planeta.
- SAVITZ, A. (2013). *The triple bottom line: how today's best-run companies are achieving economic, social and environmental success-and how you can too*. John Wiley & Sons.

BUSINESS INSIGHTS PARA COOPERATIVAS A TRAVÉS DE LA EXTRACCIÓN DE NOTICIAS PÚBLICAS Y EL PROCESAMIENTO DEL LENGUAJE NATURAL

Cristina Blanco González-Tejero

Departamento de Economía y Dirección de Empresas,
Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares

Enrique Cano Marín

Departamento de Ciencias de la Computación,
Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares

Virginia Simón Moya

Domingo Ribeiro Soriano

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. MARCO TEÓRICO. 3. METODOLOGÍA. 4. RESULTADOS. 5. CONCLUSIONES. REFERENCIAS.

1. Introducción

La situación de las cooperativas es un factor relevante en el entorno empresarial actual. Investigaciones previas han resaltado sus beneficios para diversas partes interesadas y su contribución al desarrollo económico y crecimiento (Bastida et al., 2022). Las cooperativas son organizaciones basadas en principios de cooperación y solidaridad, y desempeñan un papel importante en diversos sectores económicos, incluyendo agricultura, finanzas, energía y consumo. Sin embargo, teniendo en cuenta la gran variedad de empresas cooperativas, en la literatura se han propuesto diferentes definiciones que se deben considerar (Majee y Hoyt, 2011). Todas ellas

deben organizarse siguiendo los principios y valores fundamentales establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)⁶⁵.

En las cooperativas, las partes interesadas tienen un papel fundamental, puesto que los procesos y toma de decisiones se determinan por sus miembros (Yuhertiana et al., 2022). En este contexto, los business insights o información estratégica son de vital importancia. Teniendo en cuenta la información masiva disponible, extraer conocimientos del entorno a partir de datos y tendencias del mercado, competidores, clientes y otros factores se vuelve clave para la supervivencia y crecimiento del negocio. La inestabilidad económica y social actual hace que las organizaciones se enfrenten cada vez a más a eventos disruptivos que pueden afectar su estabilidad y rendimiento (Bhamra et al., 2011).

Con el objetivo de ayudar en la toma de decisiones informadas y estratégicas se lleva a cabo una investigación que permite extraer información de datos públicos disponibles en el medio. En concreto, de la base de datos GDELT. De este modo se consigue identificar oportunidades de crecimiento, evaluar riesgos, mejorar la eficiencia operativa, optimizar recursos y desarrollar insights que permiten la implementación de estrategias de mercado efectivas. Esta información permite gestionar de forma proactiva los cambios en el entorno empresarial, adaptarse a nuevas regulaciones, identificar nuevas demandas y necesidades de los clientes, y tomar decisiones informadas.

En este capítulo, en primer lugar, se considera la literatura existente relativa a las cooperativas y la influencia digital en la actualidad. Posteriormente, se tiene en cuenta la evolución de la tecnología en el procesamiento de textos. Tras esto, se pone de manifiesto la metodología y muestra utilizada. Se describen los resultados y detallan las conclusiones y, por último, se plantean las implicaciones de la investigación y futuras líneas que derivan del análisis propuesto.

2. Marco teórico

Las empresas están inmersas en un proceso de transformación digital que avanza a gran velocidad (Li et al., 2023). Las cooperativas se enfrentan a dificultades en la era de la Revolución Industrial 4.0. debido a su dificultad para competir con empresas totalmente capitalistas (Wahyuningtyas et al., 2023). Sin embargo, la disrupción digital está reconfigurando el entorno en el que las personas interactúan, socializan y desempeñan sus labores (Nyagadza, 2022). De este modo, las tecnologías tienen la capacidad de potenciar el aprendizaje organizativo y mejorar la gestión del conocimiento en las sociedades cooperativas (Adam y Martínez, 2004). Así pues, elementos

65. <https://www.ica.coop/es/alianza-cooperativa-internacional>.

como la economía digital, tecnologías como el Big Data, la computación y la inteligencia artificial han acelerado y facilitado la relación y combinación de los factores de producción y estimulando la liberación del potencial de creación de valor de los recursos ineficientes al mejorar la productividad (Meng y Wang, 2023).

Una de las características principales a las que autores como Wulandhari et al. (2022) hacen referencia, es la resiliencia, y en concreto a la transparencia y la colaboración interna, puesto que las cooperativas además de tener responsabilidades económicas tienen ciertas obligaciones sociales para satisfacer las necesidades esenciales de sus miembros. Entendiendo la representatividad de estas organizaciones en la sociedad, se debe considerar que existen desafíos que afectan directamente al modelo cooperativo, en concreto, la evolución económica, la inflación o el capital financiero (Sacchetti y Tortia, 2016). Por consiguiente, entender los retos a los que se enfrentan estos modelos de negocio y poder desarrollar planes que permitan su crecimiento y desarrollo es vital. En concreto, considerando el mundo actual, con el aumento de las publicaciones digitales y su viralización, se destaca la importancia de analizar las noticias y clasificar su relevancia. De este modo, los lectores podrán diferenciar entre noticias, con plena conciencia de los riesgos e impactos tanto individuales como sociales, enfatizando la necesidad de verificar fuentes y comparar información (Singh y Singh, 2021). En este sentido, se debe tener en cuenta que la transformación digital ha aportado beneficios en términos de productividad y eficiencia a las empresas, pero también ha generado interrogantes que requieren una mayor investigación (Giacosa et al., 2023).

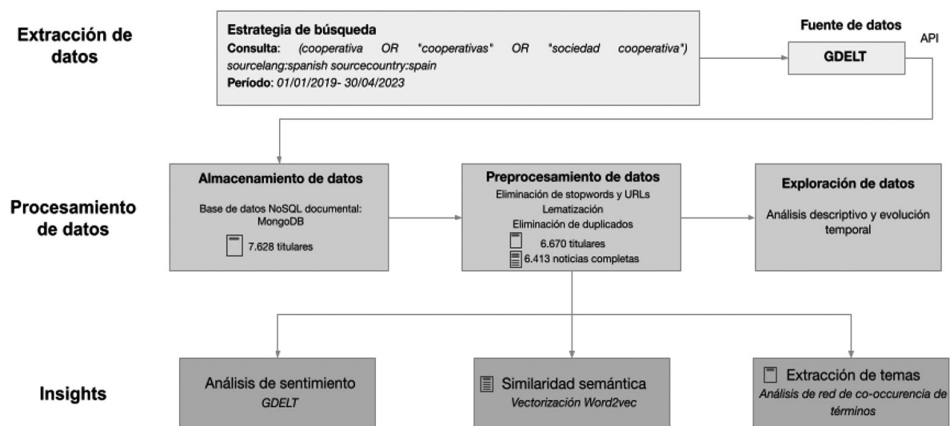
La opinión pública es un elemento fundamental que permite obtener información del estado de la sociedad, generando conocimiento basados en la estructura social y dinámicas desarrolladas. De este modo, es fundamental considerar la abundancia de contenidos digitales y la oportunidad tan valiosa que representan, sin embargo, los análisis manuales de esta información resultan no escalables (Trust, et al., 2023). En este sentido, escolares como He et al. (2017) destacan la necesidad de generar modelos conceptuales basados en análisis temáticos que permitan generar ideas concretas y valiosas. Por consiguiente, con el objetivo de contribuir al desarrollo de modelos vinculados con la minería de texto y proporcionar una visión global estratégica de la situación de las cooperativas en España, se consideran las siguientes preguntas de Investigación (PI):

- PI 1: ¿Existe un aumento de la visibilidad mediática de las noticias vinculadas a las cooperativas?
- PI 2: ¿Cuál es el sentimiento que genera la información?
- PI 3: ¿Cuáles son los temas más representativos?

3. Metodología

El análisis se desarrolla a través de la construcción de una base de datos generada mediante el procesamiento de la información pública disponible en GDELT (Global Database of Events, Language, and Tone), base de datos de código abierto (Barroso del Toro et al., 2022). GDELT es un conjunto de datos codificados por CAMEO que reúne más de 200 millones de acontecimientos geolocalizados a escala mundial desde 1979 hasta la actualidad (Leetaru y Schrodte, 2013), por lo que resulta interesante explorar la información disponible vinculada a las cooperativas con el objetivo de analizar y predecir tendencias. La base de datos ofrece diversa información sobre cada suceso, como la fecha, el lugar, el tono, el impacto potencial que tiene la noticia en la sociedad, y la URL del artículo (Voukelatou et al., 2020). A través de esta fuente de datos se consigue la extracción de 7.628 titulares teniendo en cuenta el término de búsqueda “cooperativa” o “cooperativas” o “sociedad cooperativa” en español y en territorio de España. Esto permite la construcción del corpus de noticias para el análisis. Posteriormente, tal y como se aprecia en el gráfico 1 se procesan los datos mediante MongoDB utilizando técnicas de procesamiento del lenguaje natural (PLN), lo que permite la limpieza, tokenización, lematización y eliminación de duplicados. Este paso es previo al análisis de contenido puesto que facilita el análisis y mejora la calidad de los datos obtenidos. Tras el procesamiento de la información, se utilizan para el análisis 6.670 titulares y 6.413 noticias completas, que permite un análisis exploratorio y temporal. Tras esto, se desarrolla en análisis de sentimiento, similitud semántica y agrupación de temas a través de la co-ocurrencia de los términos.

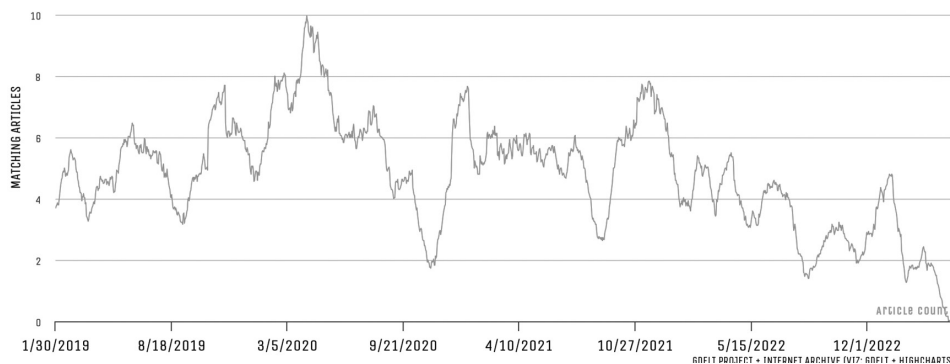
Gráfico 1. Diagrama de flujo evolución del análisis



4. Resultados

La evolución de las noticias vinculadas con las cooperativas en España ha experimentado variaciones a lo largo del tiempo. Teniendo en cuenta el consumo de información y la inmediatez del contenido, las noticias, quedan relacionadas con la economía y el contexto social. Tal y como se observa en el Gráfico 2, no hay una evolución creciente en el interés mediático de este tipo de organizaciones. De este modo se da respuesta a la PI1 puesto que no existe un interés creciente por parte de los medios. Al no ajustarse a modelos tradicionales de gestión empresarial y existir un vacío en la literatura. Por consiguiente, se puede destacar que existe una necesidad de comprensión y de generación de conocimiento sobre el funcionamiento, beneficios y riesgos que suponen las cooperativas en la sociedad.

Gráfico 2. Evolución del número de artículos - Media móvil 30 días



El análisis del sentimiento de noticias ha permitido considerar la orientación emocional del texto extraído, dando así respuesta a la PI2. De este modo, tal y como se observa en el gráfico 3 hay un rango mayoritario cercano al valor 0, lo que permite considerar el sentimiento neutro de la mayoría del contenido. En este caso, al ser artículos informativos y textos periodísticos, se aprecia una falta de connotación emocional del texto. A su vez, se pueden observar valores cercanos a 1 en momentos concretos, lo que permite considerar que existen noticias positivas o con información valiosa y de calidad para el usuario.

Gráfico 3. Evolución del sentimiento- Media móvil 30 días

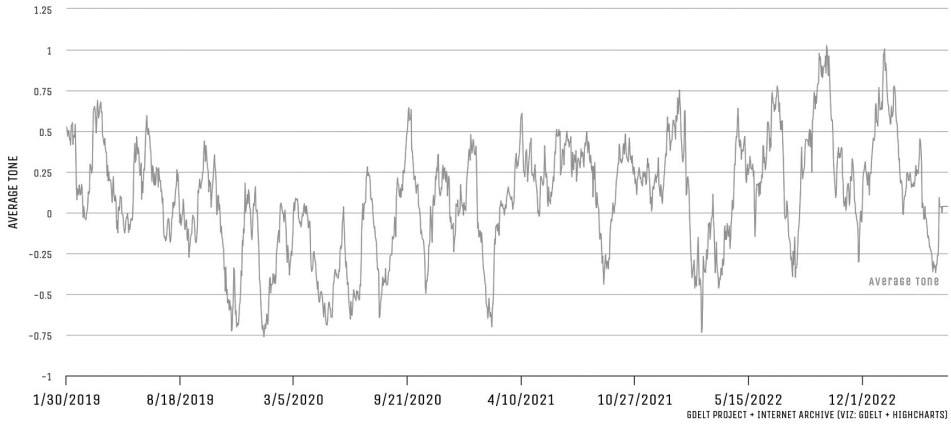
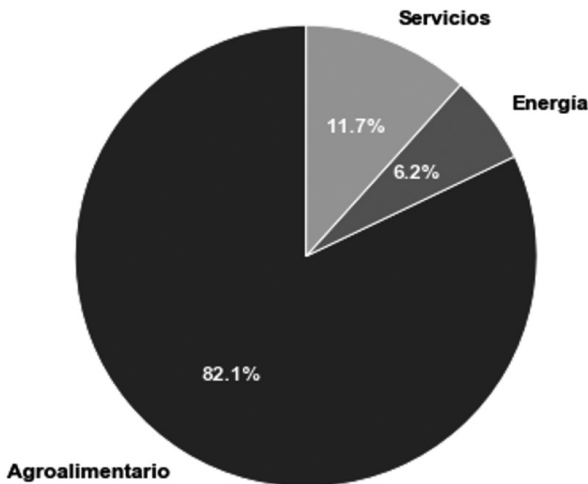


Gráfico 4. Ngrams - Trigrams que contienen “sector” con frecuencia mayor a 5 co-ocurrencias

Distribución por sector



Continuando con la minería de texto, se desarrolla un análisis de los tri-grams disponibles en las noticias tal y como se puede observar en el gráfico 4. Esto permite considerar los patrones y frecuencias establecidos entre las palabras disponibles en cada una de las noticias procesadas. Para ello, se realiza un filtrado considerando la

palabra clave “sector” y la frecuencia superior de aparición en los corpus de las noticias en 5. De este modo se observa que la mayor parte quedan vinculados con información específica al sector agroalimentario, siendo el 82.1% de los trigramas los que representaron aproximadamente todas las co-ocurrencias de tri-grams relacionados. El 11.7% hace referencia a temas vinculados con el sector servicios. Por último, las noticias vinculadas al sector energético representan un 6.2%.

Teniendo en cuenta la PI3, con el objetivo de procesar los temas destacados durante los últimos años, se procede con el análisis de keywords. Así pues, considerando la red de términos identificados se determina la importancia de los mismos a través del vector propio (eigenvector centrality), lo que permite identificar aquellos que tienen una mayor influencia o conexión con otros temas. Las agrupaciones realizadas por temas se realizan a través de la modularity class, pudiendo así identificar los temas en base a la estructura de la red. De este modo, el primer tema hace referencia al rol que tienen las cooperativas en la sociedad, destacando elementos como las ayudas o las políticas gubernamentales. En este aspecto, autores como Wilson et al. (2013) destacan los retos que suponen las agrupaciones cooperativas y los riesgos y beneficios a los que se enfrentan. Por consiguiente, queda demostrado que el rol de las cooperativas en la sociedad es un tema que preocupa y adquiere así gran interés mediático. El segundo posiciona la relevancia que tienen estas formaciones en la vivienda y hostelería, destacando cooperativas como COFAR. El campo y la agricultura son áreas relevantes en España vinculadas con las cooperativas, así pues, el tercer tema pone de manifiesto la relevancia del sector agroalimentario y la innovación desarrollada en el mismo. Considerando las cooperativas agrícolas, autores como Ciriuela-Lorenzo et al. (2020) destacan la innovación y tecnologías digitales como clave dentro del proceso de toma de decisiones. Teniendo en cuenta la Covid-19 y las diferentes situaciones críticas vividas en el periodo establecido, el cuarto tema destaca los retos que suponen las crisis. En este sentido, el sector cooperativo focalizado en el usuario y en sus comunidades demuestra resiliencia ante situaciones críticas como la Covid-19 puesto que tal y como indican Billiet et al. (2021) desarrollan acciones emprendedoras que permitan generar valor a los miembros. Por último, siguiendo a autores como Capellán-Pérez et al. (2018) que destacan el fenómeno de las cooperativas energéticas, y en el contexto de los esfuerzos gubernamentales para promover la conciencia energética y las energías renovables, las cooperativas centradas en la energía se vuelven cada vez más relevantes, convirtiéndose en el quinto tema destacado en el período considerado.

Tabla 1. Temas ordenados por eigenvector centrality (centralidad de vector propio) y agrupados por modularity class

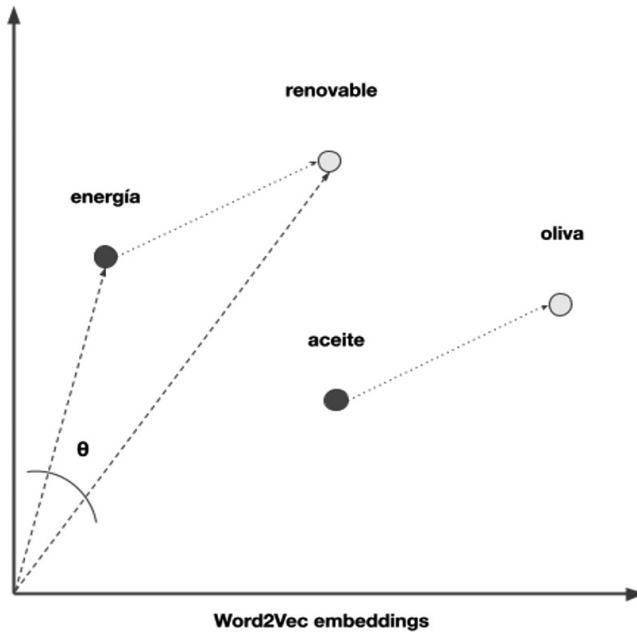
Categoría	Keywords	Tema Identificado
1	Cooperativo; Sector; Empresa; Gobierno; Plan; Ayuda; Social; Economía; Cooperativismo; Apoyo; Agroalimentario; Ayuntamiento; Trabajo	Rol de la cooperativa en la sociedad
2	Vivienda; Socio; Presidente; Casa; Ley; Diputación; Comprar; COFAR; Unión; Público	Construcción y vivienda
3	Campo; Aceite; Premio; Agricultor; Ganadero; Joven; Innovación; Ecológico; Mejor; Calidad; Cultivo; Vida; Oliva	Agroalimentaria
4	Coronavirus; COVID; Cajamar; Farmacia; Vacuna; Región; Farmacéutico	Gestión de crisis
5	Impulsar; Comunidad; Energía; Energético; Ayudar; Mejorar; Sostenible; Luz; Educación; Digital; Agrícola; Verde; Lanza; Renovable	Cooperativas energéticas

Continuando con el procesamiento del texto que contienen las noticias con el objetivo de analizar la similitud de los términos, se realiza la técnica de PLN Word2Vec, la cual permite representar palabras o frases en forma de vectores numéricos, tal y como se representa conceptualmente en el gráfico 4. Este análisis resulta significativo puesto que otros autores como Jatnika et al., (2019) han llevado a cabo estudios similares con procesamiento de texto construyendo varias configuraciones del modelo Word2Vec para encontrar el mejor valor de similitud entre las palabras. El método se basa en un algoritmo de análisis de redes textuales, que representa cualquier texto como una red e identifica las palabras más influyentes basándose en la co-ocurrencia de los términos. La similitud semántica se calcula a través de la distancia de coseno (Fórmula 1), la cual hace referencia al coseno del ángulo formado entre los vectores de los términos A y B.

$$sim(A, B) = \cos(\theta) = \frac{A \cdot B}{\|A\| \cdot \|B\|}$$

Tal y como se puede observar, si los vectores son similares en términos de dirección (aceite-oliva), es decir, si apuntan en una dirección similar, la distancia de coseno será cercana a cero, lo que indica una alta similitud semántica. Esta similitud queda representada en el Gráfico 5 y estudiada con mayor profundidad en la Tabla 2. En este caso, se observa también una relación clara entre términos como energía renovable, que aparecen en la mayoría de los casos vinculadas.

Gráfico 5. Representación gráfica simplificada de la similaridad semántica en el espacio vectorial (Word2Vec) de las noticias extraídas



Teniendo en cuenta a autores pioneros en procesar este tipo de análisis basados en la minería de datos, se debe destacar a Paranyushkin (2019), quién plantea un análisis textual que considera la distancia de tres términos y cuya relevancia se determina por el parámetro de betweenness centrality. En el caso de esta investigación, y considerando la eficiencia y eficacia computacional para nuestra muestra, se procede con un análisis similar que tiene en cuenta el eigenvector. En este caso, en la Tabla 2, se pueden observar algunas de las palabras más representativas en un espacio de alta dimensionalidad, lo que permite capturar la información semántica y sintáctica de cada palabra, teniendo en cuenta su función en el contexto.

Tabla 2. Términos similares vinculados a cada tema

Tema	Términos similares
Energía	'Luzem', 'Generen', 'Ecooo', 'Ekian', 'Autoconsumido', 'Ekiola', 'Lucrir', 'Cluster', 'Zumaia', 'Renovable', 'Mendialdea', 'Audax', 'Lorra', 'Energia', 'Autogeneración', 'Enerxía'
Ganadería - Agricultura	'Ascol', 'Ovipor', 'Cooprado', 'Agropecuario', 'Corsevilla', 'Uagn', 'Agroquivir', 'Glusi', 'Biodiesel', 'Microcooperativa', 'Tecnificado', 'Copasa'
Aceite	'Almazara', 'Interóleo', 'Aderezo', 'Getsemani', 'Lampante', 'Almazar', 'Pedrera', 'Jaencoop', 'Olipaterno', 'Aceitera', 'Granel', 'Lorite', 'Guadiato', 'Oleoestepa', 'Calderay', 'Jame', 'Olivarera', 'Colungo', 'Oleícola', 'Sovena', 'Envasador', 'Oliva', 'Destilería', 'Ecotrama', 'Sca', 'Dcoop', 'Verdeo'
Finanzas	'Prestamos', 'Cecap', 'Impartición', 'Consultorio', 'Tutorización', 'Xesgalicia', 'Afiada', 'Socioprofesional', 'Focalizado', 'Lks', 'Sap', 'Orientador', 'Seguros', 'Bioeconomío', 'Contratante', 'Financien', 'Qfplus', 'Dualiza'
Construcción	'Autopromoción', 'Fecovi', 'Galca', 'Industrializado', 'Cooviur', 'Edificatorio', 'Copromotor', 'Renove', 'Galami', 'Cofuncovi', 'Sostre', 'Agilización'
Digitalización	'Biotecnológica', 'Disruptiva', 'Robotización', 'Internacionalidad', 'Robótica', 'Tecnificación', 'Profesionalizar', 'Relanzamiento', 'Dualiza', 'Gisir', 'Escalabilidad', 'Omnicanal'
Crisis	'Pandemia', 'Irrupción', 'Adverso', 'Provocado', 'Desencadenado', 'Acrecentado', 'Incertidumbre', 'Recesión', 'Covid', 'Acentuar', 'Gravísimo', 'Agravar', 'Dramático', 'Abocado', 'Ralentización', 'Nefasto', 'Indeseado', 'Imprevisible', 'Causado', 'Retroceso', 'Reconducir', 'Asfixiar', 'Castigado', 'Sobreponer', 'Agravamiento', 'Endeudamiento', 'Radicalizar', 'Incerteza', 'Empeoramiento', 'Estabilizado'

Este análisis es útil para detectar los temas relacionados en el corpus de noticias. De este modo, se puede observar cómo los términos más representativos quedan agrupados considerando las palabras clave. Si se considera la energía, se deben destacar entre otras, cooperativas como 'Ekiola', que hace referencia a un grupo de comunidades energéticas que actúan dentro del sistema eléctrico; 'Ecooo', que representa un grupo energético con proyectos de autoconsumo, inversión, consultoría e innovación; o 'Luzem' que hace referencia a Lúzem Energía, S.L., alianza empresarial entre Grupo Enercoop y Caja Rural.; 'Audax' con Audax Renovables. En la ganadería se pueden identificar términos como 'Glusi' que hace referencia a la Sociedad Cooperativa del campo. Una de las palabras clave destacada en el análisis desarrollado es el aceite, destacando cooperativas como la de 'Jaencoop', 'Olipaterno', 'Lorite', o 'Guadiato', entre otras. Además, algunos de los términos altamente considerados son los que hacen referencia a 'Almazar', 'Pedrera', 'Aceitera', 'Granel', o 'Oleícola'.

Las cooperativas financieras desempeñan un papel importante en los sistemas financieros de muchos países, actuando como refugio seguro y siendo fuentes im-

portantes de crédito (McKillop et al., 2020). Así pues, este sector queda representado por términos como ‘Préstamos’, ‘Cecap’, ‘Impartición’, o ‘Tutorización’, siendo relevante también la educación financiera en el desarrollo cooperativo. En el sector de construcción, destaca términos como ‘Autopromoción’, ‘Industrializado’, ‘edificatorio’, y cooperativas como ‘Fecovi’.

La digitalización en la actualidad está suponiendo un reto para las cooperativas (Ribeiro-Navarrete et al., 2023). Así pues, dentro del ámbito cooperativo, la digitalización aparece asociada a términos como ‘Disruptiva’ o ‘Robotización’, que suponen tendencias claras para relanzar procesos y escalar procedimientos de la organización. Otro de los temas destacados es la gestión de crisis, puesto que, durante el periodo seleccionado, la Covid-19 supone un punto de inflexión para cualquier estrategia empresarial. De este modo, los temas destacados en este ámbito posicionan la estabilidad y la situación sobrevenida como palabras clave que llaman a agudizar la atención sobre la estrategia de las cooperativas permitiendo así conseguir la estabilidad y evitar la incertidumbre y recesión desencadenada.

Los hallazgos obtenidos ponen de manifiesto que, para un análisis estratégico por parte de las cooperativas, el análisis de la información de datos públicos resulta relevante. Para ello se debe considerar la aplicación de técnicas de análisis de sentimiento que permita determinar la polaridad y connotación positiva, negativa o neutra de la percepción pública. Además, al interpretar los resultados se obtiene una visión global de la imagen de este tipo de organizaciones. Al identificar temas y tendencias se pueden comprobar los temas recurrentes y los cambios experimentados a lo largo del tiempo, pudiendo así considerar las dinámicas cambiantes, posibles problemas y/o oportunidades. El análisis de este tipo de información de forma inmediata permite un monitoreo continuo de la información vinculada, pudiendo así identificar rápidamente temas emergentes y tomar decisiones informadas.

5. Conclusiones

La importancia de los business insights para el desarrollo y éxito de las cooperativas en la actualidad marcada por el cambio y el dinamismo del mercado se vuelve fundamental. De este modo, con el análisis planteado en profundidad a través de PNL de la base de datos GDEL, se pueden extraer las siguientes conclusiones. Se debe visibilizar la influencia de las cooperativas en la sociedad. Así pues, aunque la literatura previa señala una falta de atención en este tema, los resultados demuestran un interés público objeto de cobertura mediática. Este análisis también ha permitido considerar los diferentes temas y perspectivas relevantes para las cooperativas, así pues, es fundamental poner el foco en el sector agroalimentario y energético, siendo estos los principales temas tratados. Además, dentro de este análisis se ha podido

observar que existen discrepancias entre las noticias, evidenciando así la diversidad de perspectivas de las noticias y mostrando la complejidad y la multiplicidad de interpretaciones en torno a las cooperativas. En este sentido, los textos procesados muestran neutralidad en el sentimiento. Estos hallazgos pueden proporcionar una base sólida para futuras investigaciones y políticas relacionadas con las cooperativas.

En definitiva, los resultados del análisis resaltan la importancia de la comunicación en relación con las cooperativas. De este modo, los medios de comunicación desempeñan un papel fundamental en la difusión de información y generación y visualización de tendencias que pueden impactar directamente en la estrategia empresarial proactiva de una organización. Por consiguiente, el análisis de información pública resulta efectiva y relevante para fomentar la conciencia y comprensión pública y generada por el usuario.

Implicaciones prácticas

El análisis textual realizado tiene implicaciones estratégicas dentro de las organizaciones. La información obtenida y la posibilidad de continuar el análisis a lo largo del tiempo permite a líderes empresariales tener en cuenta la situación y sentimiento generalizado que existe en la sociedad en relación con las cooperativas dando así información clave para el desarrollo de estrategias operativas. Además, considerando el pensamiento crítico y la toma de decisiones, el análisis de las noticias permite considerar insights cruciales, puesto que se considerarán las tendencias y temas emergentes capaces de influir en la situación actual de las organizaciones. En definitiva, este análisis proporciona información relevante de las relaciones existentes entre ellas y su repercusión social.

Implicaciones teóricas

El análisis de noticias desarrollado permite generar información que contribuye con la literatura existente. De este modo, a través del análisis exhaustivo generado mediante las técnicas de PLN, se analiza la percepción pública, lo que permite generar así implicaciones para la teoría de la innovación y el cambio organizacional al explorar cómo las cooperativas se adaptan y responden a los cambios en su entorno.

Limitaciones

Como todas las investigaciones, esta no está exenta de limitaciones. Teniendo en cuenta el procesamiento de datos públicos y pese a que GDELT tiene una cobertura amplia, existe la posibilidad de que ciertos eventos, que carezcan de la suficiente relevancia social, no se hayan incluido o cubierto por ningún medio. Por otro lado, se debe tener en cuenta que para el procesamiento de las noticias se ha utilizado el

idioma español y el territorio de España, descartando así información generada en otros idiomas y lugares.

Futuras líneas de Investigación

La digitalización actual requiere una investigación y actualización constante de la información. Así pues, este análisis puede ser ampliado considerando nuevas fuentes de datos como los datos públicos generados por el usuario en las redes sociales. Esto permitiría obtener una visión integrada de la visión pública, pudiendo así comparar el sentimiento y el filtro establecido por los medios sociales de comunicación. A su vez, la exploración de datos públicos es una ventaja relevante para fijar estrategias empresariales y líneas de actuación en las empresas y cooperativas, por lo que poder realizar análisis comparativos considerando el idioma y localización de las noticias, complementaría el análisis desarrollado. Así mismo, la integración de datos cuantitativos permitirá la combinación de enfoques y la aparición de nuevas variables objeto de estudio. De este modo, y teniendo en cuenta la limitación y gap existente, se hace un llamamiento a futuros autores para continuar con la investigación en el ámbito cooperativo.

Referencias

- ADAM, M. R., & MARTÍNEZ, J. M. T. (2004). "Sistemas de ayuda a las decisiones en la gestión del conocimiento y las cooperativas", *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 49, 55-75.
- BARROSO DEL TORO, A., TORT-MARTORELL, X., & CANELA, M. A. (2022). "How shareholders react to sustainable narratives about leading European energy companies? An event study using sentiment data from the global database for events, language and tone (GDELT)", *Applied Economics*, 54(30), 3482-3494.
- BASTIDA, M., VAQUERO GARCIA, A., PINTO, L. H., & OLVEIRA BLANCO, A. (2022). "Motivational drivers to choose worker cooperatives as an entrepreneurial alternative: evidence from Spain", *Small Business Economics*, 58(3), 1609-1626.
- BHAMRA, R., DANI, S., & BURNARD, K. (2011). "Resilience: the concept, a literature review and future directions", *International Journal of Production Research*, 49(18), 5375-5393.
- BILLIET, A., DUFAYS, F., FRIEDEL, S., & STAESSENS, M. (2021). "The resilience of the cooperative model: How do cooperatives deal with the COVID-19 crisis?" *Strategic Change*, 30(2), 99-108.
- CAPELLÁN-PÉREZ, I., CAMPOS-CELADOR, Á., & TERÉS-ZUBIAGA, J. (2018). "Renewable Energy Cooperatives as an instrument towards the energy transition in Spain", *Energy Policy*, 123, 215-229.
- CIRUELA-LORENZO, A. M., DEL-AGUILA-OBRA, A. R., PADILLA-MELÉNDEZ, A., & PLAZA-ANGULO, J. J. (2020). "Digitalization of agri-cooperatives in the smart agriculture context: proposal of a digital diagnosis tool", *Sustainability*, 12(4), 1325.
- GIACOSA, E., ALAM, G. M., CULASSO, F., & CROCCO, E. (2023). "Stress-inducing or performance-enhancing? Safety measure or cause of mistrust? The paradox of digital surveillance in the workplace". *Journal of Innovation & Knowledge*, 8(2), 100357.
- HE, W., WANG, F. K., & AKULA, V. (2017). "Managing extracted knowledge from big social media data for business decision making." *Journal of Knowledge Management*, 21(2), 275-294.
- JATNIKA, D., BIJAKSANA, M. A., & SURYANI, A. A. (2019). "Word2vec model analysis for semantic similarities in English words", *Procedia Computer Science*, 157, 160-167.
- LEETARU, K., & SCHRODT, P. A. (2013), April. GDELT: Global data on events, location, and tone, 1979–2012. En *ISA annual convention* (Vol. 2), No. 4, pp. 1-49. Citeseer.
- LI, S., GAO, L., HAN, C., GUPTA, B., ALHALABI, W., & ALMAKDI, S. (2023). "Exploring the effect of digital transformation on Firms' innovation performance", *Journal of Innovation & Knowledge*, 8(1), 100317.

- MAJEE, W., & HOYT, A. (2011). "Cooperatives and community development: A perspective on the use of cooperatives in development", *Journal of Community Practice*, 19(1), 48-61.
- MCKILLOP, D., FRENCH, D., QUINN, B., SOBIECH, A. L., & WILSON, J. O. (2020). "Cooperative financial institutions: A review of the literature", *International Review of Financial Analysis*, 71, 101520.
- MENG, F., & WANG, W. (2023). "The impact of digitalization on enterprise value creation: An empirical analysis of Chinese manufacturing enterprises", *Journal of Innovation & Knowledge*, 8(3), 100385.
- NYAGADZA, B. (2022). "Sustainable digital transformation for ambidextrous digital firms: a systematic literature review and future research directions", *Sustainable Technology and Entrepreneurship*, 100020.
- PARANYUSHKIN, D. (2019, May). InfraNodus: Generating insight using text network analysis. En *The world wide web conference* (pp. 3584-3589).
- RIBEIRO-NAVARRETE, B., SAURA, J. R., & SIMÓN-MOYA, V. (2023). "Setting the development of digitalization: state-of-the-art and potential for future research in cooperatives", *Review of Managerial Science*, 1-30.
- SACCHETTI, S., & TORTIA, E. (2016). "The extended governance of cooperative firms: inter-firm coordination and consistency of values", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 87(1), 93-116.
- SINGH, R., & SINGH, S. (2021). "Text similarity measures in news articles by vector space model using NLP", *Journal of The Institution of Engineers (India: Series B)*, 102, 329-338.
- TRUST, P., ZAHRAN, A., & MINGHIM, R. (2023). "Understanding the influence of news on society decision making: application to economic policy uncertainty", *Neural Computing and Applications*, 1-17.
- VOUKELATOU, V., PAPPALARDO, L., MILIOU, I., GABRIELLI, L., & GIANNOTTI, F. (2020), October. Estimating countries' peace index through the lens of the world news as monitored by GDELT. In *2020 IEEE 7th International Conference on Data Science and Advanced Analytics. DSAA* (pp. 216-225). IEEE.
- WAHYUNINGTYAS, R., DISASTRA, G., & RISMAYANI, R. (2023). "Toward cooperative competitiveness for community development in Economic Society 5.0", *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 17(3), 594-620.
- WULANDHARI, N. B. I., GÖLGEÇI, I., MISHRA, N., SIVARAJAH, U., & GUPTA, S. (2022). "Exploring the role of social capital mechanisms in cooperative resilience", *Journal of Business Research*, 143, 375-386.
- YUHERTIANA, I., ZAKARIA, M., SUHARTINI, D., & SUKISWO, H. W. (2022). "Cooperative resilience during the pandemic: Indonesia and Malaysia evidence", *Sustainability*, 14(10), 5839.

ENTRE EFICIENCIA Y EQUIDAD. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO ESPAÑOLAS ANTES DE LA GUERRA CIVIL

Francisco J. Medina Albaladejo

Instituto Universitario de Investigación en Economía Social,
Cooperativismo y Emprendimiento – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO EN EUROPA Y ESPAÑA. 3. COOPERATIVAS DE CONSUMO Y NIVELES DE VIDA: EL EQUILIBRIO ENTRE EFICIENCIA Y EQUIDAD. 4. CONCLUSIONES. REFERENCIAS.

1. Introducción

Los niveles de vida de la clase trabajadora en las primeras fases de la industrialización siguen siendo objeto de debate en la historiografía europea. Este intercambio de ideas se inició en los años 1920 y se ha ido enriqueciendo con la consideración de nuevos indicadores. En particular, sobre salarios e ingresos familiares, estado de salud de la población y consumo de alimentos, o también sobre el acceso de los trabajadores a la educación y la sanidad, o a prestaciones por enfermedad, defunción, invalidez, paro o vejez. En esta línea de aportaciones, no obstante, otros aspectos de los niveles de vida más relacionados con factores institucionales, tales como el papel de la economía social y el cooperativismo, son aún poco considerados. En este capítulo centramos la atención en estos aspectos, tomando como referencia la incidencia y funciones que pudieron tener las cooperativas de consumo en la mejora de dichos niveles de vida en el caso español antes de la Guerra Civil, especialmente en contextos de dificultades como la crisis de inflación durante la Primera Guerra Mundial, y como esto pudo afectar a su funcionamiento como empresas. Para ello, tras un repaso de la evolución histórica del cooperativismo de consumo en Europa y España, en este capítulo se va a realizar una revisión de los principales hallazgos sobre este tema que han aparecido en la literatura en los últimos años.

2. Las cooperativas de consumo en Europa y España

Entre otras instituciones de acción colectiva, una de las iniciativas más destacadas del movimiento obrero europeo desde mediados del siglo XIX fue el impulso del cooperativismo de consumo. Como en el caso de otras instituciones de acción colectiva de carácter urbano, como las mutuas de trabajadores o las cooperativas de producción (Largo Jiménez y Pujol-Andreu, 2016; Medina-Albaladejo et al 2021), estas entidades se difundieron en aquellas regiones donde fue más intensa la industrialización y la urbanización, con el fin de mejorar el acceso de la población trabajadora a bienes y servicios básicos que el mercado y las instituciones públicas aún no eran capaces de proporcionar de forma adecuada.

Las cooperativas de consumo se desarrollaron primero en Gran Bretaña y, más tarde, por el resto de Europa a medida que avanzaba la industrialización y las nuevas organizaciones de clase del movimiento obrero cambiaron su actitud hacia ellas. Inicialmente estas organizaciones fueron reacias a impulsar el cooperativismo de consumo porque consideraban que contribuía a reforzar la explotación de los trabajadores, pero después impulsaron su difusión con intensidad a causa de su popularidad, y con el fin de reforzar la cohesión política e ideológica de aquellos colectivos (Brazda y Schediwy, 1989, pp. 14-16).

La primera cooperativa, la *Rochdale Equitable Pioneers Society*, se creó en 1844 cerca de Manchester (Gran Bretaña), y poco tiempo después aparecieron muchas más en otras regiones de dicho país, en parte gracias al papel de difusión de los principios cooperativos que ejercieron algunas publicaciones de la época (Muller, 1989, pp. 53-55; Robertson, 2012; Watts, 2017, p. 156). En la Europa continental, el movimiento cooperativista se inició más tarde y se acentuó sobre todo a partir de 1890, especialmente en la Europa central y los países escandinavos.

Las cooperativas de consumo en Europa siguieron mayoritariamente el modelo establecido en Rochdale, es decir, comercializaban distintas clases de productos básicos a precios similares a los de mercado (alimentación, vestido, calzado, higiene personal, hogar), pero también desarrollaban otras actividades de elevada incidencia en las condiciones de vida de la población. Por ejemplo, repartir beneficios entre sus asociados en función de las compras realizadas, y proporcionar una amplia variedad de servicios asistenciales, educativos y culturales.

La escasez de bienes de consumo y la inflación durante la Primera Guerra Mundial, y la inestabilidad económica de los años de entreguerras, acentuaron el prestigio de las cooperativas y su difusión. Si en 1914 el número de cooperativistas se situaba entre 7 y 8 millones en el conjunto de Europa, en 1922 esa cifra aumentó hasta cerca de los 10 millones y a finales de los años 1930 se alcanzaron los 20 millones (Gide, 1922, p. 49; International Labour Office, 1944, p. 105; Brazda y Schediwy, 1989, p.

17). Poco antes de la Segunda Guerra Mundial, estas instituciones contaban con cerca de 25 millones de asociados, por lo que sus actividades beneficiaban a entre 80 y 100 millones de europeos (los socios y sus familias) y su prestigio era tan elevado que llegó incluso a difundirse la idea de promover una “Co-operative Commonwealth”, como alternativa democrática y solidaria al capitalismo individualista. Es decir, una tercera vía de relaciones sociales, entre socialismo y capitalismo, capaz de corregir las intensas desigualdades que generaban el desarrollo económico y la economía de mercado (Mercer, 1936; Murray Luck, 1946). Investigadores actuales como Watts (2017) aún lo consideran la más exitosa alternativa al capitalismo organizada desde la clase trabajadora hasta hoy día.

En España, la incidencia del cooperativismo de consumo fue más tardía y reducida con respecto a otros países de Europa. Las primeras entidades surgieron en Cataluña en la década de 1860. Al inicio de la Primera Guerra Mundial, el cooperativismo de consumo estaba muy focalizado en las regiones más industrializadas y urbanizadas del país. En 1915 la provincia de Barcelona albergaba al mayor número de cooperativas de consumo activas de España (40 de las 265 totales, un 15%) seguida por otras zonas urbanas e industriales como Vizcaya (20), Guipúzcoa (14), Oviedo (29) o Valencia (18), entre otras (Instituto de Reformas Sociales 1915). Esta circunstancia que se ha mantenido hasta nuestros días (Medina-Albaladejo 2017). De hecho, el impacto social⁶⁶ de las cooperativas de consumo españolas antes de la Primera Guerra Mundial apenas alcanzó al 1% de la población, aunque este porcentaje ascendía hasta casi el 10% en las provincias industriales de Cataluña o País Vasco en 1915, no quedando lejos de los porcentajes alcanzados en algunos de los principales países de desarrollo de estas entidades en Europa (Medina-Albaladejo et al 2021).

Diversas razones pueden explicar este menor desarrollo español de las cooperativas de consumo. Junto al evidente atraso industrial del país con respecto a otras zonas de Europa, se ha aludido al negativo papel jugado por de las instituciones, la división ideológica de las cooperativas españolas o su escasa organización. En primer lugar, se puede destacar el escaso apoyo que tuvieron de las instituciones públicas. Una muestra de ello es que mientras en Bélgica (1873), Holanda (1878), Gran Bretaña (1893) o Francia (1905) ya existían a finales del siglo XIX, o principios del siglo XX, marcos legales bien definidos para el cooperativismo de consumo, en España esto no sucedió hasta la Ley General de Cooperativas de 1931 (Medina-Albaladejo y Pujol-Andreu, 2014; Medina-Albaladejo 2017). Únicamente las cooperativas agrarias contaron con una ley específica promulgada en 1906, aunque esto tampoco supuso un papel mucho más favorable de las instituciones respecto al desarrollo de este tipo de entidades antes de la Guerra Civil (Garrido, 2007, 2022; Medina-Albaladejo, 2015; Planas, 2016; Planas y Medina-Albaladejo 2017; Fernández y Simpson, 2017).

66. Medido mediante el porcentaje que suponían los socios de las cooperativas y sus familiares sobre el total de la población, suponiendo familias de cuatro miembros y que solo uno era socio.

En cuanto a las organizaciones y la cooperación intercooperativista, decir que su aparición también fue tardía y muy focalizada en unas pocas regiones. Esto se explica por la fuerte división ideológica existente entre los diferentes tipos de cooperativas, especialmente agrarias y de consumo, que no ayudó a la estructuración del movimiento cooperativo a escala regional y, aún menos, nacional (Planas y Valls-Junyent, 2011; Planas, 2022; Medina-Albaladejo, 2022). En el caso de las cooperativas de consumo, las actividades de coordinación en Cataluña se iniciaron en 1899 con la *Revista Cooperativa Catalana*, y la creación de otras dos entidades: la Cámara Regional de Cooperativas de Cataluña y Baleares y la Oficina de Relaciones Comerciales (ORC), dependiente de la primera. Esta última entidad, como su modelo, la “Co-operative Wholesale Society” (1863) de Rochdale, tenía por finalidad la compra en común a los comerciantes mayoristas de los productos que comercializaban las cooperativas asociadas, con el fin de distribuir después a estas entidades los productos adquiridos en mejores condiciones económicas. No obstante, esta iniciativa fracasó y acabaron desapareciendo ambas organizaciones en 1918. Solo se mantuvo el espíritu de la primera tras reconvertirse en la Federación de Cooperativas de Cataluña. Respecto al resto de regiones, el movimiento intercooperativista solo avanzó en el País Vasco y, más tarde, en Valencia y Madrid. En el primero, el movimiento se inició en 1914 con la creación Unión de Cooperativas del Norte de España, y se desarrolló unos años después con la creación de dos nuevas asociaciones de orientación católica: la Unión de Cooperativas de Guipúzcoa y la Federación de Empleados y Obreros Católicos de Vizcaya. En Valencia, el asociacionismo intercooperativista no se inició hasta 1921, y en Madrid hasta 1931. En el resto de regiones esta clase de asociaciones era aún inexistente cuando empezó la Guerra Civil (Medina-Albaladejo y Pujol-Andreu, 2014; Medina-Albaladejo 2017). Tales organizaciones englobaban principalmente a entidades de consumo o producción, mientras que las agrarias crearon sus propias estructuras, en una buena muestra de la división ideológica y la ausencia de intercooperación en el cooperativismo español, lo que no ayudó a su desarrollo (Planas y Valls-Junyent, 2011; Planas, 2022; Medina-Albaladejo, 2022).

3. Cooperativas de consumo y niveles de vida: el equilibrio entre eficiencia y equidad

Durante el último siglo gran cantidad de autores han estudiado la evolución del nivel de vida de la clase trabajadora europea durante el proceso de industrialización de los siglos XIX y XX. Los cambios en las pautas de consumo alimentario y la estructura de la dieta ha sido un aspecto importante dentro de este debate. Sin embargo,

poco se ha estudiado el papel que pudo tener la economía social y las instituciones de acción colectiva, como es el caso de las cooperativas de consumo, que se pudieron constituir como un mecanismo de acceso y distribución alimentaria, contribuyendo así al sostenimiento de los niveles de vida. Las cooperativas de consumo europeas, de corte obrerista en su mayoría, tuvieron una fuerte implantación social en algunos países de Europa. Su impacto en los niveles de vida tuvo que ser importante por su labor de distribución de productos básicos y servicios de tipo asistencial, educativo, recreativo o cultural.

Los estudios realizados en los últimos años para el caso catalán a partir de fuentes primarias de más de 30 entidades, muestran que las cooperativas de consumo aseguraron una dieta calórica suficiente -aunque desequilibrada- a partir de alimentos y productos básicos de fácil almacenaje que podían ser pagados con los ingresos de sus asociados. Cereales (pan), vino, grasas de origen vegetal (aceite de oliva) y grasas de origen animal (tocino de cerdo) constituyen la base de una dieta desequilibrada que no cumplía con muchas de las necesidades básicas recomendadas de vitaminas o minerales, pero que aportaba una cantidad de calorías suficiente para personas de bajos ingresos y elevado desgaste físico debido a su actividad profesional (Medina-Albaladejo y Pujol-Andreu, 2022).

Además, al ser cooperativas de tipo rochdaliano (vendían productos a precios de mercado y repartían parte de los beneficios entre sus asociados), el cooperativista podía financiar entre un 5 y un 10% de sus gastos mediante los dividendos que le proporcionaba la entidad en función del consumo del periodo anterior, lo que ayudaba a cubrir parte del gasto en productos básicos. Las condiciones ventajosas para el cooperativista no estaban en el precio, sino en la existencia del dividendo y en la propia composición de la dieta que ofrecía la entidad: productos básicos de fácil almacenaje, bajo coste y elevado poder calórico, que se adaptaban bien a los reducidos ingresos y el elevado desgaste físico de la clase trabajadora. Por tanto, las familias obreras pertenecientes a la cooperativa podían cubrir el coste de la vida y recibían servicios de diverso tipo que de ninguna otra manera hubieran podido disfrutar en ese momento, como: educación; cultura y ocio (teatros, cafés); pensiones por enfermedad, maternidad, invalidez o vejez; financiación; y cajas de resistencia en caso de huelgas (Medina-Albaladejo y Pujol-Andreu, 2022).

Sin embargo, la teoría económica del cooperativismo acostumbra a tener una visión más negativa de estas entidades, al vincular la aparición de cooperativas a momentos de crisis porque en esas circunstancias responden mejor a las necesidades sociales y corrigen los fallos del mercado. Al mismo tiempo, se ha considerado que es un tipo de empresa menos eficiente que las sociedades de capital, por lo que únicamente puede constituir una solución en tales momentos de dificultades económicas. ¿Esto fue realmente así?

Es verdad que, a partir de la información proporcionada por Celada (1989) para el caso catalán, sabemos que el promedio de vida de las cooperativas de consumo en el periodo 1860-1940 era de 23,7 años. Además, casi el 40% de las creadas no llegaron a funcionar nunca o tuvieron menos de un año de vida. Es decir, que la mayoría eran microsociedades que tuvieron serias dificultades para iniciar su actividad o mantenerla en el tiempo. Aunque también es cierto que en estudios recientes se ha comprobado que en situaciones de dificultades el papel de estas entidades en el sostenimiento de los niveles de vida debió ser aún mayor del hasta ahora mencionado. El estallido de la Primera Guerra Mundial supuso un importante deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora europea. El propio conflicto bélico y los medios utilizados por los estados beligerantes para financiarlo derivaron en la escasez de bienes básicos y la aparición de una elevada inflación, que dificultó que los hogares pudieran satisfacer sus necesidades alimentarias y de otro tipo de productos (Gazeley y Newell, 2013). Este contexto de dificultades fue el caldo de cultivo idóneo para la expansión de las cooperativas de consumo en Europa, proceso denominado por algunos autores como la “primavera cooperativa de posguerra” (Brazda y Schediwy, 1989; Zamagni et al, 2004). A pesar de que España no participó en el conflicto, los precios prácticamente se doblaron entre 1913 y 1920, y el índice del coste de la vida creció a un nivel similar tanto en el mundo urbano como en el rural (Maluquer de Motes, 2013).

Este contexto de fuerte deterioro de la capacidad de poder adquisitivo de los trabajadores forzó a estas entidades a aplicar políticas de precios de crecimiento moderado, por debajo de las cotizaciones registradas en el mercado, al mismo tiempo que continuaban repartiendo dividendos y ofreciendo servicios a sus asociados, lo que pudo ayudar en buena medida a amortiguar la caída de su poder adquisitivo y a sostener los niveles de vida de los cooperativistas en dicho contexto de dificultades. La crisis supuso el crecimiento de los costes de producción y el estancamiento del margen de beneficio, afectando a los indicadores de eficiencia y rentabilidad de estas entidades. Esto se ha podido comprobar en estudios recientes gracias a la información proporcionada por el Instituto de Reformas Sociales sobre la evolución de los precios de los bienes básicos, tanto en el mercado como en las cooperativas, entre 1910 y 1920 para diversas provincias españolas. Ello ha permitido la realización de un ejercicio cuantitativo de carácter comparativo, con resultados sólidos basados en más de 7.000 observaciones (Medina-Albaladejo and Díez-Minguela 2023).

Sin embargo, esto no quiere decir que las cooperativas de consumo funcionaran mal en contextos que no fuera de crisis o dificultades. Antes de la Guerra Civil española, las cooperativas de consumo eran pequeñas sociedades en un estado muy inicial del ciclo de vida de la empresa cooperativa, pero relativamente eficientes desde el punto de vista financiero. Estudios recientes han analizado la situación económico-financiera a través del análisis de ratios de 14 cooperativas de consumo

catalanas entre 1889 y 1936, con más de 300 observaciones de balances, mostrando una reducida dependencia financiera de estas sociedades debido a su casi inexistente endeudamiento a largo plazo, y una participación muy elevada de sus recursos propios (Medina-Albaladejo 2023). Esto motivó que apenas interviniera la financiación exterior para obtener niveles suficientes de liquidez y solvencia para afrontar sus pagos en el corto, medio y largo plazo. Por ello, no tuvieron grandes problemas para afrontar su deuda y de garantizar el pago a sus acreedores. Técnicamente se encontraban en situación de equilibrio financiero, ya que cubrían su activo inmovilizado y una parte del circulante con recursos financieros permanentes (principalmente fondos propios). Además, este endeudamiento se utilizó para financiar eficientemente las inversiones del activo. Los niveles de actividad y rentabilidad muestran que se optimizaban los recursos de forma adecuada. Por tanto, estas sociedades sí que podían funcionar eficientemente en situaciones de normalidad, y no solo en momentos de crisis.

Más problemático fue el tema de la financiación. Un mayor endeudamiento para acelerar su proceso de crecimiento no hubiera sido un problema debido a los bajos niveles de financiación externa que presentaban, pero no ocurrió así, obstaculizando la posibilidad de que estas sociedades crecieran de tamaño y tuvieran una mayor presencia en el mercado. Se produjo un moderado proceso de expansión por la existencia de un contexto político y económico favorable y el tímido crecimiento de los fondos ajenos a largo plazo durante la década de 1930, que quedó bruscamente interrumpido por el conflicto bélico iniciado en 1936. El principal objetivo de estas sociedades era la distribución de bienes básicos y la prestación de servicios asistenciales y culturales a sus socios en las mejores condiciones posibles. Para ello, crecer como empresas y un funcionamiento eficiente eran medios necesarios para alcanzar sus objetivos y una más justa distribución de la riqueza generada. Es decir, estas sociedades supusieron la búsqueda del equilibrio entre eficiencia y equidad, pero el escaso acceso a la financiación exterior, ya sea de manera voluntaria o involuntaria, limitó su potencial de crecimiento (Medina-Albaladejo 2023).

4. Conclusiones

La principal conclusión que se puede extraer de los estudios desarrollados en los últimos años sobre el papel de las cooperativas de consumo en los niveles de vida es que estas instituciones mejoraron la calidad de vida de los trabajadores cooperativistas desde mediados del siglo XIX. Esto es así porque ayudaron al acceso de estos colectivos a bienes básicos, especialmente alimentos, y a otros servicios de tipo educativo y asistencial, al mismo tiempo que financiaban una parte de su consumo mediante el reparto de los beneficios generados en forma de dividendos. Esto fue así

especialmente en momentos de dificultades, moderando el crecimiento de los precios de los bienes básicos en comparación a los de mercado en un contexto de crisis de inflación durante la Primera Guerra Mundial, a pesar de que eran entidades de carácter rochdaliano y que esto pudo tener efectos negativos en su funcionamiento como empresas. Además, se ha podido comprobar que las cooperativas de consumo eran pequeñas sociedades que podían ayudar a mejorar los niveles de vida de sus asociados y, al mismo tiempo, funcionar eficientemente, constituyendo una buena herramienta en la búsqueda del equilibrio entre eficiencia y equidad, aunque con algunas dificultades para crecer y ser más competitivas en el mercado.

Referencias

- BRAZDA, J. & SCHEDIWY, R. (1989): "Introduction", en Brazda, J. y Schediwy, R. (eds.), *Consumer Co-operatives in a changing world*, 13-42, ICA, Ginebra.
- CELADA, R. (1989): *Aproximació a l'atlas cooperatiu de Catalunya fins 1936*, Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- FERNÁNDEZ, E. & SIMPSON, J. (2017): "Product quality or market regulation? Explaining the slow growth of Europe's wine cooperatives, 1880-1980", *The Economic History Review*, 70(1), 122-142. <https://doi.org/10.1111/ehr.12338>
- GARRIDO, S. (2007): "Why did most cooperatives fail? Spanish agricultural cooperation in the early Twentieth century", *Rural History*, 18(2), 183-200. <https://doi.org/10.1017/S0956793307002142>
- GARRIDO, S. (2022): "Why Most European Wine comes from Companies with a Bad Reputation: Cooperative Wineries in Spain and Beyond", *Historia Agraria*, 88, 7-40. <https://doi.org/10.26882/histagrar.088e06g>
- GAZELEY, I. & NEWELL, A. (2013): "The First World War and working-class food consumption in Britain", *European Review of Economic History*, 17, 17-94. <https://doi.org/10.1093/ereh/hes018>
- GIDE, C. (1922): *Consumers' Co-operative Societies*, A.A. Knopf, Nueva York.
- INSTITUTO DE REFORMAS SOCIALES (1915): *Avance al Censo de Asociaciones*, Madrid.
- INTERNATIONAL LABOUR OFFICE (1944): *Co-operative Organisations and Post-War Relief*, Montreal.
- LARGO JIMÉNEZ, F. y PUJOL-ANDREU, J. (2016): "Desarrollo y crisis del mutualismo de trabajadores en España en el siglo XX: Nueva aproximación desde el capital social", *Scripta Nova*, XX(540). <https://doi.org/10.1344/sn2016.20.16794>
- MALUQUER DE MOTES, J. (2013): "La inflación en España. Un índice de precios de consumo, 1830-2012", *Estudios de Historia Económica*, 64, 40-41.
- MEDINA-ALBALADEJO, F. J. (2015): "Co-operative wineries: Temporal solution or efficient firms? The Spanish case during late Francoism, 1970-1981", *Business History* 57(4), 109-141. <https://doi.org/10.1080/00076791.2014.982105>
- MEDINA-ALBALADEJO, F. J. (2017): "Consumer Co-operatives in Spain 1860-2010". En Hilson, M., Neunsinger, S. y Patmore, G. (eds.), *A global history of consumer co-operation since 1850: movements and businesses*, 326-352, Brill, Leiden.
- MEDINA-ALBALADEJO, F. J. (2023): "Las cooperativas de consumo barcelonesas, 1898-1936: un análisis económico-financiero", XIX Congreso Internacional de investigadores en economía social y cooperativa (Mataró, Barcelona, 19-21 de abril de 2023).

- MEDINA-ALBALADEJO, F. J. (2022): "Intercooperació? La relació entre les cooperatives de consum i de producció vitivinícola en la comercialització del vi a Catalunya durant el segle XX". En Colomé-Ferrer, J., Planas, J. y Soler-Becerro, R. (coords.), *Vins, aiguardents i caves. La comercialització de la producció vinícola catalana (segles XVIII-XXI)*, 169-194, URV-Vinseum, Tarragona-Vilafranca del Penedès.
- MEDINA-ALBALADEJO, F. J., AÑÓN HIGÓN, D., DíEZ-MINGUELA, A., LANA-BERASAIN, J. M. (2021): "Old wine in new wineskins? Understanding the cooperative movement: Catalonia, 1860-1939", *European Review of Economic History*, 25(2), 325-354. <https://doi.org/10.1093/ereh/heaa014>
- MEDINA-ALBALADEJO, F. J. & DíEZ-MINGUELA, A. (2023): "Economía social en tiempos de inflación. Los precios de los bienes básicos en las cooperativas de consumo españolas, 1910-1920", XIX Congreso Internacional de investigadores en economía social y cooperativa (Mataró, Barcelona, 19-21 de abril de 2023).
- MEDINA-ALBALADEJO, F. J. & PUJOL-ANDREU, J. (2014): "Cooperativas de consumo y niveles de vida, España 1865-1939: una primera aproximación", *Scripta Nova*, XVIII, 494. http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-494.htm#_ednref14.
- MEDINA-ALBALADEJO, F. J. & PUJOL-ANDREU, J. (2022): "Social Economy and Living Standards: Consumer Cooperatives in Barcelona, 1891-1935", *International Review of Social History*, 67(2), 317-342. <https://doi.org/10.1017/S0020859021000481>
- MERCER, T. W. (1936): *Towards the Co-operative Commonwealth*, Co-operative Press Manchester.
- MÜLLER, F. (1989): "The consumer co-operatives in Great Britain", en Brazda, J. y Schediwy, R. (eds.), *Consumer Co-operatives in a changing world*, 46-137, ICA, Ginebra.
- MURRAY LUCK, J. (1946): *The War of Malnutrition and Poverty*, Harper & Brothers, New York.
- PLANAS, J. (2016): "The emergence of winemaking cooperatives in Catalonia", *Business History*, 52(2), 264-282. <https://doi.org/10.1080/00076791.2015.1082546>
- PLANAS, J. (2022): "La Unión de Rabassaires y el cooperativismo (1922-1936)", *Ayer*, 125(1), 207-235. <https://doi.org/10.55509/ayer/125-2022-09>
- PLANAS, J. & MEDINA-ALBALADEJO, F. J. (2017): "Too Little Intervention or Too Much? The Contribution of the State to the Development of Wine Cooperatives in Spain". *Revista de Historia Industrial*, 70, 77-107.
- PLANAS, J. & VALLS-JUNYET, F. (2011): "Por qué fracasaban las cooperativas agrícolas? Una respuesta a partir del análisis de un núcleo de la Cataluña rabasaire". *Investigaciones de Historia Económica*, 7, 310-321. <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2010.09.002>

- ROBERTSON, N. (2012). "Collective strength and mutual aid: Financial provisions for members of co-operative societies in Britain", *Business History*, 54(6), 925-944. <https://doi.org/10.1080/00076791.2012.706895>
- WATTS, D. C. H. (2017): "Building an alternative economic network? Consumer cooperation in Scotland from the 1870s to the 1960s", *The Economic History Review*, 70(1), 143-170. <https://doi.org/10.1111/ehr.12340>
- ZAMAGNI, V., BATTILANI, P. & CASALI, A. (2004): *La cooperazione di consumo in Italia*, Il Mulino, Bologna.

EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL COMO CATALIZADOR DE LA ECONOMÍA CIRCULAR. UNA CONSIDERACIÓN DESDE LA EXPERIENCIA MEXICANA

Juan R. Gallego Bono

Departament d'Economia Aplicada. Universitat de València

María R. Tapia Baranda

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, México

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN: LAS EMPRESAS SOCIALES PUEDEN DESARROLLAR LA ECONOMÍA CIRCULAR. 2. LA PLURALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL PARA IMPULSAR LA ECONOMÍA CIRCULAR. 2.1. Las empresas sociales como palanca de cambio en clusters tradicionales. 2.2. Las empresas sociales de base científico-tecnológica y con un impacto global. 2.3. Las empresas sociales de base científico-tecnológica y con gran impacto territorial. 3. A MODO DE CONCLUSIÓN. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Introducción: las empresas sociales pueden desarrollar la economía circular

En las últimas décadas se ha producido una creciente concienciación sobre la insostenibilidad desde una doble perspectiva ambiental y social del modelo de crecimiento de la economía mundial. Dentro esta problemática, uno de los enfoques que han adquirido mayor predicamento es el de la economía circular. Se trata de un enfoque que engloba muchos diferentes ámbitos (ecología industrial, circuitos cortos de comercialización, agricultura orgánica y agricultura regenerativa, etc.). Ahora bien, pese al pluralismo interno de la economía circular, puede decirse que todas las actividades y ámbitos de actuación comparten dos elementos esenciales. De un lado, la economía circular trata de propiciar actividades de producción de bienes y servicios que supongan un ahorro y/o mejor utilización de los recursos materiales, así como una reducción en el uso de los recursos naturales o incluso un aumento en el aprovechamiento de estos, pero esta producción de bienes y servicios ha de ser eco-

nómicamente rentable (Belda, 2018; Korhonen et al, 2018). De otro lado, todas los ámbitos o formas de desarrollo de la economía circular requieren de la existencia de procesos de cooperación entre una pluralidad de actores implicados en los procesos de reducción, reutilización o racionalización del uso de estos recursos. Para lograr este proceso de cooperación se impone el alineamiento de los objetivos e intereses de diferentes actores, lo que supone a su vez la consecución de diversos mecanismos de acercamiento entre los mismos que no siempre resulta fácil (Gallego-Bono y Tapia-Baranda, 2022 a, b y c).

Por otra parte, y dentro del florecimiento de diferentes planteamientos y paradigmas en la órbita de la Economía Social (Díaz-Foncela y Marcuello Servós, 2012; Chaves y Monzón, 2018) hablar de empresas o emprendimientos sociales supone por lo general referirse a organizaciones que se caracterizan por tener en su misión un objeto social, al tiempo que la necesidad de obtener una rentabilidad económica; además, es con frecuencia la necesidad de medir y mejorar la capacidad financiera para poder cumplir este fin social el que refuerza la exigencia de rentabilidad económica de estas iniciativas empresariales (Dees, 2018; Massetti, 2008). La concatenación de esta doble finalidad social y económica las convierte en organizaciones susceptibles de desarrollar y dinamizar las iniciativas de economía circular porque van a propiciar la generación de los procesos de cooperación que requiere el desarrollo de estas iniciativas. Es más, especialmente en el marco de sociedades emergentes y con graves problemas de discriminación y de desigualdad social y económica, las empresas sociales no solo van a ser con frecuencia capaces de aglutinar a actores de diferente naturaleza sino también de impulsar importantes procesos de transformación territorial en la medida que impulsen procesos de cooperación en red que involucren a una pluralidad de actores unidos por la voluntad de imprimir cambios.

Sobre esta base, el presente texto va a analizar diversas dimensiones de esta capacidad de las empresas sociales para servir de motor o de vehículo para la introducción de iniciativas de economía circular, centrándonos en una serie de experiencias mexicanas. Para realizar este ejercicio este trabajo, trata de insertar algunos conceptos y procesos básicos de las empresas sociales (y de la Economía Social) y de la economía circular apuntados más arriba, dentro de un enfoque evolucionista que conceptúa la realidad como algo que se encuentra en constante cambio y que hace de la imaginación y del emprendimiento la base de los procesos emergentes y de la generación de variedad y cambio en un sistema económico (Foster y Metcalfe, 2012). También se comprende que el cambio tiene lugar cuando se involucra a una población de entidades y no a una sola entidad (Dopfer y Potts, 2008) y que la generación de innovaciones es un proceso con frecuencia complejo porque requiere de la cooperación de actores individuales y de poblaciones de actores en posesión de diferentes tipos de conocimiento y que muestran una marcada fragmentación. Desde esta perspectiva, para generar innovaciones es necesario establecer lazos entre ac-

tores que hablan a menudo lenguajes distintos, que tienen intereses distintos y que con frecuencia tienen una desigual capacidad de acceso a los recursos del Estado en materia de conocimiento y de generación de innovaciones.

De otro lado, el análisis de las iniciativas que se recogen en este trabajo se apoya esencialmente en la realización de entrevistas en profundidad en los territorios y empresas sociales considerados en los puntos 2.1 y 2.3 del presente trabajo, mientras que el análisis de las empresas sociales del punto 2.2. se basa en información indirecta procedente de prensa y de la literatura empírica.

De la combinación de esta doble base teórica y empírica es posible delimitar tres tipos de experiencias que destacan por involucrar a conjuntos de actores distintos, por su diferente alcance territorial y por la distinta relación que se establece entre las distintas formas de conocimiento entre los actores concernidos por estas diferentes iniciativas.

Esto lo podemos apreciar en el marco de países en desarrollo de América Latina como México, de la mano de tres tipos diferentes de empresas sociales.

2. La pluralidad del emprendimiento social para impulsar la economía circular

2.1. Las empresas sociales como palanca de cambio en clusters tradicionales

De un lado, existe un tipo de organizaciones que pueden conceptuarse como empresas sociales, y que aprovechan la falta de un estatus jurídico y legal preciso de estas entidades para evitar su captura por parte de las élites político-económicas dominantes, como así ocurre con las iniciativas que adoptan la forma de cooperativas y, en muchos casos, también de asociaciones de base social amplia, por ejemplo, en el ámbito de la agricultura.

En este marco las empresas sociales son aprovechadas para canalizar iniciativas innovadoras en los planos ambiental y social, por ejemplo, en el marco del T-MEC (Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá) y los clusters tradicionales donde vehiculan una forma diferente de concebir la organización empresarial. Tal es el caso de muchas PYMEs del sector de la caña de azúcar de Veracruz. Se trata de empresas cuyo objeto social es realmente el apoyarse en el conocimiento y los actores locales para generar nuevos productos y subproductos de la caña innovadores que les permitan situarse en nuevas cadenas globales de valor alternativas a las dominantes. Destaca su proceso de cooperación con la asociación de los piloncilleros de la zona que ha ayudado a estos a desarrollar importantes innovaciones de ecología industrial en la forma de reutilización de los residuos de la caña para generar energía.

Además del apoyo de estas PYMEs creadas por lo general por ingenieros en otros compañeros de estudios que han emigrado al extranjero, tanto estas PYMEs como los piloncilleros y la red formada e impulsora de los actores locales, también se apoya en las universidades y centros de formación y de investigación regionales (Tapia-Baranda, 2019; Gallego-Bono y Tapia-Baranda, 2019 y 2022a).

2.2. Las empresas sociales de base científico-tecnológica y con un impacto global

De otro lado, existen una serie de emprendimientos sociales en el ámbito de la agricultura que se caracterizan por combinar tres elementos importantes. En primer lugar, el uso de los conocimientos científico-tecnológicos de quienes promueven las iniciativas, y que son la base del desarrollo de nuevos productos que tratan de dar respuesta a problemas específicos (problemas medio-ambientales importantes). En segundo lugar, el gran potencial de difusión geográfica del que disponen estas innovaciones, aunque originariamente puedan haber surgido para responder a una necesidad personal de los emprendedores que las han impulsado. En tercer lugar, la preocupación que demuestran los emprendedores sociales por hacer llegar sus innovaciones a los colectivos de productores más necesitados de los mismos, aun cuando estos últimos no cuenten en principio con los recursos económicos necesarios para poder adquirirlos.

Es este tipo de emprendimientos sociales es la concatenación entre el gran alcance de la potencial de la iniciativa y el compromiso social de los emprendedores para difundir efectivamente sus innovaciones entre los colectivos más necesitados, lo que les confiere una gran capacidad de transformación. Esta dimensión de transformación tiene al menos dos dimensiones que conviene destacar. Por una parte, algunas de estas iniciativas tienen un mercado de alcance mundial. Ahora bien, atender a estas iniciativas obliga a los empresarios a apoyarse en empresas y organizaciones locales. Así, por ejemplo, Tierra de Monte ha establecido una serie de alianzas con distribuidores locales de diferentes países en desarrollo o emergentes para poder hacer llegar sus innovaciones. En realidad, estos distribuidores “son líderes locales con experiencia agronómica, y que actúan como investigadores de campo y consultores técnicos” (El País, 2023). “La labor de venta la hacen nuestros aliados y nosotros les damos capacitación” (Adriana Luna-Díaz, 2023, El País).

Es interesante destacar el diferente papel que juegan las asociaciones de productores en los dos tipos de emprendimiento social que acabamos de ver. En el caso de las asociaciones que operan en el marco de clusters en sectores tradicionales, estas asociaciones pueden ser tanto un freno a la innovación (en la medida que están asociadas a la lógica de reproducción del poder de las élites político-económicas), como un impulsor del cambio y la transformación territorial en la medida que constituye

tanto un medio para la difusión de innovaciones dentro de los productores y empresas que integran la asociación y porque estas asociaciones promueven la conformación de redes de cambio junto con otros actores del territorio (Gallego-Bono y Tapia-Baranda, 2022). Ahora bien, la cosa cambia de forma muy considerable.

En contraste, en el caso de los emprendimientos sociales cuyas innovaciones tienen un potencial de expansión global el apoyo en otras entidades de la Economía Social.

2.3. Las empresas sociales de base científico-tecnológica y con gran impacto territorial

En una posición intermedia entre las dos anteriores se encuentran algunas empresas de base científico-tecnológica que han promovido la creación de entidades de Economía Social con el objetivo de desarrollar un amplio conjunto de proyectos que están dirigidos a sacar partido de la riqueza natural del entorno con una clara perspectiva de agricultura regenerativa. Un caso paradigmático es el que protagoniza en Nayarit la Fundación Biósfera de Álica. Esta fundación ha sido creada por la iniciativa de una persona que ha desarrollado una empresa de biotecnología que se encarga de producir productos fitosanitarios biológicos sobre la base del aprovechamiento de los microorganismos existentes en la propia Reserva de Álica. Este tipo de iniciativas comparte con los emprendimientos sociales y tecnológicos que hemos visto anteriormente, el hecho no solo de desarrollar toda una serie de productos de base científico-tecnológica, sino de mantener una estrecha relación con las universidades de la zona. Así, por ejemplo, en este caso existe una importante colaboración con el ITESM (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey) con el que existe un convenio, y con la que se realizan actividades de servicio social, prácticas profesionales e investigación científica (con la voluntad de desarrollar tesis doctorales para incrementar el acervo científico de la reserva). La Fundación también tiene relaciones también con la Universidad de Nayarit y contactos previos con la Universidad de Guadalajara. Además, la Fundación cuenta con un “Campo Experimental” donde investigan y hacen desarrollo tecnológico ingenieros agrónomos y biólogos, en colaboración con propietarios apícolas, al tiempo que se persigue desde la Fundación colaborar con los ejidatarios de la zona. La Fundación tiene la intención de crear en la propia reserva, y en colaboración con ITESM, el Instituto Boccaccio Term, con el objetivo de formar a las nuevas generaciones en biotecnología agrícola y forestal, y de investigar en este campo. De este modo, y conforme al camino seguido por el propio promotor de la Fundación, se trataría de trabajar e investigar con microorganismos de la reserva para desarrollar start-ups sobre la base del desarrollo de un nuevo producto, su registro y comercialización (Entrevista con AM, 2022). Y todo ello, evidentemente, con la esperanza de que estas start-up reinviertan buena parte

de sus beneficios en el desarrollo de nuevos proyectos para la conservación de la reserva de Álica.

Junto a esta dimensión de estímulo al ecosistema innovador científico-tecnológico de aprovechamiento sostenible de los recursos naturales del territorio, desde la Fundación también se han impulsado un gran número de iniciativas que pretenden tanto mejorar la biodiversidad y la conservación de la Reserva de Álica, como estimular una agricultura regenerativa y una agricultura sostenible en general. El objetivo de conservación de la naturaleza ha conseguido recabar la ayuda financiera de diversas administraciones públicas para evitar los incendios, la conservación del jaguar, la preservación de la flora endémica, la conservación del langostino gigante o la cría de alevines de mojarra en la presa del cañón. Pero lo más importante es que la Fundación está demostrando una capacidad creciente para ir logrando el compromiso de los actores de territorio con sus iniciativas, gracias a que los principios y valores conservacionistas de la Fundación coinciden con los de un buen número de dichos actores, en particular de los ejidos y comunidades, y muy especialmente en lo que respecta a los proyectos de conservación, tales como la conservación del jaguar. Con estos actores de la ESS y/o pequeños propietarios agrícolas y ganadores las relaciones son esencialmente informales.

A los proyectos citados habría que añadir otros futuros como la siembra de 10.000 plantas melíferas, el proyecto de los polinizadores, la producción de una semilla endémica para la conservación del maíz, etc. Todos estos proyectos tienen un marcado carácter orgánico y regenerativo de reforzamiento de la biodiversidad, al tiempo que van a alumbrar en el medio y largo plazo nuevas oportunidades para el desarrollo y la mejora de la diversidad y la competitividad sostenible del sistema productivo local. Una segunda fase-dimensión de las actuaciones y capacidad de organización territorial de la Fundación pivota en el desarrollo de toda una serie de proyectos que son coherentes con el know-how productivo y los conocimientos locales, y que pueden permitir lidiar con las reservas de algunos actores locales hacia los nuevos cultivos y las nuevas tecnologías. Esto puede contribuir a la generación de nuevos nichos y nuevos productos específicos locales, susceptibles de contribuir a generar cadenas de valor y sistemas agroalimentarios locales. Junto a la conservación de la semilla endémica del maíz, habría que referirse al proyecto fenológico de zapote con el propósito de obtener el genoplasma del mismo, entre otros proyectos dirigidos a reforzar la agricultura orgánica y la biodiversidad de la zona. También habría que referirse a las artesanías realizadas por las etnias locales. También se contemplan proyectos futuros en los ámbitos del ecoturismo, instalación de nuevas colmenas para estimular el desarrollo endógeno de la actividad polinizadora en el bosque. Sobre esta última actividad hay que destacar que una dimensión esencial del saber-hacer local radica en el conocimiento de las plantas melíferas y susceptibles de ser polinizadas por las abejas, las diferentes especies de abejas y de otros polinizadores, etc. (Entrevista con AM y con AMM. 2022).

3. A modo de conclusión

El presente trabajo parte de que los procesos de cambio exigen la aparición de variedad, pero también el enrolamiento y la cooperación entre actores (con lenguajes e intereses a veces diferentes). Así ocurre con las innovaciones de economía circular, las cuales tienen como condición sine qua non el reunir a actores distintos (vinculados por su participación en una cadena de valor, colaboradores necesarios en tanto que “inventores” y usuarios de estos “inventos”, etc.). Y la doble condición de las empresas sociales, de entidades con un fin social pero también de entidades que requieren de una rentabilidad y competitividad económicas para poder cumplir aquel fin, las convierte en un canal apropiado para vehicular aquellas iniciativas de economía circular porque gracias a sus valores de Economía Social pueden aglutinar a actores diferentes, y porque gracias a lo anterior y a sus competencias científico-tecnológicas y gerenciales pueden contribuir a forjar en los territorios proyectos de vida viables ayudando a los actores locales a sacar partido de sus propios recursos y capacidades.

Referencias bibliográficas

- BELDA HÉRIZ, I. (2018): *Economía Circular. Un nuevo modelo de producción y consumo sostenible*; Editorial Tébar Flores: Madrid.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2018): “La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.12901.
- DÍAZ-FONCEA, M., & MARCUELLO SERVÓS, C. (2012). Las empresas sociales en España: concepto y características. Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social *GEZKI*, 8 (143-164)
- DEES, J. G. (2018). The meaning of social entrepreneurship 1 , 2. In Routledge eBooks (pp. 22–30). <https://doi.org/10.4324/9781351278560-5>
- DOPFER, K. & POTTS, J. (2008): *The general theory of economic evolution*, Routledge: London.
- FOSTER, J. & METCALFE, J.S. (2012): “Economic emergence: An evolutionary economic perspective”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 82 (2), 420– 432
- GALLEGO-BONO, J.R. & TAPIA-BARANDA, M.R. (2019): “Los valores de la Economía Social como impulsores del cambio en clústeres con fuerte fragmentación del conocimiento: el caso de la caña de azúcar de Veracruz (México)”, *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 97, 75-109
- GALLEGO-BONO, J.R. & TAPIA-BARANDA, M.R. (2022): “Industrial ecology and sustainable change: inertia and transformation in Mexican agro-industrial sugarcane clusters”. *European Planning Studies*, 30 (7),1271-1291.
DOI:10.1080/09654313.2020.1869186
- GALLEGO-BONO J.R. & TAPIA-BARANDA, M.R. (2022b): La economía social como motor de transformación territorial por la vía de la economía circular, *33rd CIRIEC International Congress, Valencia, Spain, 13th-15th June 2022*.
- GALLEGO-BONO J.R. & TAPIA-BARANDA, M.R. (2022c): La Economía Social y Solidaria como motor de organización y de transformación territorial por la vía de la economía circular. Comparación entre los sistemas agroalimentarios mexicanos de Veracruz y Nayarit, *XLVII International Conference on Regional Science, Granada (Spain), October 19-22, 2022*.
- KORHONEN, J., HONKASALO, A. & SEPPÄLÄ, J. (2018): “Circular Economy: The Concept and its Limitations”, *Ecological Economics*, 143 (C), 37-46.
DOI:10.1016/j.ecolecon.2017.06.041.
- MASSETTI, B. L. (2008). The social entrepreneurship matrix as a “tipping point” for economic change. *Emergence: Complexity and Organization*, 10(3), 1-8.
- TAPIA-BARANDA, M.R. (2019): Los valores de la economía social como impulsores del cambio en los clústeres de américa latina: el caso de la caña de azúcar en veracruz (méxico), Tesis Doctoral, Universitat de València.

LA ECONOMÍA SOCIAL A TRAVÉS DE LAS CÁTEDRAS UNIVERSITARIAS

Ana García Granero

Francisco Javier Ortega Colomer

Universitat de València

SUMARIO: 1. LA INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL: EL PROBLEMA DE SU TRANSFERENCIA Y VALORIZACIÓN. 2. MECANISMOS DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO: EL ROL DE LAS CÁTEDRAS UNIVERSITARIAS. 3. LAS CÁTEDRAS UNIVERSITARIAS SOBRE ECONOMÍA SOCIAL. 4. LA CÁTEDRA DE ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA (UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA). 5. LA CÁTEDRA DE ECONOMÍA SOCIAL, ÉTICA Y CIUDADANÍA EL ROBLE (UNIVERSIDAD PABLO OLAVIDE). 6. CONSIDERACIONES FINALES. REFERENCIAS.

1. La investigación en Economía Social: el problema de su transferencia y valorización

Ante un contexto de problemas sociales agravados debido a las crisis financieras, el COVID-19 o la extrema situación en la que viven las personas refugiadas, las organizaciones categorizadas como de la 'economía social' son una alternativa interesante frente a modelos tradicionales organizativos (Oliveira, Pinheiro, Lopes, & Oliveira, 2022). Los modelos tradicionales organizativos son mayoritarios en el conjunto de las economías, pero en los últimos tiempos ha crecido la importancia de las organizaciones de la economía social en parte por su alta resiliencia ante las crisis (Wulandhari, Gölgeci, Mishra, Sivarajah & Gupta, 2022). De hecho, entre las prioridades de la Unión Europea se encuentra el apoyo a la creación, sostenibilidad y crecimiento de las organizaciones de la economía social (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2020).

La diferencia fundamental entre los dos modelos organizativos es la siguiente: Por un lado, los modelos tradicionales, habituales en las empresas capitalistas, se caracterizan por una propiedad, reparto de beneficios y toma de decisiones que residen en el propietario en función del capital aportado. Por otro lado, las organizaciones de la economía social tienen por objeto resolver las necesidades sociales independiente-

mente del capital aportado por los propietarios. En la categoría de organizaciones de la economía social se suele incluir a las cooperativas y a las organizaciones sin ánimo de lucro (García-Granero & Olmos-Peñuela, 2020).

Desde el punto de vista académico, se ha manifestado un profundo interés por el estudio de la economía y las organizaciones sociales (González-Álvarez, López-Arceiz & Bellostas-Pérez Grueso, 2023). Son muchos los autores que manifiestan la emergencia social y medioambiental en la que nos encontramos y la importancia de buscar alternativas en la forma en que las organizaciones dan respuesta a estos problemas. En concreto, abogan por un cambio de modelo en las formas organizativas, priorizando la creación de modelos cooperativos y del tercer sector (Krugman, 2022; Mazzucato, 2022). Por ejemplo, Mazzucato (2022: 32) argumenta que “no hay mejor modelo que el modelo cooperativo. No es un modelo perfecto, pero es un modelo muy interesante para aprender de las situaciones que funcionan y no funcionan. Es un punto de referencia para cambiar el modelo económico”.

Sin embargo, el conocimiento sobre la importancia de la economía social muchas veces se queda en las universidades y no trasciende más allá de algunos círculos de académicos. Según Mazzucato (2022), los modelos organizativos de la economía social deberían dejar de ser teóricos y experimentos aislados para favorecer su aplicación generalizada. Éste no es un fenómeno propio de la investigación sobre economía social, ya que, en todas las áreas de conocimiento las universidades han sido criticadas por ser ‘torres de marfil’ donde se genera conocimiento, pero no acaba de transferirse al resto de la sociedad. En este sentido, se cuestiona la legitimidad de la universidad y se insta a que aumente la valorización del conocimiento científico y el impacto social de las universidades (De Jong, 2022). Por tanto, la universidad hoy debe ser entendida en un sentido amplio, incluyendo desde su misión tradicional basada en la docencia y la investigación, y su misión más actual basada en la transferencia de conocimiento.

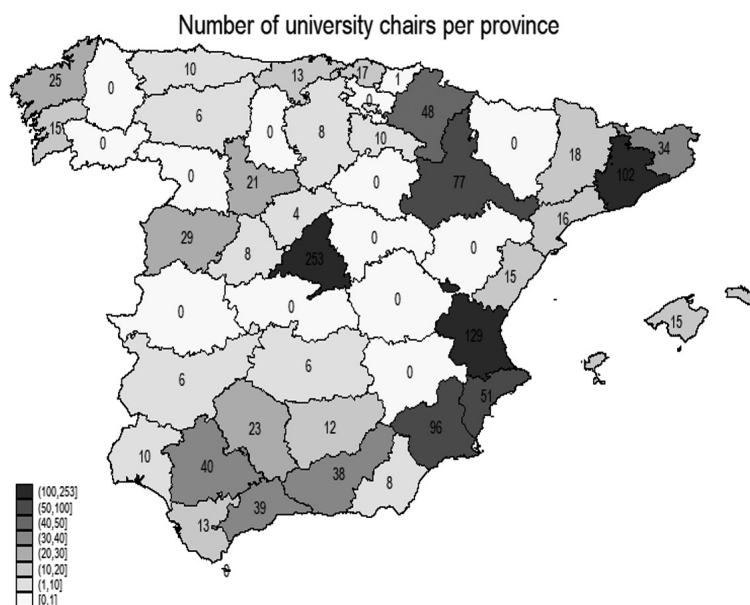
2. Mecanismos de transferencia del conocimiento: el rol de las cátedras universitarias

La transferencia de conocimiento debe llegar al conjunto de la ciudadanía, instituciones, organizaciones y también a las empresas (Seguí-Mas, Sarrión-Viñes, Tormo-Carbó & Oltra-Comorera, 2013; Juliá-Igual, Meliá-Martí & Miranda-Ribera, 2020). Sin embargo, España tiene poca tradición histórica de colaboración entre los centros públicos de investigación y las empresas. De hecho, la transferencia y colaboración entre ciencia y empresa es una de las principales debilidades del sistema español de Ciencia, Tecnología e Innovación, pero también una de las mayores oportunidades para el

progreso (OCDE, 2021). Los canales de transferencia y colaboración potenciales son muchos y variados, abarcando emprendimientos académicos, licencias de patentes, contratos de investigación o consultoría, entre otros (Comisión Europea, 2022).

Sin embargo, mucho del conocimiento que se transfiere a través de estos canales formales de transferencia pertenece a las áreas de conocimiento de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés) y no tanto al área de ciencias sociales y humanidades. De hecho, en el área de ciencias sociales y humanidades muchas de las colaboraciones no se canalizan a través de esos mecanismos formales y se dan a nivel informal (Olmos-Peñuela, Benneworth & Castro-Martínez, 2014). Recientemente, se incluye en un informe de la OCDE (2021) a las cátedras universitarias como una posible estructura para canalizar estas colaboraciones más informales, como, por ejemplo, las reuniones y contactos personales entre el personal investigador y los agentes del entorno no académico. Según la OCDE (2021:127), “las cátedras representan un medio potencial para establecer colaboraciones estratégicas y duraderas entre la universidad y una empresa o entidad, para llevar a cabo formación, investigación o transferencia de conocimiento en un área de interés común” y, además, “se perciben recientemente como estructuras de éxito”.

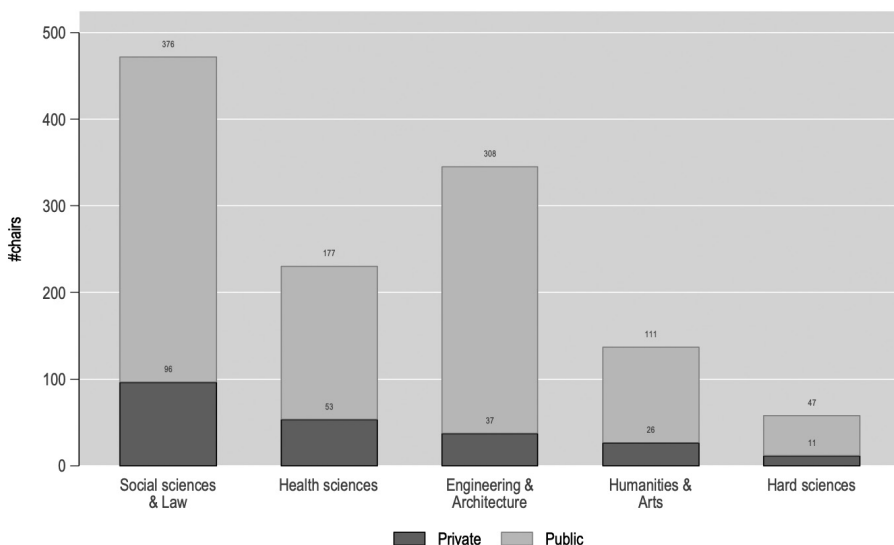
Figura 1. Distribución geográfica de las cátedras universitarias en España



Fuente: García-Granero et al. (2023) a partir de datos de UVCàtedres.

A pesar del crecimiento de esta estructura, es sorprendente la escasez de evidencia al respecto. En una comunicación reciente, García-Granero, Llopis, Olmos-Peñuela & Ortega-Colomer (2023) cuantifican que, a finales del 2019, había en España 1251 cátedras universitarias, y de éstas, 38% pertenecían al área de ciencias sociales y jurídicas (Ver Figura 1 y 2). Por tanto, parece que las cátedras universitarias son estructuras especialmente prevalentes en el área de conocimiento a la que pertenecen las investigaciones que se desarrollan en el área de economía social, hecho que apunta a considerar a la cátedra universitaria como una estructura interesante por su potencial para el fomento del intercambio y la transferencia de conocimiento entre la universidad y las organizaciones de la economía social, así como para promover, visibilizar y valorizar la investigación que se realiza en esta área.

Figura 2. Número de cátedras universitarias en España por campo científico y tipo de universidad



Note: Number of chairs in 2019 by field and institution type.

Fuente: García-Granero et al. (2023) a partir de datos de UVCàtedres.

3. Las cátedras universitarias sobre Economía Social

A pesar de que el fenómeno de las cátedras universitarias no es reciente, no existe información completa y estructurada sobre las mismas. Por ello, es necesario acudir a las páginas web específicas de cada cátedra para obtener los datos que hay públicos

y disponibles. Estas páginas web suelen albergarse en la propia web de la universidad a la que están adscritas.

El pasado mes de agosto de 2022, el CIRIEC publicó un directorio con información relativa a las cátedras dedicadas a la economía social. En el mismo se registró un total de 16 cátedras universitarias ubicadas en universidades de todo el territorio nacional.

En el presente apartado, se describen dos tipos de cátedras, a modo ilustrativo, a partir de la información extraída de sus páginas web. El primer caso es una cátedra institucional, cuya fuente principal de financiación es pública: la Cátedra de Economía Social y Cooperativas de la Universidad de Zaragoza (UNIZAR, en adelante). El segundo caso se centra en una cátedra de empresa, cuya fuente principal de financiación es privada: la Cátedra de Economía Social, Ética y Ciudadanía de la Universidad Pablo Olavide (UPO, en adelante).

En los dos siguientes apartados se presenta información general de los dos tipos de cátedras, señalando sus objetivos y las actividades desarrolladas para su consecución. Con esta información, se pretende ejemplificar la adecuación de la cátedra como instrumento de transferencia de conocimiento en el área de conocimiento de la economía social.

4. La Cátedra de Economía Social y Cooperativa (Universidad de Zaragoza)

El inicio de las actividades de la Cátedra de Economía Social y Cooperativa (Universidad de Zaragoza) se remonta a finales de julio de 2016, momento en que UNIZAR y el Gobierno de Aragón firman un convenio para su creación. A partir de entonces, la cátedra viene desarrollando acciones centradas en el estudio y mejora del sector de la economía social de su entorno. Los objetivos principales que señalan en su página web⁶⁷ son:

- Fomentar el conocimiento de las cooperativas y de las organizaciones de la economía social en el ámbito de la comunidad universitaria.
- Promover la iniciativa emprendedora en el ámbito de la comunidad universitaria y en colaboración con las instituciones del sector de la economía social.
- Fomentar la investigación de la realidad, problemática y perspectivas de las cooperativas y el sector de la economía social.

Para alcanzar estos objetivos, se han llevado a cabo diversas actividades académicas vinculadas con las principales misiones de la universidad: docencia, investigación

67. <https://catedraeconomiasocial.unizar.es/la-catedra/> (Accedido el 27 de junio de 2023).

y transferencia. A continuación, se muestran varios ejemplos de actividades que la cátedra ha ido desarrollando a lo largo de los años.

Desde el punto de vista de actividades ligadas a la docencia, destaca la puesta en marcha del 'laboratorio de economía social', en la Facultad de Economía y Empresa (UNIZAR) y la participación de la cátedra en el programa del curso de verano, concretamente organizando el curso 'Colaboración empresa y tercer sector a través de la RSC y el voluntariado'. En 2016, la cátedra participó en el concurso de ideas de emprendimiento social y cooperativo, y colaboró en los talleres especializados abiertos tanto a estudiantes, como a profesionales de fuera del ámbito académico, en el marco de un nuevo título de experto universitario en economía social, para el que además ofertó becas que financiaban la matrícula.

Por lo que respecta a las actividades de transferencia, que requieren competencias de corte investigador, la cátedra lideró un estudio titulado 'Informe de la economía social en Aragón, 2015. Características, dimensión y evolución', el cual ha ido elaborando anualmente. Además, el equipo de la cátedra también ha organizado el 'ciclo de expertos en instituciones de economía social', y ha participado en el grupo de trabajo que desarrolló la Ley de Economía Social en Aragón, promovido por el Departamento de Economía, Planificación y Empleo desde noviembre 2019. Por todo lo anterior, se ve claramente cómo la cátedra ha actuado de catalizador, impulsando actividades diversas⁶⁸ con el fin de dar mayor visibilidad y relevancia a la economía social.

5. La Cátedra de Economía Social, Ética y Ciudadanía El Roble (Universidad Pablo Olavide)

La Cátedra Economía Social, Ética y Ciudadanía El Roble (UPO) también ejemplifica un instrumento que conecta de manera estable a la universidad con su entorno en el terreno de la economía social. Los agentes impulsores de esta cátedra de empresa son, en este caso, el personal investigador y las entidades privadas que conforman el Grupo Cooperativo El Roble. Desde su creación, se acordó un objetivo común: "el fomento de actividades de investigación, formación, información y divulgación en materia de participación en el desarrollo económico y social de los municipios [en torno a Sevilla] y sus habitantes, así como la promoción del empleo a través de empresas de economía social"⁶⁹. La consecución de este objetivo general se ha ido abordando

68. Para más información sobre las actividades desarrolladas en el seno de la cátedra: <https://catedraeconomiasocial.unizar.es/actividades/> (Accedido el 28 de junio de 2023).

69. <https://www.upo.es/portal/impe/web/contenido/eece3bb7-4457-11de-819e-3fe5a96f4a88?channel=b1601137-2f47-11de-b088-3fe5a96f4a88> (Accedido el 4 de julio de 2023).

a través de diversas acciones. Se presenta a continuación una serie de actividades promovidas por esta cátedra de empresa.

Por lo que se refiere a actividades centradas en la docencia, la cátedra ha impulsado dos títulos universitarios propios. En primer lugar, el ‘Máster en Gestión de Empresas de Economía Social y Emprendimiento Colectivo’⁷⁰ de la UPO, ofertado desde el curso 2018/2019, que fue incluido en la guía de buenas prácticas del proyecto europeo ECOOPE (*Entrepreneurial Cooperative Experience*). En segundo lugar, el título de experto en ‘Dirección de centros de atención a la dependencia’, que viene impartándose desde 2016. En este caso, la cátedra ha colaborado con la Fundación Eurodiscap para la puesta en marcha de este curso⁷¹.

En cuanto a las actividades de transferencia, la cátedra de empresa elaboró en 2017 un estudio que se materializó en un informe sobre cómo la economía social podría aportar desde los modelos cooperativos posibles soluciones para la gestión de los servicios públicos en Andalucía⁷². Adicionalmente, analizó los aspectos jurídicos para la creación de cooperativas de servicios públicos a nivel municipal⁷³. Además, lideró un estudio sobre la mejora del nivel de vida de las personas mayores. Como complemento al mismo, llevó a cabo la evaluación de un programa de intervención en personas usuarias del Centro de Participación Activa de Personas Mayores Polígono Sur, pudiendo tomar como base resultados previos de investigaciones del personal investigador participante.

6. Consideraciones finales

En este capítulo de libro se ha presentado a las cátedras universitarias como estructuras adecuadas para valorizar y transferir el conocimiento científico sobre economía social que se genera en las universidades. En el contexto de la valorización y la transferencia de conocimiento, la atención se ha centrado en otros instrumentos basados en la comercialización de los resultados de investigación, por ejemplo, la concesión de licencias de propiedad industrial y la creación de emprendimientos

70. Para más información sobre este máster:

https://www.catedraelroble.com/wp-content/uploads/2018/11/PRESENTACIONMASTER_UPO.pdf (Accedido el 4 de julio de 2023).

71. Para más información sobre este curso:

<https://www.upo.es/formacionpermanente/teu/direccion-de-centros-de-atencion-a-la-dependencia/> (Accedido el 4 de julio de 2023).

72. Para más información: <https://www.catedraelroble.com/wp-content/uploads/2017/07/INFORME-DEFINITIVO-PUBLICADO-II.pdf> (Accedido el 4 de julio de 2023).

73. Para más información: <https://www.catedraelroble.com/wp-content/uploads/2017/07/INFORME-DEFINITIVO-PUBLICADO.pdf> (Accedido el 4 de julio de 2023).

académicos, sin embargo, éstos están centrados principalmente en la transferencia de tecnología, y se ajustan en menor medida a áreas como la economía social.

Por esta razón, las cátedras universitarias apuntan a ser un instrumento idóneo para el intercambio y la transferencia de conocimiento en áreas de conocimiento ligadas a las ciencias sociales, como la economía social. En primer lugar, las cátedras permiten canalizar colaboraciones con entidades no académicas de manera estable en el tiempo incluyendo otros actores no académicos más allá de las empresas de tipo capitalista como las cooperativas, asociaciones, fundaciones, entre otras organizaciones pertenecientes a la economía social. En segundo lugar, permiten realizar actividades conjuntas donde se complementan las capacidades del personal docente e investigador de la universidad con las necesidades sociales identificadas por los agentes no académicos. En tercer lugar, las cátedras en economía social analizadas plantean una gran diversidad de actividades más allá de las meramente basadas en transferencia de tecnología, como son la formación *ad hoc*, la participación en comités no académicos, la divulgación social de la ciencia, y la difusión profesional.

En los dos casos de estudio analizados se ha ilustrado como las cátedras universitarias pueden ser promovidas y financiadas tanto por organismos públicos como privados. De hecho, se observa que en las cátedras institucionales se plantean objetivos más amplios mientras que en las cátedras de empresas se atiende a necesidades más específicas de las áreas de interés propias de las entidades no académicas. Además, los casos estudiados muestran la versatilidad del instrumento de las cátedras universitarias, reforzando la idea de que no existe un único modo de transferir el conocimiento científico generado en la universidad, al contemplar diversas iniciativas y acciones para ello.

Por último, es importante resaltar que las cátedras universitarias son una estructura complementaria al resto de estructuras que también tienen por finalidad transferir la investigación que se realiza en el campo de la economía social. Por ejemplo, institutos de investigación como el IUDESCOOP (Universidad de Valencia) son estructuras donde también se trabaja en la dirección de apostar por un cambio de modelo organizativo y económico.

Agradecimientos

La publicación es parte del proyecto PID2021-124474OA-I00, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033/ y por FEDER Una manera de hacer Europa, UE. Se agradecen los comentarios aportados por Julia Olmos-Peñuela y Óscar Llopis.

Referencias

- COMISIÓN EUROPEA (2022). *Knowledge transfer metrics. Towards a European-wide set of harmonised indicators*. Publications Office of the European Union. <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC120716>
- DE JONG, S. (2022). "How universities influence societal impact practices: Academics' sense-making of organizational impact strategies". *Science and Public Policy*, 49(4), 609-620. DOI: 10.1093/scipol/scac012.
- GARCÍA-GRANERO, A., LLOPIS, O., OLMOS-PEÑUELA, J., Y ORTEGA-COLOMER, F.J. (17-21 June 2023). *University chairs to promote university-society interactions: diversity and prevalence in Spain*. R&D Management Conference, Sevilla, Spain.
- GARCÍA-GRANERO, A., & OLMOS-PEÑUELA, J. (2020). *Administración y dirección de la economía social*. In Manual de economía social (pp. 179-196). Tirant lo Blanch.
- GONZÁLEZ-ÁLVAREZ, K., LÓPEZ-ARCEIZ, F. J. & BELLOSTAS PÉREZGRUESO, A. (2023). "El modelo de empresa social y las entidades sin fines lucrativos: un análisis bibliométrico". *Revista de Estudios Empresariales*, 1, 5-30. DOI: 10.17561/ree.n1.2023.7404.
- JULIÁ-IGUAL, J., MELIÁ-MARTI, E., & MIRANDA-RIBERA, E. (2020). "Rol de la Economía Social y la Universidad en orden a un emprendimiento basado en el conocimiento tecnológico y los valores". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, 98, 31-57. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.98.15905.
- KRUGMAN, P. (2023): "Cooperating for a better future", *CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 107, 5-14. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.107.26369.
- MAZZUCATO, M. (2023): "Inclusive and sustainable growth. A mission-driven multi-stakeholder approach", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 107, 27-35. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.107.26371
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL (2020). *Documento estrategia FSE+ 2021-2027*. MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL. https://www.mites.gob.es/uafse/ficheros/fse_2021_2027/documento_estrategia_FSE_2021-2027.pdf
- OECD. (2021). *Improving knowledge transfer and collaboration between science and business in Spain*. DOI: 10.1787/4d787b35-en
- OLIVEIRA, M., PINHEIRO, P., LOPES, J. M., & OLIVEIRA, J. (2022). "How to overcome barriers to sharing tacit knowledge in non-profit organizations?". *Journal of the Knowledge Economy*, 13(3), 1843-1874. DOI: 10.1007/s13132-021-00800-2.
- OLMOS-PEÑUELA, J., BENNEWORTH, P., & CASTRO-MARTINEZ, E. (2014). "Are 'STEM from Mars and SSH from Venus'? Challenging disciplinary stereotypes of research's social value." *Science and Public Policy*, 41(3), 384-400. DOI: 10.1093/scipol/sct071.

- SEGUÍ-MAS, E., SARRIÓN-VIÑES, F., TORMO-CARBÓ, G., & OLTRA-COMORERA, V. (2013). “Estudio del emprendimiento académico bajo fórmulas de economía social: análisis de las spin-off universitarias cooperativas”. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (78), 101-124.
- WULANDHARI, N. B. I., GÖLGEÇI, I., MISHRA, N., SIVARAJAH, U., & GUPTA, S. (2022). “Exploring the role of social capital mechanisms in cooperative resilience”. *Journal of Business Research*, 143, 375-386. DOI: 10.1016/j.jbusres.2022.01.026

LUCES Y SOMBRAS EN LAS ESTADÍSTICAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Ángel Soler Guillén

Departamento Economía Aplicada
Universitat de València e IVIE

Isidro Antuñano Maruri

Asociación CIRIEC-España

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. LA ECONOMÍA SOCIAL: IMPORTANCIA RELATIVA E IMPULSO. 3. LA CUENTA SATÉLITE DE LA ECONOMÍA SOCIAL. 4. LAS ESTADÍSTICAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA. 5. UN PASO ADELANTE: CIRIECSTAT Y VALESTAT. 6. ALGUNAS PROPUESTAS SOBRE CUANTIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Introducción

En este artículo se hace hincapié en la importancia de profundizar en las estadísticas oficiales disponibles para fomentar la Economía Social. En este sentido, se plantea que la cuantificación de este sector implica un ejercicio previo de reflexión sobre las características que posee, así como la elección de un método estandarizado para su medición. La falta de una medición adecuada puede hacer que resulte complejo e impreciso fomentar una actividad económica cuya importancia relativa en un determinado contexto no se conoce con exactitud, entre otros aspectos.

En el ámbito económico, la cuantificación de los conceptos y sectores sociales es fundamental para la toma de decisiones informadas en la implementación de políticas públicas. Por ello, resulta imprescindible contar con información detallada y actualizada sobre las magnitudes relevantes. De esta manera, se puede llevar a cabo una evaluación más precisa y rigurosa de las políticas de fomento de la Economía Social y, en consecuencia, mejorar su eficacia y eficiencia.

Asimismo, para llevar a cabo una medición rigurosa es necesario definir previamente las facetas o características que se pretende cuantificar. Este proceso de reflexión resulta esencial para que la medición sea completa y abarque todas las dimensiones relevantes del concepto o sector social en cuestión. Además, es impor-

tante elegir un método estandarizado que permita comparar los datos a lo largo del tiempo y entre diferentes contextos, garantizando la calidad de la información obtenida.

Entre las razones que se aducen para justificar el desarrollo de las estadísticas en la Economía Social se pueden señalar las siguientes:

- Ayudan a visibilizar la Economía Social.
- Legitiman la Economía Social como nuevo campo de promoción pública.
- Contribuyen a mejorar el diseño de las políticas de fomento de la Economía Social.
- Contribuyen a mejorar la implementación de las políticas de Economía Social.
- Facilitan la evaluación de las políticas de Economía Social por los gobiernos, los actores de la Economía Social y la sociedad en general.

Además, en opinión del Banco Mundial⁷⁴: *“En términos sencillos, las estadísticas son las evidencias sobre las que se construyen las políticas. Ayudan a identificar las necesidades, establecer los objetivos y supervisar los progresos. Sin buenas estadísticas, el proceso de desarrollo es ciego: los responsables políticos no pueden aprender de sus errores y el público no puede pedirles cuentas”*.

En conclusión, la cuantificación rigurosa de la Economía Social es un elemento clave para la implementación de políticas públicas efectivas en este ámbito. Para ello, es necesario profundizar en las estadísticas oficiales disponibles y reflexionar previamente sobre las características que se pretenden medir, así como elegir un método estandarizado que garantice la calidad y comparabilidad de la información obtenida.

2. La Economía Social: importancia relativa e impulso

En los últimos dos años ha habido un gran número de iniciativas para fomentar la Economía Social en todo el mundo, incluyendo desde instituciones europeas e internacionales, hasta el gobierno de España y Comunidades Autónomas como la Generalitat Valenciana, Cataluña, Canarias y La Rioja. La Comisión Europea ha aprobado el Plan plurianual europeo de acción para la Economía Social⁷⁵, y se ha presentado el tercer *Transition Pathways*⁷⁶ de los catorce clústeres industriales existentes.

El Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) también ha aprobado una Recomendación sobre la Economía Social y la in-

74. Por ejemplo, <https://datos.bancomundial.org>

75. Desarrollo en https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12743-Plan-de-accion-de-la-UE-para-la-economia-social_es

76. Detalles en https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/transition-pathways_en

novación social⁷⁷ con el objetivo de impulsarla. España ha aprobado el Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) de Economía Social y de los cuidados⁷⁸, el primero de su tipo en Europa, y el Consejo Nacional de Fomento de la Economía Social ha aprobado el proyecto de 2ª Estrategia Española de la Economía Social⁷⁹.

En el mismo sentido el Ministerio de Trabajo y Economía Social ha creado un Comisionado para la Economía Social⁸⁰, y ha puesto en marcha (en abril de 2023) la Estrategia Española de la Economía Social 2023-2027⁸¹, en la que defiende y promueve, poniendo en valor su resiliencia y principios que la sostienen: igualdad, solidaridad, inclusión y sostenibilidad. Además, la crisis de COVID-19 ha desencadenado una serie de iniciativas y fondos para la recuperación y la reconstrucción en Europa (Next Generation).

Recientemente, la Asamblea General de la ONU aprobó su primera resolución (A/77/L60) sobre la Economía Social bajo el nombre de “Promover la Economía Social y solidaria para el desarrollo sostenible”, lo que supone un hito de grandes dimensiones que contó con el apoyo de veintiocho países de todos los continentes y ninguna posición en contra. De esta forma todos los países del planeta cuentan desde este pasado mes de abril con un referente normativo de primer orden que legitima y concreta una nueva política pública, la política de Economía Social. (Chaves, 2023)

Toda esta acumulación y aceleración de iniciativas impulsando la Economía Social han contribuido al hecho de que al periodo actual se le califique como “*momentum*” de la Economía Social.

Siendo todo ello positivo debe tenerse en cuenta que es preciso contar con un sistema estadístico que sea capaz de refrendar las aseveraciones que sobre la Economía Social se realizan, y que facilite el diseño, implementación y evaluación de las políticas que se lleven a cabo. Es por ello, que el Plan de Acción Europeo (PAE) para la Economía Social de diciembre de 2021 de la Comisión Europea, entre otros, establece como uno de sus objetivos clave la mejora del reconocimiento, visibilidad y potencialidad de la Economía Social. Para lograr este objetivo se considera fundamental realizar una recopilación de datos y estadísticas adecuados, dado que el propio PAE subraya que “los datos existentes sobre la Economía Social son a menudo escasos, incompletos y difíciles de comparar”.

77. Más referencias en <https://www.socialeconomynews.eu/es/recomendacion-de-la-ocde-sobre-la-economia-social-y-solidaria-y-la-innovacion-social/>

78. Véase <https://planderecuperacion.gob.es/como-acceder-a-los-fondos/ertes/erte-de-economia-social-y-de-los-cuidados>

79. <https://prensa.mites.gob.es/WebPrensa/noticias/laboral/detalle/4205>

80. Véase <https://www.mites.gob.es/es/organizacion/organigrama/empleo/contenido/OM40.htm>

81. Resolución de 20 de abril de 2023, de la Secretaría de Estado de Empleo y Economía Social, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 14 de marzo de 2023, por el que se aprueba la Estrategia Española de Seguridad y Salud en el Trabajo 2023-2027.

Además, se debe tener en cuenta que la Economía Social es un sector complejo que abarca diversas entidades tanto del mercado como del no mercado, cada una con su propia normativa jurídica. Para evaluar en profundidad las aportaciones de la Economía Social al bienestar, la riqueza, la renta, el empleo, la distribución equitativa y la atención a las personas más desfavorecidas, se necesita un marco estadístico global que sea oficial, integral, fidedigno, regular, actualizado y comparable con el resto de las actividades económicas. Solo así será posible evaluar los costes y beneficios sociales de las políticas de promoción de la Economía Social.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social establece medidas para garantizar una información estadística de las entidades de la Economía Social y de sus organizaciones de representación, periódicamente actualizada y ajustada en su clasificación al catálogo previsto en el artículo 6 de esta Ley. Sin embargo, el catálogo aún no ha sido formado y su ausencia impide que las instituciones estadísticas oficiales desarrollen las operaciones estadísticas necesarias para facilitar la visibilidad del sector en su conjunto y los análisis pertinentes sobre su eficacia, economía, eficiencia y equidad. A pesar de esto, las instituciones estadísticas oficiales están trabajando para obtener información sobre la Economía Social de otros modos.

Por otro lado, es importante que las entidades individuales de la Economía Social ofrezcan una mayor transparencia externa, más allá de las exigencias legalmente obligatorias en determinados casos. Esta transparencia debe facilitar a los usuarios de la información los indicadores básicos de cada entidad individual, como los Estatutos, balances, cuentas de resultados, informes y memorias de auditoría, y los grupos empresariales o institucionales a los que pertenecen. Con ello se correspondería con los esfuerzos públicos en apoyo de las entidades de la Economía Social y se ayudaría a visualizar de manera práctica y efectiva las aportaciones de este tipo de economía. Si bien muchas empresas e instituciones ya realizan el esfuerzo de transparencia, queda aún mucho por hacer en este sentido.

3. La cuenta satélite de la Economía Social

En su Plan de Trabajo para el año 2023, el Instituto Nacional de Estadística (INE) aprobó los primeros pasos para la elaboración de la Cuenta Satélite de la Economía Social⁸². Los objetivos que persigue esta operación estadística son proporcionar una medición completa de la relevancia económica del sector en España, a través de indicadores macroeconómicos como la aportación al PIB, la producción o la demanda; proporcionar información que resalte el papel del sector como generador de empleo; caracterizar las estructuras de producción y/o costes de las instituciones de la Eco-

82. Su referencia es <https://www.ine.es/dyngs/IOE/es/fichaProg.htm?cid=1259946012914>

nomía Social y reflejar la magnitud de las inversiones en capital productivo ligadas al sector.

Este proyecto, que actualmente se encuentra en fase de desarrollo y tiene el número de proyecto 8485, tiene como objetivo medir la actividad económica de las instituciones sin fines de lucro de la economía nacional, que representan lo que se conoce como Economía Social de no mercado, como elemento anexo al sistema de cuentas nacionales. Este proyecto lo lleva a cabo exclusivamente el INE, sin la participación de ningún otro organismo y cuenta con un crédito presupuestario para el cuatrienio 2021-2024 de 167,5 miles de euros.

Los trabajos a realizar en 2023, en función de las conclusiones de la evaluación de resultados de ejercicio piloto llevado a cabo en 2021 y de la implantación de las mejoras pertinentes en la metodología del mismo durante 2022, serían la delimitación de la población objetivo, la recopilación de la información de base, la compilación de cuentas y la presentación y difusión de resultados. Estas tareas cuentan con un presupuesto modesto de 41,4 miles de euros asignado por el INE para el año 2023.

El proyecto se centra en el estudio de las operaciones de bienes y servicios, así como en la distribución de las cuentas corrientes y de acumulación. Sin embargo, no tiene como objetivo determinar las cuentas financieras de la Economía Social, lo que impide conocer información importante sobre los niveles y estructuras de activos y pasivos financieros, y de manera indirecta, las tasas de rentabilidad financiera. Estos datos son relevantes para caracterizar el comportamiento económico diferencial de la Economía Social.

El nivel de desagregación geográfica previsto por el INE para esta operación estadística es de carácter nacional, lo cual es adecuado para medir el conjunto de la Economía Social. Sin embargo, sería conveniente acompañarlo con un nivel regional, considerando las amplias competencias de las Comunidades Autónomas en materia de Economía Social y la relación especial con el territorio que es común en las empresas y entidades de este sector. Es evidente que existen dificultades al presentar información contable regionalizada de la Economía Social, como el efecto sede que puede distorsionar el peso relativo de la Economía Social en diferentes comunidades autónomas y los problemas de confidencialidad que pueden surgir al cruzar la desagregación sectorial con la desagregación regional.

En cuanto a la periodicidad de la difusión y recopilación de datos, el INE no ha especificado detalles sobre este tema en el año 2023, debido al estado actual del proyecto. Sin embargo, se espera que la información sea amplia y multidimensional, no limitada únicamente a la contabilidad macroeconómica, y que se elabore y difunda preferentemente de manera anual. Debe señalarse que sería inapropiado realizar un ejercicio contable aislado y discontinuo, como sucedió con las Cuentas Satélite de las Cooperativas y Mutualidades publicadas por el INE en 2008 y que no se han actualizado hasta ahora.

En cuanto a la recopilación de datos, según el INE, no parece ser un problema, ya que estos datos se limitan a la obtención de estadísticas derivadas de otros resultados estadísticos. Aunque el INE no especifica a qué estadísticas derivadas se refiere, se podría considerar la inclusión de estadísticas laborales, de seguridad social, etc.

4. Las estadísticas de la Economía Social en España

La exploración de las estadísticas económicas disponibles en los Institutos de Estadística de las Comunidades Autónomas, el Instituto Nacional de Estadística, el Ministerio de Trabajo y Economía Social, el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, entre otros, revela la falta de información suficiente para llevar a cabo un seguimiento preciso de la creciente importancia de la Economía Social en España. Existe la necesidad de contar con la Cuenta Satélite de la Economía Social.

En el catálogo de operaciones estadísticas del INE se pueden encontrar productos de gran envergadura, como la Encuesta de Población Activa, que incluye variables relacionadas con organizaciones pertenecientes a la Economía Social, como cooperativas y sociedades laborales. Sin embargo, su explotación es compleja debido a la escasa muestra disponible, que en 2020 representó solo el 0,14% del total de la muestra nacional.

No obstante, existen ejemplos de combinación de estadísticas entre el INE y otras organizaciones públicas que podrían aplicarse a la Economía Social. Por ejemplo, la integración de los datos estadísticos de la Encuesta de Población Activa con datos administrativos registrados en la Base de Datos Estatal de Personas con Discapacidad del IMSERSO, el Registro de Prestaciones Públicas del INSS, el Sistema para Autonomía y Situación de Dependencia del IMSERSO y la Tesorería General de la Seguridad Social ha dado lugar al producto estadístico “El empleo de las personas con discapacidad”⁸³. Esta estadística, disponible en la página web del INE desde 2009 hasta la actualidad, ofrece información desglosada por regiones y permite analizar la situación laboral del colectivo de personas con discapacidad en comparación con las personas sin discapacidad.

Otro ejemplo es “El salario de las personas con discapacidad”, una estadística publicada por el INE⁸⁴ que combina datos estadísticos de las Encuestas de Estructura Salarial con datos administrativos de la Base de Datos Estatal de Personas con Discapacidad del IMSERSO, la Tesorería General de la Seguridad Social y el Registro de Prestaciones Sociales Públicas del Instituto Nacional de Seguridad Social. Esta com-

83. Para 2021, https://www.ine.es/prensa/epd_2021.pdf

84. Para 2020, https://www.ine.es/prensa/spd_2020.pdf

binación de fuentes de información permite analizar los salarios de las personas con discapacidad para el período comprendido entre 2010 y 2018, incluso desglosando los datos por regiones.

A partir de estos ejemplos, se plantean varias opciones en relación con la Economía Social. Una opción sería utilizar los registros administrativos existentes sobre la Economía Social e integrarlos en operaciones estadísticas de amplia muestra, como la Encuesta de Población Activa o la Encuesta de Estructura Salarial, aprovechando la información de manera más eficiente y generando nuevas estadísticas para analizar en profundidad la Economía Social.

Otra opción sería ampliar la muestra en operaciones estadísticas de referencia para que incluyan de manera más efectiva a la Economía Social, lo cual requeriría un esfuerzo reducido y permitiría realizar comparaciones con otros sectores económicos a nivel nacional o regional.

Sin embargo, al analizar la disponibilidad de información estadística de las organizaciones que forman parte de la Economía Social, se encuentran principalmente referencias administrativas de carácter institucional.

5. Un paso adelante: CIRIECSTAT y VALESTAT

El lanzamiento del proyecto CIRIECSTAT⁸⁵ responde a la demanda del Plan de Acción Europeo de la Economía Social, aprobado por la Comisión Europea en diciembre de 2021, que tiene como objetivo aumentar la visibilidad de la Economía Social mediante la recopilación de datos y estadísticas adecuados. CIRIECSTAT es un proyecto que comenzó en octubre de 2022 y tiene como objetivo implantar un sistema de recopilación y producción de estadísticas de la Economía Social en un repositorio que estará albergado en un portal único. Los datos se registrarán por los criterios metodológicos de la contabilidad nacional, para que sean homogéneos y comparables. Los objetivos de CIRIECSTAT son mejorar el estado actual de la información estadística sobre la Economía Social que es heterogénea, escasa, dispersa y discontinua, y facilitar la elaboración de análisis comparativos intertemporales, interregionales e internacionales precisos y fiables sobre las empresas y entidades de la Economía Social.

En marzo de 2023 se presentó el Portal Estadístico de la Economía Social Valenciana, VALESTAT⁸⁶, que se basa en la misma metodología que el CIRIECSTAT y que tiene como objetivo aumentar la visibilidad de la Economía Social de la Comunitat Valenciana mediante la recopilación de datos y estadísticas adecuados, homogéneos

85. Véase <https://ciriecstat.com/>

86. Véase <https://valestat.com/>

y comparables. La Comunitat Valenciana cuenta con una amplia realidad socioeconómica de empresas y entidades de Economía Social, pero dispone de información estadística dispersa, discontinua, heterogénea y en algunos casos poco accesible. Por ello, VALESTAT busca establecer un sistema de recopilación y producción de estadísticas sobre Economía Social que supere las carencias actuales y que necesitan tanto los responsables de las administraciones públicas, los representantes de las empresas y entidades de Economía Social, los investigadores y la sociedad civil.

6. Algunas propuestas sobre cuantificación de la Economía Social

Es claro que la elaboración de repertorios públicos y actualizados de los distintos tipos de entidades de la Economía Social facilitaría en gran medida la tarea de las autoridades estadísticas, a la vez que proporcionaría a las entidades individuales de cada sector y a sus organizaciones representativas un banco de pruebas en el que comparar su propia eficiencia social. En este sentido, cabe destacar el ejemplo del País Vasco, que por medio de su Decreto 33/2023, de 7 de marzo, crea el Censo de Organizaciones del Tercer Sector Social de Euskadi⁸⁷. Se establece explícitamente que será necesaria la inscripción en el Censo del Tercer Sector Social de Euskadi para colaborar con las administraciones públicas vascas y acceder a las medidas de promoción que éstas impulsan, incluidos los programas subvencionables. De esta manera, la identificación de las entidades en este censo específico del tercer sector social será mucho más visible que en el totum revolutum de los registros administrativos genéricos existentes para el conjunto de las asociaciones y fundaciones.

Otro tema estadístico que requiere una atención específica es el relativo a las entidades mercantiles controladas por las entidades de la Economía Social, tanto de mercado como de no mercado. Cabe pensar, por ejemplo, en las varias docenas de empresas de inserción, con forma jurídica mercantil, que están controladas por las distintas asociaciones de Cáritas a escala estatal, episcopal o local; o en las sociedades mercantiles controladas por las cooperativas eléctricas. Tales controles son susceptibles de efectuarse vía participaciones mayoritarias, minoritarias, cruzadas, indirectas, etc., que no siempre resultan fáciles de detectar, ya que no siempre a las entidades de la Economía Social se les exige presentar cuentas consolidadas, máxime cuando las entidades vinculadas pertenecen a tipos jurídicos diferentes, mercantiles y no mercantiles, según los casos. El impacto real de la Economía Social se ve notable-

87. BOPV 80, de 27 de abril de 2023.

mente ampliado cuando se incluye en él las actividades mercantiles vinculadas; pero contar con la información precisa para poder hacerlo no es fácil⁸⁸.

Por otra parte, no todo el esfuerzo de cuantificación de los distintos componentes de la Economía Social corresponde a las autoridades estadísticas, sino que son las propias entidades de la Economía Social, sea cual sea su dimensión, las que deben hacer un esfuerzo de transparencia que permita a la sociedad conocer públicamente y de manera comprensible sus principales cuentas, objetivos e indicadores de cumplimiento. La publicación regular de cuentas en la web de cada entidad, preferentemente auditadas, pero al menos aprobadas oficialmente por el máximo órgano de la entidad, debería ser tenida en cuenta como criterio de preferencia para la asignación de ayudas públicas. Y, además, la publicidad regular de las cuentas individuales debe ser un rasgo consustancial a la gestión de todas las entidades de Economía Social, tanto de mercado como de no mercado. Por supuesto, hay ya muchas entidades que ya publican regularmente sus cuentas e indicadores de gestión, pero son bastantes las que no lo hacen, dificultando que el público pueda disponer de una información necesaria para su propia evaluación de cada organización.

En particular, resulta necesario ampliar la información disponible para muchas entidades de la Economía Social en lo referente a su empleo, tanto en niveles absolutos como en su evolución, su composición de género, los tipos de contratos, la composición interna de las cualificaciones profesionales de la plantilla, etc. Es razonable que la sociedad en su conjunto, que apoya el desarrollo de la Economía Social mediante instrumentos como los fiscales, las subvenciones al empleo, los apoyos financieros, etc., demande en contrapartida a las entidades de la Economía Social una información suficiente para poder formarse su propio juicio acerca de la eficacia de los medios públicos en juego, en particular en lo relativo al empleo, cuyo comportamiento es en gran medida es la variable diferencial de la Economía Social respecto de la economía mercantil.

88. En la base de datos SABI es fácil detectar para cada cooperativa individual las empresas mercantiles que controla, pero ello resulta habitualmente mucho más difícil para las empresas mercantiles controladas por las asociaciones y fundaciones.

Referencias bibliográficas

- ANTUÑANO, I. y Á. SOLER (2021). «La información estadística sobre la Economía Social: una mejora necesaria y urgente». En Chaves, R. y M.J. Vañó (coords.). La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado. València: Tirant Lo Blanch: 215-226.
- CHAVES, R. (2022). El momentum de l'economia social. La llarga marxa de l'economia social en l'agenda europea. *Notícies de l'economia pública, social i cooperativa* 71. http://ciriec.es/wp-content/uploads/2023/05/Revista_71_CIDEC_tema_val.pdf
- CHAVES, R. (11 de mayo de 2023). "La primera Ley Mundial de Economía Social por fin ha sido aprobada por Naciones Unidas", afirma el profesor Rafael Chaves. Observatorio Español de la Economía Social. <http://www.observatorioeconomiasocial.es/actualidad-observatorio.php?id=5406>
- CIRIEC-ESPAÑA. CIRIECSTAT: Portal Estadístico de la Economía Social. <https://ciriecstat.com/> [consulta: mayo de 2023a].
- CIRIEC-ESPAÑA. VALESTAT: Portal Estadístico de l'Economia Social Valenciana. <https://valestat.com/> [consulta: mayo de 2023b].
- GOBIERNO DE ESPAÑA. *Proyectos estratégicos para la recuperación y transformación económica (PERTE)*. PERTE de economía social y de los cuidados. <https://plande-recuperacion.gob.es/como-acceder-a-los-fondos/pertes/perte-de-economia-social-y-de-los-cuidados> [consulta: mayo de 2023].
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Plan Estadístico Nacional 2021-2024 (plan vigente). Plan Estadístico Nacional 2021-2024 (plan vigente). 8485Cuenta Satélite de la Economía Social (En proyecto). <https://www.ine.es/dyngs/IOE/es/fichaProg.htm?cid=1259946012914> [consulta: mayo de 2023].
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. *Boletín Oficial del Estado* n.º 76, de 30 de marzo de 2011. <https://www.boe.es/eli/es/l/2011/03/29/5/con>
- NACIONES UNIDAS (23 de marzo de 2023). *Belgium, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominican Republic, Equatorial Guinea, France, Hungary, Italy, Luxembourg, Morocco, Senegal, Slovenia and Spain:* draft resolution***. Promoting the social and solidarity economy for sustainable development. Asamblea General. <https://unsce.org/wp-content/uploads/2023/04/A-77-L60.pdf>
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (2022). *OECD Recommendation on the Social and Solidarity Economy and Social Innovation*. OECD. <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0472%20>

VICEPRESIDENCIA SEGUNDA DEL GOBIERNO. MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL (11 de abril de 2023a). *El Consejo de Ministros da luz verde a la nueva Ley Integral de la Economía Social y a la Estrategia Española de Economía Social para impulsar un sector referente a nivel internacional*. <https://prensa.mites.gob.es/WebPrensa/noticias/laboral/detalle/4205>

VICEPRESIDENCIA SEGUNDA DEL GOBIERNO. MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL. COMISIONADO ESPECIAL PARA LA ECONOMÍA SOCIAL. <https://www.mites.gob.es/es/organizacion/organigrama/empleo/contenido/OM40.htm> [consulta: mayo de 2023b].

EL TERCER SECTOR Y LA FORMACIÓN PARA EL EMPLEO: ENTRE LA ACCIÓN SOCIAL Y LA CUALIFICACIÓN⁸⁹

Fernando Marhuenda Fluixá

Ignacio Martínez Morales

Universitat de València

SUMARIO: 1. LA EVOLUCIÓN DEL TSAS Y LA FORMACIÓN PARA EL EMPLEO EN ESPAÑA. 2. LA FORMACIÓN PARA EL EMPLEO EN EL TSAS EN LA ACTUALIDAD. REFERENCIAS.

El Tercer Sector de Acción Social (TSAS en lo sucesivo) tiene una trayectoria distintiva en España, al amparo de una dictadura que propició un carácter benefactor a la acción social, lo que provocó un desarrollo muy tardío del estado de bienestar. Desde la transición política, el Tercer Sector como agente social se ha ido transformando conforme iba cambiando el país y el contexto europeo e internacional (Marbán y Rodríguez, 2021; Rivero y Arriba, 2021; Marbán, Pérez y Rodríguez, 2020).

Por su parte, las políticas de formación para el empleo se desarrollaron al margen del sistema reglado de formación profesional, lo que dio lugar a un subsistema específico de formación ocupacional y, ya en los años Noventa de formación continua, que tuvo como consecuencia la incorporación de múltiples actores, públicos (principalmente entidades municipales y supramunicipales) y privados (federaciones empresariales, organizaciones sindicales y, por supuesto, organizaciones del Tercer Sector), a la gestión de la formación. Esta formación tuvo en sus orígenes (los Programas de Promoción Popular Obrera, PPO, en los años Sesenta) una voluntad de cualificación que, llegados los años Ochenta, se transformó en una misión asistencial, como sustituto del empleo cuando las tasas de desempleo eran desorbitadas; y sólo recientemente ha recuperado su carácter cualificador, sin llegar a perder, no obstante, esa misión de tipo social.

89. Estas páginas enmarcan el trabajo que estamos realizando con financiación del Gobierno de España, PID2021-125912OB-I00: *Cambios en la misión institucional y las bases de la implicación del Tercer Sector de Acción Social – Formación para el Empleo*; así como se hace eco del trabajo financiado por la Generalitat Valenciana, AICO/2021/254: *Las escuelas de segunda oportunidad: reacciones en respuesta a las necesidades alteradas por el Covid-19*.

1. La evolución del TSAS y la formación para el empleo en España

Son varios los hitos que se pueden identificar en la evolución del Tercer Sector, entre los que se encuentran los siguientes: El contexto político de transición de la dictadura a la democracia; la articulación en torno a un incipiente sistema de servicios sociales con arraigo local; la incorporación de modelos mixtos de gestión que se acentuó con las políticas de austeridad que siguieron a la Gran Recesión en 2008; la búsqueda de financiación en fuentes alternativas a las administraciones públicas fruto de esas mismas políticas; así como el deterioro de las condiciones del empleo, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, con el consiguiente incremento de la precariedad laboral. A todo ello hay que añadir que, en la actualidad, muchas de las organizaciones del Tercer Sector que se originaron en los años Ochenta y Noventa asisten a un necesario relevo generacional. Veamos brevemente cada uno de ellos.

- La constitución del TSAS está vinculada a la transición política a la democracia. En esos años, el TSAS estaba vinculado a iniciativas ciudadanas de entornos vecinales, sindicales y políticos que trataban de dar respuesta a problemas sociales que las administraciones eran incapaces de atender; así como también a iniciativas de distintos grupos de una iglesia católica inspirada por los argumentos del Concilio Vaticano II y con una fuerte dimensión social y política, por contraste con el apoyo que la Iglesia oficial había prestado mayoritariamente al franquismo.
- Durante los años Ochenta y Noventa se articula un estado de bienestar que necesita apoyarse en estas organizaciones, puesto que eran actores relevantes, conocedores del terreno y, en ocasiones, con un conocimiento también experto y profesional que resultaba importante para dar respuesta a problemas sociales a nivel local (Marhuenda y Abiétar, 2014). En estas décadas, se dan dos procesos paralelos, una cierta especialización de servicios, por una parte, y una diversificación de los mismos, por otra. Se trata de una época en la que estas organizaciones cuentan con el apoyo del personal voluntario que estaba en su origen y raíz; lo que también da lugar a tensiones entre la profesionalización del personal laboral y el voluntariado que, en ocasiones, también cuenta con su profesionalización. Esas tensiones coinciden en el tiempo con las que se dan entre la oferta de servicios sociales, asistenciales y de formación por una parte, y el trabajo de denuncia, reivindicación y transformación social por otra.
- Paralelamente, el Estado de Bienestar va perdiendo fuelle en el resto de Occidente, de modo que el incipiente sistema español apenas tiene tiempo de constituirse y consolidarse, mientras que crece un modelo mixto de gestión

pública-privada, auspiciado en España por los gobiernos conservadores, partidarios de la disminución del Estado (Martínez y Marhuenda, 2021). Aumenta la regulación del Tercer Sector como agente relevante en la gestión de políticas sociales, de cualificación y formación, supervisado por las administraciones mediante procesos auditores (Fundación Luis Vives, 2011).

- En la última década, asistimos al aumento de la necesidad social, a la expansión de la vulnerabilidad a sectores hasta entonces a resguardo de la inestabilidad, mientras se da una reducción considerable de recursos públicos (y privados) para atender estas necesidades (Foessa, 2019). Los cambios en las fuentes habituales de financiación acentúan la crisis en que se ve sumido el sector (Subirats, 2010, Peña López et al., 2013) que trata de recuperar parte de su discurso sobre participación e incidencia política (Arnanz, Barba y Sánchez, 2017).
- También en esta década, la precarización se asienta y hay quien incluso plantea que se trata de una nueva clase social (Standing, 2011); y afecta no sólo a poblaciones ya vulnerables, sino también a los equipos profesionales que trabajan proporcionándoles asistencia y formación para el empleo (Molpeceres y Marhuenda, 2020).

En este panorama, la tensión ya vivida dos décadas atrás entre voluntariado y personal laboral se acentúa, al tiempo que el surgimiento de los nuevos movimientos sociales con el descrédito de la acción política institucional da lugar a una reorientación de los mecanismos habituales de participación y expresión democrática, de modo que el TSAS se enfrenta a una dinámica social distinta, justo en el momento en que se aprueba por primera vez una ley estatal, la Ley 43/2015, que implica tanto reconocimiento como control externo. En esa época se firma también el convenio colectivo de acción e intervención social, uno de cuyos ámbitos reconocidos es el de la formación para el empleo.

De este modo, en la década actual, los años Veinte del siglo XXI, el TSAS se enfrenta a una redefinición o replanteamiento de su misión que se debe tanto al cambio generacional como a los cambios en el contexto; cuestiones que afectan tanto a la dirección como a los modelos de gestión, participación y toma de decisiones en esas organizaciones (Arnanz et al., 2019; Mora y Lorenzo, 2021).

Podría considerarse paradigmático de esta evolución, tensiones y conflictos el ámbito de la formación para el empleo, por lo que supone de acción para la inclusión social mediante la incorporación al empleo y, por lo tanto, de profesionalización, cualificación y reconocimiento, frente a otras intervenciones sociales que, siendo necesarias, son habitualmente previas a lo que se considera todavía hoy un elemento central en la inclusión social de las personas: su incorporación al sistema productivo y su contribución mediante la prestación de servicios profesionales a la comunidad. En este sentido, el TSAS empezó ya en los años Ochenta a participar de la oferta de

programas de formación para el empleo e intermediación laboral de población vulnerable (Marhuenda y Martínez, 2019; Bengoetxea y Fajardo, 2020). El desempleo ha sido un problema estructural de la democracia española en los últimos cuarenta años, y las relaciones laborales han estado sujetas a más de 30 reformas en estas décadas, muchas de ellas de carácter involutivo y solo muy recientemente a favor de la fuerza de trabajo (Cosubiela y Rojo, 2012; López, 2013).

El papel del TSAS en la formación para el empleo evidencia las tensiones a las que nos hemos referido, ya que pretende no solo formar personas trabajadoras sino también ciudadanos con conciencia política e incluso de clase que puedan hacer valer sus derechos desde su contribución al sistema social como miembros activos y ocupados en el sistema productivo; convirtiendo así a los posibles perceptores de rentas en contribuyentes netos a la riqueza de la nación. A la vez, la cualificación profesional se vincula también a una socialización que es doble, profesional por una parte y organizativa por otra. En este sentido, el TSAS ha contribuido de varias formas:

- Desarrollando políticas activas de empleo que han pasado por la gestión de la formación, la intermediación, la empleabilidad y el reconocimiento de los saberes adquiridos por vías informales (Córdoba y Martínez, 2011).
- Diseñando y proponiendo programas de formación para el empleo con la integración de colectivos cuyo acceso al mercado de trabajo está obstaculizado por numerosos prejuicios, de modo que se proporciona cualificación pero también educación en cierto modo compensatoria, habitualmente sin cuestionar, el menos en su operativa, el paradigma de la activación (Orteu, 2018) y poniendo en marcha metodologías que luego se han extendido a otras poblaciones, tales como los itinerarios de inserción sociolaboral que requieren de acompañamiento socioeducativo más intensivo (Martínez, 2021; Marhuenda y Chisvert, 2022).
- Más recientemente, algunas organizaciones promueven el modelo de emprendimiento social como estrategia para la inserción laboral, bien como alternativa al trabajo por cuenta ajena o bien mediante mecanismos como las empresas de inserción social (Chaves, Juliá y Monzón, 2019).

2. La formación para el empleo en el TSAS en la actualidad

La literatura académica en nuestro país (Rodríguez Cabrero, 2015; Gimeno, 2015; Poyato, 2017; Marbán y cols., 2020; Mora, y Lorenzo, 2021), así como la producida por las propias organizaciones del Tercer Sector (Plataforma de ONG de Acción Social, 2017; EAPN, 2017; Fundación Luis Vives, 2011), ponen de manifiesto el interés

por diagnosticar los retos a los que se enfrenta, entre los que podemos identificar los siguientes:

- La importancia de definir y consolidar la identidad institucional de cada organización, para encontrar reconocimiento entre la plantilla, los miembros de la organización, sus usuarios y el entorno en el que opera (Bernad et al., 2013). Esto permitirá también el reconocimiento de la organización por parte de otras entidades del entorno con las que posiblemente tenga que cooperar para llevar a cabo algunas acciones así como, quizá, competir tanto por recursos como quizá por personas usuarias.

En un contexto en el que hay multitud de organizaciones del TSAS, con muy distinto tamaño y arraigo local, conviene que cada una ocupe su espacio y desempeñe su función de modo que se vea reforzada la acción social que desempeñan así como la labor de reivindicación y transformación social.

- Mediante esa identidad institucional (Molpeceres, 2004), tratar de ampliar su base social y conseguir que la participación de sus miembros sea relevante, para reencontrar también su espacio como agentes que también son políticos y no solo prestadores de servicios. En un momento de relevo generacional de muchas de estas organizaciones, esta dimensión es particularmente importante, puesto que no es sencillo ni probablemente conveniente reproducir liderazgos como los que en su día pusieron en marcha estas organizaciones.
- Abrirse a nuevas modalidades y fuentes de financiación que les permitan seguir actuando con independencia ideológica y sin facturar servicios a su población usuaria. En este punto, la importancia de una dirección transparente y participada así como de una gestión profesionalizada resultan fundamentales para la sostenibilidad de las organizaciones, que deben también saber encontrar su equilibrio entre crecimiento y perdurabilidad. Los cambios en las políticas gubernamentales, tanto centrales como autonómicas, así como los giros en las políticas financieras no facilitan esta tarea.
- Abordar sin temor y con rigor, en contraste y cooperación con otras organizaciones, las funciones del TSAS en la actualidad, y los puntos de equilibrio entre la prestación de servicios y la transformación social.

En la actualidad, estamos tratando de estudiar cómo se comportan las organizaciones del TSAS ante estas circunstancias, tratando de dar con las claves de dirección, gestión, participación, creatividad e innovación, en particular en el ámbito de la gestión de la formación para el empleo. En un contexto social de redefinición, apertura y expansión de la economía social; de reconfiguración de los movimientos sociales y de los mecanismos de participación de la ciudadanía en la vida social y política; y de fuerte polarización política que, en un país como el nuestro, desgraciadamente afecta sobremanera a la gestión de las administraciones públicas (nacional, autonómica y

local; de empleo, formación y servicios sociales), nos proponemos identificar y explicar claves sobre cómo el TSAS se representa a sí mismo y su propia práctica, así como la incidencia que esta tiene sobre las personas a cuyo servicio se pone. En definitiva, está en juego la aportación del TSAS a una sociedad más cohesionada, cualificada, preparada y dispuesta a la inclusión y la participación social, o bien su limitación a una formación orientada a capacitar mínimamente a una fuerza de trabajo dócil necesaria al servicio de la economía de mercado.

Referencias

- ARNANZ, E., BARBA, C. y SÁNCHEZ, C. (2017): *Por una nueva ciudadanía. Incidencia política y Tercer Sector: confluencias para el cambio educativo*, Barcelona, Esplai.
- ARNANZ, E., VALLS, N., RUIZ, E. y ALIAGA, J.A. (coords.)(2019): *Juventud y participación política: compromiso de transformación social*, Barcelona, Esplai.
- BENGOETXEA, A. y FAJARDO, G. (coord.)(2020): “La inclusión sociolaboral de colectivos vulnerables en las empresas de economía social”. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 36.
- BERNAD, J.C; MARTÍNEZ, I y MOLPECERES, M.A. (2013): *Les lògiques de funcionament de la formació a les perifèries del sistema educatiu*, Alzira, Germania.
- CHAVES, R.; JULIÀ, J.F. y MONZÓN, J.L. (dirs.)(2019): *Libro blanco del cooperativismo y la economía social valenciana*, Valencia, Generalitat Valenciana-Ciriec.
- CÓRDOBA, A. y MARTÍNEZ, I. (eds.)(2011): *Trabajo, empleabilidad y vulnerabilidad social*, Valencia, Universitat de València.
- COSCUBIELA, J. y ROJO, E. (2012): *Las reformas laborales en España*, Barcelona, Cristianisme i Justícia.
- EAPN (2017): *El acceso de la juventud a los programas de empleo juvenil*. Madrid, EAPN.
- FOESSA (2019): *VIII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, Madrid, Foessa.
- FUNDACIÓN LUIS VIVES (2011): *Modelos europeos en la evolución del Tercer Sector Social*, Madrid, Fundación Luis Vives.
- GIMENO, J.A. (2015): “Necesidad y necesidades del Tercer Sector”, en *Revista Española del Tercer Sector*, 30, 49-74.
- LÓPEZ, E. (2013): “La reforma laboral de 2012 y las modalidades de contratación”, en *Arxius*, 28, 41-56.
- MARBÁN, V; PÉREZ, M. and RODRÍGUEZ, G. (2020): “Current challenges and prospective analysis of the third sector of social action (TSSA) in Spain”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 98, 95-126.
DOI: 107203/CIRIEC-E.98.15385.
- MARBÁN, V. y RODRÍGUEZ-CABRERO, G. (2021): “El Tercer Sector de Acción Social en las Comunidades Autónomas: ¿modelos de Tercer Sector o singularidades territoriales?” *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 103, 9-41. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.103.21496>
- MARHUENDA, F. y ABIÉTAR, M. (2014): “Sozialpädagogische Dienste in Spanien: Zwischen Privatisierung des Wohlfahrtsstaats und Förderung der zivilgesellschaftlichen Initiativen”, en F. HAMBURGER, G. GRASSHOF y J. CZSOBA (eds.) *Soziale Arbeit in Europa*, Bad Schwalbach (Taunus), Wochenschau.

- MARHUENDA, F. y CHISVERT, M.J. (2022): *Resultados del modelo de las escuelas de segunda oportunidad acreditadas en España*, Madrid, Asociación Española de Escuelas de Segunda Oportunidad.
- MARHUENDA, F. y MARTÍNEZ, I. (2019): “Transformación de la formación para el trabajo desde la educación no formal: evolución y retos”, en *Revista de Estudios de Juventud*, 124, 167-185.
- MARTÍNEZ, I. (ed.)(2021): *La formación en las escuelas de segunda oportunidad acreditadas en España*, Madrid, Ministerio de Educación y Formación Profesional.
- MARTÍNEZ, I. y MARHUENDA, F. (2021): “Redefining education and work relations: VET overcoming the financial crisis in Spain”, en M. MALLOCH, K. EVANS, L. CAIRNS y B. O’CONNOR (eds): *Handbook on Learning and Work*, London, SAGE.
- MOLPECERES, M.A. (coord.)(2004): *Identidades y formación para el trabajo en los márgenes del sistema educativo*, Montevideo, CINTERFOR-OIT.
- MOLPECERES, M.A. y MARHUENDA, F. (2020): “Training for work at the margins of the projective city”, en T. RACHWAL, R. HEPP y D. KERDEL (eds): *Precarious places: social, cultural and economic aspects of uncertainty and anxiety in everyday life*, Wiesbaden, Springer.
- MORA, S. y LORENZO, F.J. (2021): “Hibridación relacional del Tercer Sector de Acción Social en la última década. Entre la movilización y las redes vecinales comunitarias”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 103, 171-196. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.103.21476>
- ORTEU, X. (2018): *Insercoop, un modelo educativo para la inserción laboral*, Barcelona, UOC.
- PEÑA-LÓPEZ, I., ZUBERO, I., GIMÉNEZ, C., ARNANZ, E. (coords.)(2013): *Ciudadanía y ONG. El nuevo papel del Tercer Sector ante el cambio de época*, Barcelona, Esplai.
- PLATAFORMA DE ONG DE ACCIÓN SOCIAL (2017): *III Plan Estratégico del Tercer Sector de Acción Social 2017-2021*, Madrid, Plataforma de ONG de Acción Social.
- POYATO, L. (2017): “El emprendimiento social y su implicación en el Tercer Sector”, en *Revista Española del Tercer Sector*, 35, 73-88.
- RIVERÓ, Á. y ARRIBA, A. (2021): “Aproximación sociohistórica comparada al Tercer Sector de Acción Social autonómico”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 103, 43-73.
DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.103.21514>
- RODRÍGUEZ CABRERO, G. (2015): “Avances, limitaciones y retos del Tercer Sector de Acción Social en España”, en *Revista Española del Tercer Sector*, 30, 75-97.
- STANDING, G. (2011): *The precariat: the new dangerous class*, London, Bloomsbury.
- SUBIRATS, J. (dir.)(2010): *Ciudadanía e inclusión social*, Barcelona, Esplai.

LIDERAZGO ORGANIZACIONAL EN LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL: EL CASO DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

Manuel Salinas Tomás

Carmen Montalbá Ocaña

Departamento de Trabajo Social y Servicios Sociales.
Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. LIDERAZGO EN EL ACOMPAÑAMIENTO A LA INSERCIÓN: VARIABLES IDENTIFICADAS. 2.1. Descripción del rol de acompañamiento. 3. HACIA UNA CONCEPTUALIZACIÓN DE LIDERAZGO AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. 3.1. El liderazgo en las organizaciones de la Economía Social. 3.2. Características del liderazgo en las empresas de inserción. 4. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción

En las últimas décadas, la Economía Social ha experimentado una importante expansión como modelo económico que ofrece nuevas respuestas a los problemas socioeconómicos del sistema colocando a las personas y sus necesidades por delante del capital y los beneficios (Monzón & Chaves, 2020; Chaves & Monzón, 2018 y Chaves, Savall & Monzón, 2016).

Las Empresas de Inserción (EI) son un tipo de organizaciones que se inscriben en la Economía Social, distinguiéndose como instrumentos de lucha contra la exclusión de personas con dificultades de integración sociolaboral, fomentando su empleabilidad y su calidad de vida (Abiétar, Ros-Garrido & Marhuenda, 2018).

En este capítulo pretendemos dar cuenta de los estilos de liderazgo que muestran los profesionales que realizan el acompañamiento en las empresas de inserción: personal técnico de acompañamiento (PTA) y personal técnico de producción (PTP), a lo largo de la trayectoria laboral por la que transitan las personas en estas empresas. Para ello nos centraremos en los estilos de liderazgo que conforman el enfoque de rango total (transformacional, transaccional y *laissez-faire*) y cómo estos se imple-

mentan durante el acompañamiento desde cada uno de los roles y durante las fases del acompañamiento en las mismas.

Nuestro objeto de estudio se ha centrado, por tanto, en el análisis del acompañamiento y sus características desde cada uno de los roles profesionales (de acompañamiento y producción) y a lo largo de cada una de las fases de este.

Con este fin, a nivel metodológico, hemos diseñado grupos formativos y de discusión (GFyD) en los que participaron 138 personas pertenecientes a distintas empresas de inserción que forman parte de Faedei⁹⁰. Al mismo tiempo, 59 personas completaron un cuestionario del que pudimos extraer información cualitativa y cuantitativa relevante para nuestro estudio.

Como resultado, la presente investigación nos ha permitido aproximarnos al enfoque de liderazgo de rango total analizando las características de los estilos de liderazgo que lo integran y, su interrelación con los tipos de acompañamiento que se realizan en las empresas de inserción a lo largo de las diferentes fases del acompañamiento.

2. Liderazgo en el acompañamiento a la inserción: variables identificadas

Cuando hablamos del itinerario de acompañamiento a la inserción como actividad destacada de las EI para favorecer la integración sociolaboral de personas excluidas, debemos subrayar que estamos ante procedimientos y metodologías no arbitrarias, y amparadas por un marco legal que las regula. Así, Los itinerarios de inserción se identifican en el marco de la Ley 44/2007 de EI, señalando en su artículo 3 lo siguiente:

Artículo 3. Itinerario de inserción sociolaboral y de servicios de intervención y de acompañamiento por medio de empresas de inserción.

1. Las empresas de inserción aplicarán itinerarios de inserción sociolaboral en función de los criterios que establezcan los Servicios Sociales Públicos competentes y los Servicios Públicos de Empleo, de acuerdo con las propias empresas de inserción, teniendo que ser aceptados dichos itinerarios por la persona en situación de exclusión social contratada, con el objetivo de promover su integración en el mercado laboral ordinario, definiendo las medidas de intervención y acompañamiento que sean necesarias.

Del mismo modo el apartado 2 de dicho artículo señala que:

90. FAEDEI es la Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción. Es la agrupación de Asociaciones Territoriales de Empresas de Inserción más importante de España en cuanto al número de entidades que incluye.

2. Las medidas de intervención y acompañamiento consistirán en el conjunto de servicios, prestaciones, acciones de orientación, tutoría y procesos personalizados y asistidos de trabajo remunerado, formación en el puesto de trabajo, habituación laboral y social encaminados a satisfacer o resolver problemáticas específicas derivadas de la situación de exclusión que dificultan a la persona un normal desarrollo de su itinerario en la empresa de inserción.

Si bien podemos encontrar pequeñas diferencias en cuanto a las fases del proceso de acompañamiento en los itinerarios de inserción, la mayoría de las empresas utilizan la propuesta del Manual de acompañamiento de Faedei & Aeres (2014), señalando tres fases: a) fase de acogida y diagnóstico inicial, b) fase de desempeño laboral y mejora de la empleabilidad y c) fase de transición al mercado laboral ordinario. A estas fases le sumamos una última, se trata de la d) Fase de acompañamiento tras la salida de la empresa de inserción.

A continuación, detallaremos el rol de acompañamiento en las mismas y las implicaciones en los diferentes estilos de liderazgo analizados.

2.1. Descripción del rol de acompañamiento

Uno de los elementos que mejor define a las EI como modelo de empleabilidad para personas y colectivos en situación o riesgo de exclusión es el acompañamiento sociolaboral. Quintao (2016) señala que en las EI el trabajo educativo distingue tres tipos de acompañamiento: sociolaboral, profesional y la intermediación laboral. En la misma línea, Marhuenda apunta que podemos encontrar ejemplos que muestran estos tres tipos de acompañamiento en la práctica profesional de las PTA como «facilitadores de sus procesos de aprendizaje y desarrollo personal, social y laboral» (Marhuenda, 2018:46).

En las EI se entiende el acompañamiento como una responsabilidad compartida por el conjunto de profesionales de la organización. En este sentido, las figuras profesionales que desempeñan los roles de acompañamiento y producción (PTA y PTP) cobran una especial relevancia en los procesos personales. De un modo más concreto, el personal técnico de producción, en adelante PTP, va a ser el responsable de los procesos relacionados con la producción y con el acompañamiento en el puesto de trabajo. Por otro lado, el personal técnico de acompañamiento, en adelante PTA, se encarga de los procesos formativos y desarrollo socioprofesional (Martínez-Rueda, Gallastegui & Yániz, 2012).

En ambos casos, pese a la especialización, se trata de roles complejos porque median entre las necesidades del mercado y los sistemas productivos en los que se inscriben, y la labor de intervención psicosocial que exige el perfil de los/as trabajadores/as a los/as que acompañan.

Para Marhuenda (2018), en muchos casos, la PTA desempeña el rol de formador, acompañante y mentor, siendo conscientes de que tienen en sus manos procesos de reconstrucción personal, de enriquecimiento y de promoción de la autonomía personal.

El acompañamiento en las EI conlleva tener que revisar constantemente, interrelacionar y comunicarse, debatir y reunirse con personas y grupos para abordar los procesos de trabajo con las PTI (Martínez-Rueda & Galarreta, 2019). Las claves para que este enfoque de acompañamiento se culmine con éxito se pueden sintetizar en:

- Respeto a la persona como sujeto responsable de su propio proceso.
- Confianza en la persona y en su capacidad de alcanzar -con los apoyos necesarios- las metas que se proponga.
- La confianza como marco de relación en la que se muestra un interés auténtico y se toman en cuenta sus puntos de vista.
- Propuesta de acuerdos claros, orientados a la acción y siendo conscientes de la situación de la persona.
- Uso de apoyos naturales y profesionales como herramientas metodológicas.
- Empoderamiento, mediante la ayuda para reelaborar sus experiencias para que puedan hacer una lectura del valor de sus logros.

De una manera sintética, podemos entender que la PTA va a ser la persona encargada de liderar, desde una mirada integral, los momentos en la trayectoria de los/as trabajadores/as: acogida, desempeño laboral, transición y acompañamiento tras la salida de la EI.

3. Hacia una conceptualización de liderazgo ajustada a las necesidades de la organización

La pluralidad de definiciones sobre el liderazgo es múltiple y variada, fruto también de los ámbitos y entornos en los que puede ser desempeñado⁹¹. Este aspecto, como ya hemos señalado, nos lleva a tener que optar por unos planteamientos, desechando otros, y aunque partamos del concepto genérico del liderazgo entendido como el ejercicio de alguien que influye sobre quienes le siguen y transforma el entorno, entendemos que todavía dista mucho de una definición más completa que pueda encajar mejor en el entorno concreto de las organizaciones en que se contextualiza.

Una posible salida a esta encrucijada nos la aporta Bass (1990), quien propone que el criterio al optar por una definición sea utilizar la más adecuada al contexto en

91. Liderazgo en los ámbitos organizacional, educativo, político o religioso.

el que nos situemos. Noriega (2008) también señala que nos podemos acercar al concepto de liderazgo desde dos perspectivas: liderazgo como conjunto de cualidades que conforman a la persona que lidera, y liderazgo como función que da respuesta a las necesidades de una organización o colectivo. Siendo esta última la conceptualización que nos interesa, no podemos obviar que algunos aspectos del liderazgo como conjunto de cualidades de la persona que lidera serán de nuestro interés debido a la pretensión de generar propuestas de capacitación de las figuras profesionales que, en el entorno concreto de las EI, van a desempeñar esa función.

Bajo esta premisa y siguiendo a Bass (1990) para elegir una definición adecuada al contexto más coherente al objeto de esta investigación, optamos por atender a los siguientes aspectos vinculados tanto al enfoque conceptual, como al ámbito de aplicación y a las necesidades específicas de la organización, en nuestro caso, de las EI. Así:

- En un nivel macro, el ámbito de encuadre de la investigación es el de la ES.
- En un nivel micro, el entorno concreto de las EI, como ya vimos, nos sitúa en un espacio en el que por una parte se da un acompañamiento como un proceso educativo explícito y por otro, un acompañamiento vinculado a la capacitación laboral.
- En cuanto al enfoque teórico, optamos por seguir a Bass (1985) en sus planteamientos sobre el liderazgo transformacional y su propuesta de modelo de análisis denominado liderazgo de rango total o de rango completo.
- Relacionado con lo anterior, pero en su aplicación en los contextos organizacionales, dicho análisis nos podrá llevar a descubrir qué habilidades directivas y de liderazgo conviene implementar en propuestas de capacitación concretas.

En cuanto al enfoque teórico desde el que nos posicionamos, Bass (1985) parte de los diferentes modelos de liderazgo de Burns. En este sentido, Burns (1978) define el liderazgo como un proceso de reciprocidad entre las personas que pertenecen a un grupo o equipo. Un proceso de influencia entre la persona que lidera y quienes le siguen con el interés de alcanzar aquellos objetivos comunes que serán beneficiosos para la organización (Noriega, 2008).

La concepción de Bass (1985) sobre el liderazgo es más holística e integradora que la que propone Burns (1978). Mientras que este último señala como estilos de liderazgo opuestos el transaccional y el transformacional; Bass los considera complementarios y no excluyentes. Es decir, quien lidera puede mostrar rasgos de un estilo u otro de acuerdo con el contexto y a las personas a su cargo. Esto le lleva a formular y desarrollar el enfoque de liderazgo de rango total o completo (Bass y Avolio, 1994) que, además de los aspectos transformacional y transaccional, incluirá el estilo *laissez-faire*.

Bass (1999) señala que, en su evolución, el liderazgo transformacional deviene un liderazgo al que denomina de rango total o de rango completo. Un liderazgo que se muestra a través de las conductas de la persona que lidera y que se plantea como un modelo que se basa en la realidad heterogénea que muestran los comportamientos de quienes lideran las organizaciones. Esto es, para entender el modelo de rango total o completo, debemos situarnos dentro del concepto de liderazgo transformacional, entendiendo que no hay liderazgo de rango total sin partir de la base del transformacional como marco desde el que la persona que lidera va a ejercer su dirección (Bass y Avolio, 1994).

Asumimos esta visión más integral y en el presente trabajo nos acercamos con una visión más pragmática que epistemológica. Esto es, los términos de liderazgo transformacional, transaccional y *laissez-faire* pueden ser definidos como conceptos independientes desde un punto de vista teórico pero para poder entenderlos dentro del ámbito aplicado en el contexto real de las organizaciones, deben ser comprendidos como conceptos interdependientes.

Uno de los aspectos que justifican y dan valor a nuestro estudio es precisamente la escasa investigación existente en el campo del liderazgo aplicada a las organizaciones de la ES, en general, y a las EI, en particular.

En el caso del liderazgo de rango total, el instrumento utilizado para su análisis en los entornos organizacionales ha sido el cuestionario MLQ⁹². En este sentido, los estudios que encontramos en cuanto al análisis del liderazgo desde el modelo de rango total son escasos y se acotan a entornos en los que el estilo de liderazgo se plantea con el objetivo de motivar a las personas que forman parte de la organización con la intención de que permanezcan en la misma *sine die*. Sin embargo, en el caso del acompañamiento en las EI, el mismo tiene una duración determinada en el tiempo, cuyo objetivo final, como ya vimos en el capítulo anterior, es el de que la persona trabajadora en inserción deje la empresa intermediaria y se incorpore al mercado laboral ordinario.

Sin embargo, por su adaptación al contexto, entendemos que es posible justificar el uso de los estilos de liderazgo que componen el liderazgo de rango total (transformacional, transaccional y *laissez-faire*), contribuyendo al acompañamiento que la PTA y la PTP van a realizar del itinerario de inserción sociolaboral de la PTI.

3.1. El liderazgo en las organizaciones de la Economía Social

La innovación social constituye un eje estratégico en el que la amplia mayoría de las entidades de la ES están centrando sus esfuerzos en los últimos años. En este contexto, el aprendizaje y el conocimiento y «la unión sinérgica entre conocimiento e in-

92. El MLQ (Multifactor Leadership Questionnaire) es un instrumento utilizado habitualmente para la medición del liderazgo de rango total en entornos organizacionales.

novación» (Marcuello & Saz, 2008, p.73) se han convertido en fuente de ventajas en cuanto a la competitividad de las organizaciones, en general, y de las entidades de la ES, en particular. A la vez, uno de los aspectos en los que las organizaciones de este tercer sector han focalizado su interés en los últimos años se ha centrado en la capacitación de las figuras de gestión en temas relacionados con el liderazgo y la dirección estratégica (Carreras, Leaverton & Sureda, 2009; Cordobés, Carreras & Sureda, 2019).

Sin embargo, si bien los avances en innovación social en material de liderazgo y dirección estratégica en el ámbito de la ES están siendo relevantes, los mismos se están dando, principalmente, en el terreno concreto de las cooperativas, por un lado, y en las figuras y roles de dirección y gestión de las organizaciones de la ES, por otro. Quedando excluidos los roles correspondientes a personal de atención directa -mandos intermedios- que dirigen equipos de personas dentro del entorno de las diferentes entidades de la ES (Cordobés, Carreras & Sureda, 2019). Así, dentro del contexto de las empresas sociales, salvando el caso de las cooperativas, otro tipo de empresas, como pueden ser los centros especiales de empleo y las EI, muestran sus carencias y necesidades en este sentido (Villajos, Sanchís & Ribeiro, 2012).

En cuanto al liderazgo aplicado a entornos de la ES en general, en coherencia con los valores y principios sociales como característica identitaria de las empresas sociales, diferentes estudios muestran una prevalencia del liderazgo transformacional como modelo tendente a mostrar una gran presencia en el clima organizacional en comparación con empresas de la economía capitalista (Contri *et al.*, 2004; Sepúlveda, 2009; Gabriel-Ferreira, 2016; Pértuz, 2019).

Romero (2018) ya señala que las empresas sociales son entornos complejos en cuanto a la estructura y organización de las relaciones laborales. En este sentido se plantea la necesidad de que las personas que ejercen como líderes puedan mostrar rasgos que combinen diferentes estilos (transformacional, transaccional, *laissez-faire*), necesarios para poder adaptarse a la demanda concreta de cada situación. Campos y Campos (2015) señalan también que no existe un estilo de liderazgo ideal ni tampoco puro, lo que muestra la necesidad de personas versátiles que ejerzan el liderazgo bajo un amplio rango de estilos. Así, diferentes estudios apuntan a las posibilidades que muestra el liderazgo de rango total a la hora de dirigir a personas en entornos organizacionales del tercer sector (Pedraja & Rodríguez, 2004; Silva *et al.*, 2013; Silva *et al.*, 2016; Lema, 2017; Torres *et al.*, 2017; Islas, 2019).

3.2. Características del liderazgo en las empresas de inserción

Es importante señalar que hasta la fecha no encontramos estudios que vinculen las habilidades del liderazgo organizacional con el acompañamiento que se realiza en las EI. Sin embargo, un análisis comparativo entre los estilos del liderazgo de rango total y el acompañamiento en las EI nos permite apreciar rasgos comunes.

Una primera mirada al acompañamiento que se realiza en las El viene a poner el acento en la tensión existente entre los roles de acompañamiento en cuanto al objeto de su función específica. La PTP, más centrada en las competencias laborales, y la PTA, en las competencias personales y relacionales. En este sentido y en la traslación del acompañamiento al liderazgo, Boumans y Landeweerd (1993) señalan que el liderazgo enfocado en la tarea puede incidir positivamente sobre la productividad, pero negativamente sobre el bienestar de las personas. Un liderazgo efectivo pondrá su foco también en las relaciones humanas provocando una mejora tanto en la productividad como en la satisfacción personal.

En cuanto a la relación que establecen la PTA y la PTP, se basa en la capacidad de generar un vínculo que posibilite establecer un clima de confianza que favorezca la capacidad de influir sobre las PTI con el objetivo de incidir positivamente en la persona y de promover su proceso y acompañar su itinerario. En este sentido, Ganga y Navarrete (2013, p.68) señalan que las personas que ejercen el liderazgo con características transformacionales: «provocan cambios en sus seguidores a partir de concientizarlos acerca de la importancia y el valor que revisten los resultados obtenidos tras realizar las tareas asignadas. Además el líder incita a que los seguidores trasciendan sus intereses personales en virtud de los objetivos de la organización. Esto genera confianza y respeto de parte de los adeptos y son motivados a lograr más de aquello originalmente esperado»

Destacar que la meta de ambos roles es mejorar su empleabilidad, la adaptación al momento concreto con el fin de alcanzar la ansiada inserción laboral en el mercado ordinario. Contreras (2008) introduce el factor de madurez de la persona liderada como elemento clave a la hora de orientar el liderazgo hacia la dimensión productiva o hacia las relaciones interpersonales y, así, concluye, citando a Erikson *et al.* (2008, p.69): «...que el tipo de liderazgo debe ejercerse de acuerdo con la madurez de los trabajadores, es decir, su motivación hacia el logro de resultados, disposición, habilidad para tomar decisiones, responsabilidad, conocimiento y experiencia. Cuando la madurez de un empleado es baja, el liderazgo debe orientarse hacia la tarea y cuando es alta, a las relaciones humanas, aspecto que debería estudiarse en futuros estudios».

En cuanto a las diferentes fases del acompañamiento, Aeres & Faedei (2014) indican que conforme se va avanzando en las etapas, se busca y favorece la autonomía personal y la iniciativa de los/as trabajadores/as, con el objetivo de llegar al momento de la transición al mercado laboral ordinario, con plenas garantías asumir las riendas de su proceso. En este sentido podemos encontrar analogías relacionadas con el liderazgo vinculadas a cada rol (PTA y PTP) y al momento del proceso. Teniendo en cuenta que los estilos que componen el liderazgo de rango total, tal y como hemos visto con anterioridad, se expresan de una manera básica del siguiente modo:

- Transformacional: busca motivar y se centra en las necesidades de la persona.
- Transaccional: se basa en el intercambio mutuo y se centra en los objetivos.
- *Laissez-faire*: tendente a retirarse y dejar hacer.

La PTA mostrará, en general, una tendencia al estilo transformacional durante todo el proceso de acompañamiento, aunque con mayor intensidad en la fase inicial y con una mayor tendencia hacia el estilo *laissez-faire* en la fase de transición. Si bien, de acuerdo con determinadas situaciones que se puedan dar en relación en las diferentes fases, es posible que la PTA deba mostrar rasgos del estilo transaccional relacionados con la corrección de conductas no deseadas.

A la vez, la PTP, centrada en la consecución de objetivos de carácter laboral entre los que también se encuentra la producción, mostrará una mayor tendencia al estilo transaccional en los primeros momentos del acompañamiento, produciéndose un trasvase al estilo *laissez-faire* en los momentos finales (fase de transición y acompañamiento tras la salida de la EI).

Los entornos concretos de las empresas sociales, tal y como hemos visto, muestran una tendencia «natural» al liderazgo transformacional (Martínez-Carrasco *et al.*, 2013), tanto para la PTA como la PTP, expresándose estas en una serie de características que debe mostrar la persona que ejerce el liderazgo en los entornos sociales entre las cuales destacan Pértuz (2018, p.387): «la creatividad, la participación, la motivación, la tolerancia como valor humano, entre otras. Igualmente, estas características llevan a alcanzar más metas, ampliando los intereses, brindando una atención individualizada a cada seguidor del equipo, según sea su necesidad de cambio, creando ideas para la satisfacción personal en cuanto a las decisiones tomadas».

Este hecho nos lleva a poder afirmar que, si bien la PTP en comparación con la PTA, en el entorno de la EI, va a tener una mayor tendencia a mostrar rasgos del estilo transaccional. En el caso del PTP podemos afirmar que seguramente tendría un sesgo más transformacional que los mandos de las empresas ordinarias, en los que el estilo transaccional puede ser más explícito.

En definitiva, podemos considerar que el desarrollo del liderazgo en las EI es un asunto para abordar desde cualquiera de sus niveles (Villajos, Sanchís & Ribeiro, 2012) siendo necesario el considerar la posibilidad de establecer criterios unificados que contemplen la interrelación liderazgo y acompañamiento, sea ejercido este por la PTA como por la PTP.

4. Conclusiones

En el presente capítulo hemos buscado justificar la relación existente entre el liderazgo organizacional y las empresas de la Economía Social, pero tal y como seña-

Ian Martínez-Carrasco *et al.* (2013:132) al hablar del funcionamiento y estructura de las empresas de la Economía Social, «la complejidad de las organizaciones y de las circunstancias que determinan la eficacia en su desempeño, unido a la heterogeneidad de sectores y modelos de empresa existentes, dificulta cualquier aproximación cuantitativa o cualitativa al problema». La realidad compleja de estos entornos viene a mostrar que el liderazgo transformacional, como tipología de liderazgo relacionado con la motivación, la preocupación por las personas y su bienestar, y su mejor capacidad para adaptarse a los cambios constantes es una tendencia presente en las organizaciones de la ES, como muestra el análisis de los diferentes estudios relacionados con el liderazgo en las empresas de la ES (Contri *et al.*, 2004; Sepúlveda, 2009; Martínez-Carrasco *et al.*, 2013; Gabriel-Ferreira, 2016; Pértuz, 2018).

Para cerrar este bloque, señalar que fruto de un análisis comparativo entre ambos conceptos, liderazgo y acompañamiento, hemos podido comenzar a establecer ciertos presupuestos entre la relación existente entre los estilos de liderazgo transformacional, transaccional y *laissez-faire* y el acompañamiento que realizan la PTA y la PTP en las diferentes fases que se van dando a lo largo de la trayectoria de la PTI en la EI.

El análisis de resultados nos permite llegar a las siguientes conclusiones:

- El acompañamiento que tanto las PTA como las PTP realizan a lo largo de las distintas fases de las trayectorias laborales en las empresas de inserción requiere de una serie de habilidades relacionadas con diferentes estilos de liderazgo. En nuestro caso identificamos los estilos transformacionales, transaccional y *laissez-faire*, desde el enfoque de liderazgo de rango total.
- El estilo de liderazgo que predomina como tendencia de una manera general a lo largo de todo el proceso de acompañamiento para la PTA y la PTP va a ser el transformacional, si bien, en el caso de las PTP, el estilo transaccional también tiene una presencia importante.
- El estilo de liderazgo *laissez-faire* va a aparecer como necesario en las dos últimas fases del acompañamiento, teniendo una presencia especial en el momento en el que la persona de inserción ya ha realizado la transición al empleo ordinario normalizado.

Por último, podemos señalar que analizar el acompañamiento desde esta perspectiva nos puede permitir explorar el mismo no solo en cuanto a su conceptualización, sino también en cuanto a aportaciones a la práctica profesional en su vertiente formativa y de supervisión.

Bibliografía

- ABIÉ TAR, M., ROS-GARRIDO, A. & MARHUENDA, F. (2018): "Profesionales de apoyo a la inserción: formación y acompañamiento en empresas de inserción", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 94, 155-183.
DOI: 10.7203/CIRIEC-E.94.12698.
- BASS, B. M. (1985): "*Leadership and performance beyond expectations*"
- BASS, B. M., & STODGILL, R. M. (1990): "Bass & Stogdill's handbook of leadership. Theory, research, and managerial applications". *Simon and Schuster*.
- BASS, B.M. & AVOLIO, B.J. (Eds.). (1994): "Improving organizational effectiveness through transformational leadership". *Thousand Oaks, CA: Sage Publications*.
- BASS, B. M. (1999): "Current developments in transformational leadership: Research and applications". *The Psychologist-Manager Journal*, 3(1), 5.
- BASS, B. M., & STEIDLMEIER, P. (1999): Ethics, character, and authentic transformational leadership behavior". *The leadership quarterly*, 10(2), 181-217.
- BOUMANS, N. P., & LANDEWEERD, J. A. (1993). Leadership in the nursing unit: relationships with nurses' well-being. *Journal of advanced nursing*, 18(5), 767-775.
- BURNS, J. M. (1978): "Leadership" *Harper & Row. New York*, 181.
- CAMPOS-PALOMO, A. D., & CAMPOS-PALOMO, L. D. (2015): "Optimizando la gestión y administración profesionales. Comunicación y liderazgo laissez faire enfermero" *Revista española de comunicación en salud*, 6, 1.
- CARRERAS, I., LEAVERTON, A., & SUREDA, M. (2009). "Líderes para el cambio social. Características y competencias para el liderazgo en las ONG." *Barcelona: Instituto de Innovación Social de ESADE*.
- CONTRERAS, F., JUÁREZ, F., BARBOSA, D., & URIBE, A. F. (2010): "Estilos de liderazgo, riesgo psicosocial y clima organizacional en un grupo de empresas colombianas". *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 18(2), 7-17.
- CONTRÍ, G. B., ROMERO, E. C., DE LA TORRE FERNÁNDEZ, A., & TOMÁS, V. R. T. (2004): "El estilo directivo de las mujeres y su influencia sobre la gestión del equipo de trabajo en las cooperativas valencianas". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (50), 123-149.
- CORDOBÉS, M.; CARRERAS, I.; Y SUREDA, M. (2019): "¿Hacia dónde va el liderazgo social? Nuevas tendencias y competencias." *Barcelona: Instituto de Innovación Social de ESADE*.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2016). "Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea." *Comité Económico y Social Europeo - CIRIEC*

- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2018): "La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.12901.
- FAEDEI & AERESS. (2014). "El acompañamiento en las empresas de inserción", *Faedei & Aeress*. Disponible en: www.faei.org/images/docs/documento49.pdf
- GANGA, F., & NAVARRETE, E. (2013). "Enfoques asociados al liderazgo eficaz para la organización." *Gaceta Laboral*, 19(1), 52-77.
- ISLAS, M. A. (2019). "Relación entre estilos de liderazgo y responsabilidad social empresarial en las organizaciones productoras de uva de mesa sonorense." *Tesis doctoral* disponible en: <https://ciad.repositorioinstitucional.mx/jspui/handle/1006/912>
- LEMA, M. I. (2017). "El liderazgo transformacional como variable de influencia en el desempeño de organizaciones de Economía Popular y Solidaria: estudio de caso: red de productores agroecológica del Austro-provincia del Azuay-Ecuador", 2015-2016 *Master's thesis, PUCE*.
- MARCUELLO, C. (2007). "Empresas de inserción: puentes de inclusión en el mercado laboral." *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (59), 5-6.
- MARCUELLO, C., BELLOSTAS, A., CAMON, J., MARCUELLO, C., & MONEVA, J. M. (2005). "Las empresas de inserción en Aragón: características, evolución y futuro." *Zaragoza, Fundear*. Disponible en: <http://www.unizar.es/geses/proyectos/DT15.pdf>
- MARHUENDA, F., BERNAD J., Y NAVAS A. (2010). "Las prácticas en empresa como estrategia de enseñanza e inserción laboral: las empresas de inserción social." *Revista de Educación*. Núm. 351, págs. 139-161
- MARCUELLO, C., BELLOSTAS, A.J. & MARCUELLO, CH. (2008). "Informe sobre las Empresas de Inserción en España". *Serie Informes CIRIEC*. Disp https://www.researchgate.net/publication/280552033_Informe_sobre_las_Empresas_de_Insercion_en_Espana
- MARCUELLO, C., & SAZ, M. I. (2008). "Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: un modelo teórico." *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (94), 59-79.
- MARHUENDA-FLUIXÁ, F. (2018). "Learning at work: Researching personal development and competence building in work integration companies." *Educar*, 54(2), 0491-509. DOI: <https://doi.org/10.5565/rev/educar.801>
- MARHUENDA-FLUIXÁ, F. (2018). "Educadores militantes: Educar para la vida mediante el trabajo en empresas de inserción." *Educatio Siglo XXI*, 36(2 Jul-Oct), 43-64. DOI: <https://doi.org/10.6018/j/333021>

- MARTÍNEZ-CARRASCO PLEITE, F., LÓPEZ YEPES, J. A., & MARÍN RIVES, J. L. (2013). "Estrategias, estilos de dirección, compromiso de los trabajadores, responsabilidad social y desempeño de las pequeñas y medianas empresas de economía social de la Región de Murcia." *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (111), 108-136.
- MARTÍNEZ RUEDA, N., GALLASTEGI, A., y YÁÑIZ, C. (2012) "Evaluación y medición de competencias profesionales básicas en las empresas de inserción", *Bilbao, Gizatea*.
- MARTÍNEZ-RUEDA, N. y GALARRETA, J. (2019): "El acompañamiento en las Empresas de Inserción. Avances en el modelo de Gizatea", *Bilbao, Gizatea*
- MONZÓN & CHAVES (2020a) "Ámbito y entidades de la economía social no de mercado (tercer sector) en la Comunitat Valenciana". En Chaves & Monzón, *Libro blanco de la Economía Social y del Tercer Sector en la Comunitat Valenciana*, CIRIEC, 13-41
- MONZÓN & CHAVES (2020b) "Fundamentos de Economía Social". En Chaves, Fajardo & Monzón, *Manual de Economía Social, Tirant Lo Blanch*, 21-42
- NORIEGA, M. (2008): "La importancia del liderazgo en las organizaciones". *Temas de Ciencia y Tecnología*, 12(36), 25-29.
- PERTÚZ, F. (2018): "Liderazgo Transformacional en Empresas Sociales Desde la perspectiva Ética de la Responsabilidad Social Empresarial". *Telos*, 20(2), 377-400
- QUINTAO, C. (2016). "The marketing and coaching functions in WISE. Exploratory study in 5 European countries." *EPP project. Unpublished document*.
- ROMERO, M. (2018) "Cooperativas de trabajo y liderazgo compartido." *Revista Idelcoop*, No 224, *Cooperativas de trabajo y liderazgo compartido*. ISSN 0327-1919. P. 64-79 / Sección: Reflexiones y Debates.
- SEPÚLVEDA, L. Y. (2009). "Caracterizar las variables del liderazgo transformacional que perciben los seguidores de las organizaciones no gubernamentales ONG." *Tesis doctoral. Universidad Nacional de Colombia. Ingeniería Administrativa*. Disponible en <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/70191>
- SILVA, Y. (2010). "Aplicación del MLQ a Formadores de RRHH: Un estudio descriptivo." *Cuadernos de estudios empresariales*, 20, 127-144.
- SILVA-PERALTA, Y. F., DE VEGA, R. E., & LÓPEZ, A. B. (2013). "Liderazgo y voluntariado en organizaciones no lucrativas." *Facultad de Ciencias Económicas y Sociales; Universidad Nacional de Mar del Plata; FACES. Facultad Ciencias Económicas Sociales*; 19; 40; 8-2013; 149-157
- SILVA, Y., OLSEN, C., PEZZI, L., & SANJURJO, N. (2016). "Liderazgo transaccional y transformacional de voluntarios jóvenes y adultos de Mar del Plata." *Psicoperspectivas*, 15(3), 146-157.
- TORRES, S. P. G., AGUILAR, J. D. C. G., TRUJILLO, L. B., CARAGUAY, V. E. C., & LORENZO, A. F. (2017). "Estructura organizacional y estilos de liderazgo en Cooperativas de Ahorro y Crédito de Pichincha." *Cooperativismo y Desarrollo: COODES*, 5(1), 19-31.

VILLAJOS, E., SANCHIS, J.R. & RIBEIRO, D. (2012): "Empresas sociales: aproximación empírica a su dirección estratégica. El caso valenciano", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 199-22. Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17425798011>

SISTEMA BANCARIO Y DISCRIMINACIÓN RACIAL EN ESTADOS UNIDOS. ¿PODRÍA LA BANCA SOCIAL AUMENTAR LA INCLUSIÓN FINANCIERA?

Juan Francisco Albert Moreno

Departamento de Economía Aplicada – Universitat de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. LA BRECHA RACIAL DE RIQUEZA EN EEUU. 3. UN ANÁLISIS DE LAS DIFERENCIAS RACIALES EN LA COMPOSICIÓN DE LA RIQUEZA NETA. 4. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES SOBRE LA BANCA SOCIAL. REFERENCIAS.

1. Introducción

Estados Unidos ha sido históricamente uno de los países avanzados económicamente con mayor diversidad étnica y racial. Una diversidad que tiene sus raíces en la inmigración y en la propia historia de la nación desde los primeros asentamientos coloniales. Estados Unidos se ha nutrido de una heterogénea herencia cultural que, entre otros factores, ha propiciado los avances económicos, tecnológicos y sociales y culturales de los que ha disfrutado este país en las décadas recientes. Actualmente, conviven en el mismo territorio diferentes razas y etnias como afroamericanos, caucásicos, asiáticos, latinos, nativos americanos e isleños del Pacífico, entre otros. Esta enorme diversidad y riqueza no ha estado exenta de polémica. Uno de los aspectos más negativos que históricamente viene arrastrando la mayor economía del planeta es la desigualdad racial.

La desigualdad racial se ha manifestado y sigue siendo estando presente en todas sus dimensiones: acceso a la salud, derechos civiles, en educación, material laboral, acceso a la vivienda y, como no, en términos económicos – tanto en términos de renta como de riqueza- (ver, por ejemplo, Bayer y Charles, 2018). En este sentido, otro tipo de disparidad y discriminación que las minorías raciales se han encontrado frecuentemente a lo largo de la historia es la discriminación bancaria. Las prácticas discriminatorias en el sistema financiero han abarcado distintas formas a lo largo de la historia como la denegación de préstamos o hipotecas a grupos raciales minoritarios,

tipos de interés más elevados para estos colectivos, la limitación del acceso a servicios financieros o el famoso *redlining* (líneas rojas). Esta mala práctica bancaria que tuvo su máxima aplicabilidad en la década de 1930 hasta los años 70 consistía en que los bancos y las compañías de seguros delimitaban áreas geográficas donde residían en mayor proporción las minorías raciales y étnicas y se negaban o limitaban los préstamos y servicios financieros. En la década de los 70 se empezó a legislar para poner fin a estas malas prácticas bancarias a través de distintas leyes como la *Equal Credit Opportunity Act* de 1974 o la *Community Reinvestment Act* aprobada en 1977. No obstante, a pesar de las mejoras legislativas, la discriminación racial en el sistema bancario y financiero estadounidense sigue existiendo hoy en día.

La evidencia empírica apunta a que en la actualidad persiste la discriminación en contra de las minorías raciales en el sistema bancario y financiero de los Estados Unidos (Charron Chénier et al., 2017). Además, esta dificultad añadida en el acceso a productos bancarios como los créditos a los que diversos grupos poblaciones se enfrentan suelen socavar el desempeño económico y ampliar otras desigualdades. El acceso bancario es clave para el desarrollo económico de comunidades y hogares. La literatura muestra que las entidades financieras reducen los costes de transacción, reducen el riesgo de información asimétrica, mejoran la asignación de los recursos financieros, posibilitan la transferencia de los recursos entre agentes, fronteras y también entre distintos periodos temporales (King y Levine, 1993; Stein, 2002). De forma similar, el consenso académico apunta a que el sistema financiero es un elemento clave para el desarrollo económico, para reducir la pobreza y para reducir las desigualdades económicas (Beck y Levine, 2004; Kappel, 2010). Por ejemplo, aquellos hogares excluidos financieramente del sistema bancario tienen más dificultades para poder gestionar su ahorro y poder adquirir bienes de inversión como la vivienda o activos financieros. Este hecho repercute en la propia acumulación de riqueza.

El objetivo de este capítulo es explorar y analizar la situación actual de la desigualdad racial en términos de riqueza y acceso a los productos bancarios. Específicamente, se evalúa si el hecho de que un hogar sufra discriminación bancaria por motivos de raza tiene un impacto en la acumulación de su riqueza neta. Posteriormente, se discute si la banca social podría mejorar la inclusión financiera para las minorías raciales y dotar a estos colectivos de mayor capacidad para fomentar sus ahorros y riquezas.

2. La brecha racial de riqueza en EEUU

En la tabla 1 se observan datos descriptivos sobre la riqueza neta y su composición entre grupos raciales estadounidenses para el año 2019 con los microdatos de la encuesta Survey of Consumer Finances (SCF). La SCF es una encuesta trianual rea-

lizada por la Reserva Federal para recopilar información detallada sobre la situación financiera de los hogares estadounidenses. Se lleva a cabo mediante entrevistas a una muestra representativa de hogares y proporciona datos clave sobre los ingresos, gastos, activos, deudas y patrimonio neto de los hogares en el país. Los resultados de la encuesta proporcionan una visión integral de la situación financiera de los hogares en Estados Unidos y su evolución a lo largo del tiempo. Entre otras cuestiones, los microdatos permiten distinguir y agrupar las distintas variables económicas y financieras por grupos raciales. Específicamente, permite obtener datos de cuatro razas: hogares blancos, hogares afroamericanos, hispanos y un cuarto grupo formado por otras razas que incluye a los que se identifican como asiáticos, indios americanos, nativos de Alaska nativos de Hawai, de las islas del Pacífico, de otra raza, y todos los encuestados que declaran más de una identificación racial. Los datos de la tabla muestran que, en término medio, los hogares blancos poseen entre 6 y 7 veces más riqueza neta (activos menos pasivos) que los hogares afroamericanos o los hogares hispanos. Concretamente, los datos muestran que en media un hogar de raza blanca posee un patrimonio neto por valor de 983.400 dólares, mientras que los hogares afroamericanos y hispanos poseen 142.500 y 165.000 dólares respectivamente. El grupo formado por otras razas posee una riqueza neta nada desdeñable por valor de 657.200. Hay que tener en cuenta que estas cifras son un valor promedio y la dispersión de la riqueza es muy elevada entre hogares, incluso dentro de la misma raza. No obstante, estos datos nos permiten hacer una primera aproximación para estimar la brecha racial existente de la riqueza neta.

Para el análisis que vamos a realizar posteriormente también es importante estudiar la composición de esta riqueza neta entre los distintos grupos raciales. En relación con los activos, en la tabla se observa que los hogares blancos y el grupo formado por otras razas tienen una mayor proporción de acciones y viviendas sobre el total de sus activos que las minorías raciales, mientras que los hogares afroamericanos e hispanos poseen una mayor proporción de activos líquidos respecto al total de activos. Las cuentas privadas de jubilación se encuentran algo más equitativamente repartidas. Estos datos muestran que los hogares blancos tienen en su cartera un mayor porcentaje de activos de inversión explícita o implícita, como acciones bursátiles o vivienda, que son susceptibles a potenciales remuneraciones y pueden servir para futuras acumulaciones de renta y riqueza, mientras que hogares afroamericanos e hispanos poseen en mayor porcentaje cuentas líquidas con menor remuneración. Por el lado de los pasivos, podemos observar que el porcentaje de hogares con hipotecas es ligeramente mayor entre los hogares blancos y otras razas que entre las minorías raciales. Estas diferencias se amplían en el caso de préstamos hipotecarios.

Tabla 1. Riqueza neta y su composición por grupos raciales en EEUU. SCF 2019

	Blancos	Afroameri- canos	Hispanos	Otras razas
Riqueza neta media (Activos - Pasivos) Dólares de 2019	983.400	142.500	165.000	657.200
% de activos sobre los activos totales				
Acciones	7,45	2,59	2,70	7,30
Vivienda	44,33	33,03	37,29	42,62
Pensiones privadas	14,44	10,74	7,18	13,37
Cuentas líquidas	12,09	22,21	17,37	16,74
Pasivo				
% hogares con deudas	77,67	73,70	73,35	78,54
% hogares con hipotecas	46,90	26,91	33,14	43,48

Fuente: Survey of Consumer Finances (SCF). Año 2019 y cálculos de Albert y Gómez (2023).

3. Un análisis de las diferencias raciales en la composición de la riqueza neta

Como se ha observado en la sección anterior, la brecha racial de riqueza en Estados Unidos entre los hogares blancos y las minorías raciales – hogares afroamericanos e hispanos- es bastante notable. Al mismo, tiempo la composición de la riqueza también difiere sustancialmente.

Dada la heterogeneidad en la composición de la cartera, en esta sección se analiza si las disparidades raciales en la riqueza neta se deben a diferentes características observadas en los hogares o si puede existir algún tipo de discriminación racial en la acumulación de riqueza. En este sentido, algunos estudios han evaluado los determinantes de la brecha de riqueza racial. Algunos estudios apuntan a que la diferencia de riqueza entre las familias blancas y las de las minorías puede atribuirse casi por completo a diferencias en las variables observables como la propiedad de la vivienda, el nivel de ingresos, los conocimientos financieros o el nivel educativo alcanzado (Thompson y Suárez, 2015). Es decir, si atribuimos toda la brecha a las distintas características de los hogares no habría una discriminación racial explícita a la hora de acumular patrimonio, sino que las diferencias vendrían dadas porque en promedio

las minorías raciales tienen menores niveles de ingresos, menor nivel educativo, etc. Sin embargo, otros estudios apuntan que existe una parte sustancial de la brecha racial de riqueza sin explicar que podría deberse a las diferencias en el acceso a instrumentos financieros. En esta línea, Charron-Chènier y Seamster (2020) sostienen que los préstamos personales son un indicador de integración en el sistema financiero y muestran empíricamente cómo los hogares afroamericanos tienen más probabilidades de sufrir denegaciones de crédito, incluso cuando se controla por otras variables socioeconómicas. Por lo tanto, estos autores señalan discriminación racial en el acceso a los mercados de crédito y, en consecuencia, en la acumulación de riqueza neta.

Para estudiar esta cuestión, a continuación, se realiza un sencillo ejercicio econométrico siguiendo a Thompson y Suarez (2015) y Albert y Gómez (2023) con el método Oaxaca-Blinder (O-B) para descomponer la diferencia media de la riqueza neta entre hogares blancos y las minorías raciales en porciones atribuibles a diferencias en la distribución de las dotaciones (variables explicativas) y la diferencia entre las características no observables, medido éste por las discrepancias entre los parámetros de ambos grupos (Oaxaca, 1973; Blinder, 1973). El objetivo de este ejercicio es describir qué parte de la diferencia de la brecha de riqueza neta entre las razas se explica por factores socioeconómicos observables, por restricciones en el acceso al crédito y cuánto queda sin explicar.

La tabla 2 muestra los resultados de la descomposición O-B de la diferencia de riqueza neta entre hogares blancos y afroamericanos. La columna 1 indica que aproximadamente un 58% de la brecha de riqueza entre estos dos grupos raciales viene explicada por todas las variables socioeconómicas que se pueden analizar en la SCF. Estas son la edad, el género, el estado civil, el número de hijos, el nivel de educación alcanzado, la situación laboral, la ocupación, los ingresos familiares, la propiedad de vivienda, el nivel de educación financiera y la tolerancia al riesgo financiero. En la columna 2 se incorpora a las variables ya analizadas una variable adicional que permite detectar posibles discriminaciones a la hora de la concesión de un crédito. Concretamente, se añade una variable que indica si en los últimos 5 años un prestamista ha rechazado una solicitud de crédito realizada por el hogar u ofreció menos crédito del que se había solicitado, o si en los últimos 5 años el hogar había pensado en solicitar un crédito, pero no lo ha hecho por miedo a que no fuese concedido. Esta variable podría considerarse como una variable que mide las restricciones de crédito. Como se observa en la tabla 2, incluyendo la variable sobre las restricciones crediticias, la parte de la diferencia en la riqueza que podemos explicar aumenta hasta el 66%. Esto indica que de acuerdo con los resultados de este ejercicio aproximadamente un 8% de la brecha de riqueza neta entre hogares blancos y afroamericanos se puede explicar por discriminaciones raciales en el acceso al crédito.

Tabla 2. Descomposición Oaxaca-Blinder de la riqueza neta entre hogares blancos y afroamericanos

	(1) Sin restricciones de crédito	(2) Con restricciones al crédito
Riqueza Neta (hogares blancos)	10.16*** (112.73)	10.16*** (113.47)
Riqueza Neta (hogares afroamericanos)	6.830*** (25.74)	6.830*** (26.19)
Diferencia	33.332*** (11.89)	33.332*** (12.08)
Explicado por diferencias observables	1.938*** (8.71)	2.200*** (10.01)
No explicado por diferencias observables	1.412*** (4.73)	1.252*** (4.22)
Interacción	-0.0188 (-0.08)	-0.120 (-0.51)
% de la diferencia en la riqueza neta explicado	58.16%	66.02%
<i>t</i> estadística en paréntesis. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$		

En la tabla 3 se muestran los resultados de la descomposición entre hogares blancos e hispanos. Se observa que, sin incluir las restricciones crediticias, cerca del 70% de las diferencias de la riqueza neta entre las familias blancas y las hispanas se explican por las diferencias en las características observables entre ambos grupos. Tras incluir las restricciones crediticias, la diferencia explicada aumenta hasta el 76,15%. Es decir, las potenciales discriminaciones en el acceso al crédito explican en este caso entorno al 6%.

Tabla 3. Descomposición Oaxaca-Blinder de la riqueza neta entre hogares blancos y afroamericanos

	(1) Sin restricciones de crédito	(2) Con restricciones al crédito
Riqueza Neta (hogares blancos)	9.816*** (107.44)	9.816*** (108.40)
Riqueza Neta (hogares afroamericanos)	8.441*** (31.61)	8.441*** (31.95)
Diferencia	1.375*** (4.87)	1.375*** (4.92)
Explicado por diferencias observables	0.971*** (4.07)	1.047*** (4.42)
No explicado por diferencias observables	-0.613* (-1.99)	-0.609* (-1.99)
Interacción	1.017*** (3.91)	0.937*** (3.62)
% de la diferencia en la riqueza neta explicado	70.61%	76.15%
<i>t</i> estadística en paréntesis. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$		

Los resultados aquí obtenidos coinciden con el trabajo de Thompson y Suárez (2015), que encuentra que las características observables explican la mayor parte de la brecha de riqueza entre razas, pero también con los resultados hallados por Charron-Chènier y Seamster (2020), según los cuales una parte no desdeñable de la brecha podría explicarse por las restricciones crediticias a las que se enfrentan las minorías consideradas como una parte de la discriminación racial. Es importante señalar que los resultados muestran que, incluso después de considerar todas las variables de control de los análisis, sigue existiendo una parte no explicada de la brecha de la riqueza neta. Esta parte no explicada podría estar relacionada con la discriminación racial actual y pasada, pero también con otros factores no observados no incluidos en el análisis. Por este motivo es difícil contabilizar la cantidad exacta relacionada con la discriminación racial. Además, también es importante remarcar que algunas variables incluidas en el análisis podrían reflejar por sí mismas los efectos de la discriminación racial pasada y presente, como el nivel educativo, la propiedad de la vivienda o los ingresos recibidos.

4. Conclusiones y reflexiones sobre la banca social

Tal y como señala la literatura y se ha expuesto en este capítulo, existen importantes discriminaciones raciales en el acceso al sistema financiero y bancario estadounidense que, además, limitan sustancialmente la posibilidad de una mayor o mejor acumulación de riqueza. Si bien podemos encontrar ejemplos de estas prácticas discriminatorias tanto en los grandes bancos comerciales tradicionales como a los bancos comunitarios, es cierto que muchos bancos comunitarios americanos con fines sociales muestran en sus estatutos un compromiso con promover el desarrollo económico local y el bienestar de los residentes.

A diferencia de los grandes bancos comerciales, los bancos comunitarios presentan un menor tamaño y suelen estar orientados hacia una comunidad o región geográfica específica. Además, estos pueden ser organizaciones sin fines de lucro con el objetivo explícito de servir a las necesidades financieras de su comunidad. Los bancos comunitarios con fines sociales suelen involucrarse en la comunidad a través de programas de desarrollo económico local, construcción de viviendas asequibles, financiación a pequeñas empresas locales, participación en proyectos comunitarios o fomento de la inclusión financiera, especialmente en personas y empresas que pueden haber sido excluidas por el resto del sistema financiero. Aunque no hay mucha evidencia empírica todavía sobre el papel de la banca social o comunitaria con fines sociales sobre la desigualdad racial, Albert y Chaves (2021) apuntan que, en los países del norte de Europa, la banca cooperativa reduce comparativamente con mayor intensidad las desigualdades económicas a través de la promoción de la inclusión financiera que el resto de la banca tradicional.

En este sentido, la banca comunitaria social puede impulsar la igualdad racial a través de un acceso equitativo a productos financieros y promoviendo la educación financiera y la inversión en las empresas locales y comunidades más vulnerables.

Referencias

- ALBERT, J.F. & CHAVES, R. (2021): "Estructura bancaria y desigualdad de renta. La banca cooperativa marca la diferencia", CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 102, 197-227. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.102.19382.
- ALBERT, J.F. & GÓMEZ, N. (2023): "The impact of monetary policy shocks on net worth and consumption across races in the United States", *Economic Systems*, Aceptado para su publicación.
- BAYER, P., & CHARLES, K. K. (2018): "Divergent paths: A new perspective on earnings differences between black and white men since 1940", *The Quarterly Journal of Economics*, 133(3), 1459-1501.
- BECK, T. & LEVINE, R. (2004): "Stock markets, banks, and growth: Panel evidence", *Journal of Banking & Finance*, 28, 423-442. DOI: 10.1016/S0378-4266(02)00408-9.
- BLINDER, A.S. (1973): "Wage discrimination: reduced form and structural estimates", *Journal of Human Resources*, 436-455.
- CHARRON-CHÉNIER, R., SEAMSTER, L. (2020): "Racialized debts: Racial exclusion from credit tools and information networks", *Critical Sociology*.
- KAPPEL, V. (2010): "The effects of financial development on income inequality and poverty", CER-ETH-Center of Economic Research at ETH Zurich, Working Paper, (10/127).
- KING, R.G. & LEVINE, R. (1993): "Finance and growth: Schumpeter might be right", *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737. DOI: 10.2307/2118406.
- OAXACA, R. (1973) "Male-female wage differentials in urban labor markets", *International Economic Review*, 693-709.
- STEIN, J.C. (2002): "Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms", *The Journal of Finance*, 57(5), 1891-1921. DOI: 10.1111/0022-1082.00483.
- THOMPSON, J.P., SUAREZ, G. (2015): "Exploring the racial wealth gap using the survey of consumer finances". Available at SSRN 2665627.

MEDICIÓN DE LA CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA A LA CONSECUCIÓN DE LOS ODS: UN RETO POR ALCANZAR

Adoración Mozas Moral

Raquel Puentes Poyatos

Enrique Bernal Jurado

Universidad de Jaén

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE Y SU MEDICIÓN. 3. RELACIÓN ENTRE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción

Un hecho histórico se ha producido en relación a la Economía Social y Solidaria (ESS). En marzo de 2023 la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó una Resolución bajo el título “Promover la Economía Social y Solidaria para el Desarrollo Sostenible”. Dicho proyecto fue apoyado por 15 países, entre los que se encuentra España⁹³ (Naciones Unidas, 2023).

En dicha Resolución se alienta a que dentro de los distintos Estados miembros:

- *...promuevan y apliquen estrategias, políticas y programas nacionales, locales y regionales para apoyar y potenciar la economía social y solidaria como posible modelo de desarrollo económico y social sostenible.*
- *...las entidades pertinentes del sistema de las Naciones Unidas para el desarrollo, incluidos los equipos de las Naciones Unidas en los países, a que presten la debida atención a la economía social y solidaria como parte de*

93. Los países que han apoyado la Resolución son: Bélgica, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Eslovenia, España, Francia, Guinea Ecuatorial, Hungría, Italia, Luxemburgo, Marruecos, República Dominicana y Senegal.

sus instrumentos de planificación y programación, en particular el Marco de Cooperación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible, ... como herramienta para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible,

- *...las instituciones financieras multilaterales, internacionales y regionales y a los bancos de desarrollo a que apoyen la economía social y solidaria, incluso a través de los instrumentos y mecanismos financieros existentes y de otros nuevos que se adapten a todas las etapas de desarrollo;*

Además,

- *...se solicita al Secretario General a que elabore un informe, ..., acerca de la aplicación de la presente resolución, teniendo en cuenta la contribución de la economía social y solidaria a la consecución de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y de una recuperación inclusiva, resiliente, sostenible y que genere empleo.*

Por tanto, Naciones Unidas insta a su Secretario General a analizar la contribución de la ESS en relación con la agenda 2030.

En dicho documento se hace eco de la resolución de la Organización Internacional del Trabajo (2022), donde hace suya una definición de Economía Social: *“la economía social y solidaria engloba a empresas, organizaciones y otras entidades que realizan actividades económicas, sociales y medioambientales de interés colectivo o general, que se basan en los principios de la cooperación voluntaria y la ayuda mutua, la gobernanza democrática o participativa, la autonomía y la independencia, y la primacía de las personas y el fin social sobre el capital en la distribución y el uso de los excedentes o los beneficios, así como de los activos, que las entidades de la economía social y solidaria aspiran a la viabilidad y la sostenibilidad a largo plazo y a la transición de la economía informal a la economía formal, y operan en todos los sectores de la economía, que ponen en práctica un conjunto de valores que son intrínsecos a su funcionamiento y acordes con el cuidado de las personas y el planeta, la igualdad y la equidad, la interdependencia, la autogobernanza, la transparencia y la rendición de cuentas, y el logro del trabajo decente y de medios de vida dignos, y que, en función de las circunstancias nacionales, la economía social y solidaria comprende cooperativas, asociaciones, mutuales, fundaciones, empresas sociales, grupos de autoayuda y otras entidades que operan según sus valores y principios”.*

En el mismo documento, en el apartado de “Principios rectores para afrontar los retos y aprovechar las oportunidades”, se establece como primer principio *“a) tomar en consideración la contribución de la ESS a la consecución del trabajo decente, la economía inclusiva y sostenible, la justicia social, el desarrollo sostenible y la mejora de los niveles de vida para todos”* (Organización Internacional del Trabajo, 2022).

Por tanto, tanto Naciones Unidas como la OIT, en realidad, lo que están proponiendo como reto es conocer verdaderamente cómo contribuye la ESS en la consecución de los ODS, algo difícil de conseguir, como veremos más adelante.

Para las empresas de Economía Social, los ODS no son nada nuevo. La Economía Social ya ha aplicado en gran medida los ODS antes de que la ONU los aprobara. Mozas *et al.*, (2020) hacen referencia a diversas fuentes de informes correspondientes a la vinculación de los ODS con el sector (PWC, 2015; Barrero y Baquero, 2020). En ellos se destaca la importancia de los ODS como una importante oportunidad para hacer negocios, promover la responsabilidad corporativa y desarrollar iniciativas de crecimiento sostenido e igualdad.

Especialmente relevante es el hecho de que, en este tipo de empresas, la Economía Social es un elemento destacable a la hora de desarrollar estrategias que aborden la consecución de estos objetivos (TFSSE, 2014). Ese carácter intrínseco como entidades de Economía Social, las convierte en un elemento clave con una importante vinculación con los ODS (Pacheco *et al.*, 2019) y entronca con el desarrollo de aquellas propuestas y estudios científicos realizados en torno a los mismos.

De este modo, las empresas y entidades de economía social juegan un papel relevante dentro de aquellas empresas comprometidas con los ODS. Algunos organismos internacionales como la Task Force de Naciones Unidas de la Economía Social y Solidaria (UNTFSSE), Social Economy Europe (SEE), Cooperatives Europe y la Alianza Cooperativa Internacional, así lo han puesto de manifiesto. Asimismo, hay investigaciones que han buscado la conexión entre los valores de la Economía Social y, concretamente, de las cooperativas con los ODS (Mendoza *et al.*, 2020; Herranz y García, 2021).

2. Objetivos de Desarrollo Sostenible y su medición

Los ODS suponen uno de los retos más importantes a los que se enfrentan gobiernos, empresas y consumidores para asegurar la sostenibilidad y la preservación de nuestro entorno. El 25 de septiembre de 2015, la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó la agenda “Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible” (UN, 2015). Dicho documento, con el que se comprometieron 139 países, se estructuró en 17 ODS con 169 metas y 231 indicadores para medir el progreso hacia los ODS. Sus antecedentes fueron los Objetivos de Desarrollo del Milenio, 8 objetivos a alcanzar para el año 2015 con el fin de reducir la pobreza y mejorar las condiciones de vida en todo el mundo. Aunque implicaron un avance y progreso en la reducción de las desigualdades, no se alcanzaron en su conjunto y se renovaron y englobaron posteriormente en los ODS, ampliando los mismos a ámbitos más allá de los sociales.

Sin embargo, y haciéndonos eco del reto de la Organización Internacional del Trabajo y de Naciones Unidas para conocer verdaderamente cómo contribuye la ESS en la consecución de los ODS, hemos de decir que los indicadores aprobados para el se-

guimiento de los ODS no son aplicables al mundo empresarial, lo que significa que las empresas deben crear sus propios indicadores y realizar un seguimiento específico. Es importante que cada tipo de empresa y sector haga un esfuerzo por identificar los ODS con los que pueden interactuar, definir una estrategia de alineamiento, definir unos indicadores claros, medir los resultados y hacerlos públicos. De esta manera, las empresas pueden contribuir de manera efectiva al progreso de los ODS y ese progreso podrá ser medible.

Las empresas en su gran mayoría no saben cómo implantar en sus estrategias los ODS, es decir, cómo alinear sus objetivos estratégicos con los ODS y extraer los indicadores que deben analizar en sus organizaciones (Mozas, 2019). En este sentido podemos encontrar la guía *SDG Compass* (2015), en la que aparecen cinco pasos a seguir en el alineamiento para definir los indicadores de cada empresa. Un resumen de los 5 pasos que se proponen en la guía *SDG Compass* (figura 1), recogidos en Mozas (2019), es el siguiente:

- **Primer paso: entendiendo los ODS.** Como primer paso, se ayuda a las empresas a familiarizarse con los ODS.
- **Segundo paso: definición de prioridades.** Para aprovechar las oportunidades de negocios más importantes presentadas por los ODS y reducir los riesgos, a las empresas se les alienta a definir sus prioridades, basándose en una evaluación de su impacto positivo y negativo, actual y potencial en los ODS a través de sus cadenas de valor.
- **Tercer paso: estableciendo metas.** El establecimiento de objetivos es fundamental para el éxito empresarial y ayuda a fomentar las prioridades compartidas y un mejor rendimiento en toda la organización. Al alinear los objetivos de la empresa con los ODS, el liderazgo puede demostrar su compromiso con el desarrollo sostenible.
- **Cuarto paso: integrando.** Integración de la sostenibilidad en el negocio central. Para perseguir objetivos compartidos o abordar desafíos sistémicos, las empresas deben participar cada vez más en asociaciones a lo largo de la cadena de valor, dentro de su sector o con gobiernos y organizaciones de la sociedad civil.
- **Quinto paso: informando y comunicando.** Los ODS permiten que las empresas informen sobre el desempeño del desarrollo sostenible utilizando indicadores comunes y un conjunto compartido de prioridades que deben comunicar y presentar a la sociedad y a sus grupos de interés.

Figura 1. Pasos SDG Compass



Fuente: SDG Compass (2015).

La contribución de los estudios de la empresa y la gestión a la discusión en torno a los ODS y su impacto para las organizaciones empresariales ha crecido exponencialmente en los últimos años (Pizzi *et al.*, 2020). Los ODS son una llamada a la acción de todos los países, pobres, ricos y de ingresos medios, para promover la prosperidad y proteger el planeta. Reconocen la puesta en marcha de estrategias para el fomento del crecimiento económico y el abordaje de necesidades sociales, como la educación, la salud, la protección social y las oportunidades laborales, como las vías más factibles para poner definitivamente fin a la pobreza, poniendo énfasis en el cambio climático y la protección del medio ambiente (Mio *et al.*, 2020).

Además, es importante destacar que las empresas deben alinearse con los ODS, ya que el 78% de los ciudadanos estaría más dispuestos a comprar productos de empresas que las apoyen frente a las que no lo hacen (PWC, 2015). Por otro lado, las empresas que adoptan prácticas sostenibles y contribuyen al logro de los ODS pueden mejorar su reputación y reducir los riesgos asociados con la sostenibilidad.

3. Relación entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social Corporativa

Las preocupaciones recogidas en los ODS, están en línea con diversas teorías organizacionales bajo las cuales las empresas han de ser responsables de sus impactos sociales y medioambientales. Hablamos de la Teoría de Stakeholders o de la Teoría de la Ciudadanía Empresarial, bajo la que se justifica la Responsabilidad Social Corporativa.

Algunos autores rastrean el origen de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y lo identifican con el libro “La filosofía de la gestión”, de Oliver Sheldon (1923). Otros autores lo identifican con el libro “Las responsabilidades sociales de los hombres de negocios” de Bowen (1953), mientras que otros argumentan que Robert Owen (1771-1858), un socialista utópico que abogaba por un sistema económico más equitativo basado en la sociedad cooperativa, podría ser considerado uno de los padres de la RSC.

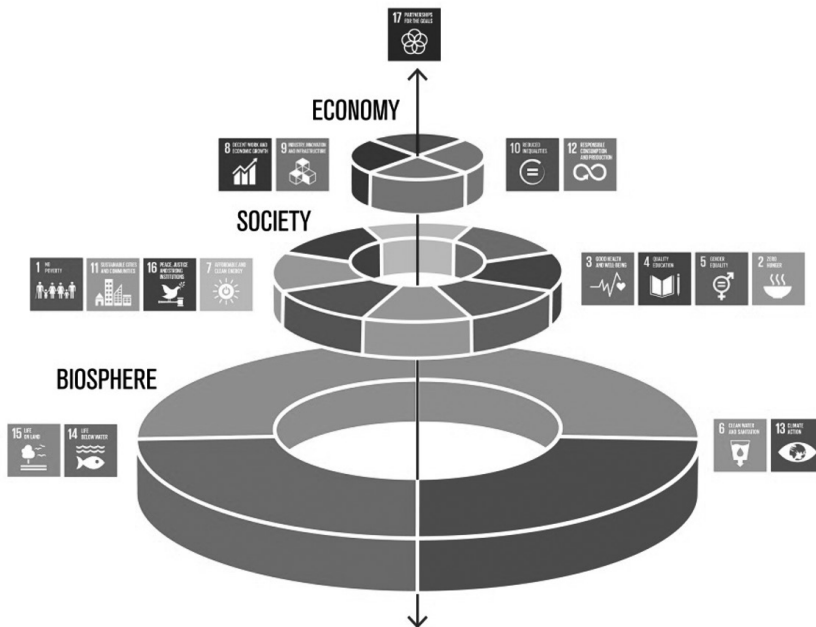
El Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible (WBCSD) (2002) define la RSC como “...el compromiso continuo de las empresas de comportarse éticamente y contribuir al desarrollo económico sostenible, mejorando la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, las comunidades locales y la sociedad en general”. Basándose en esta definición, la RSC abarca una triple dimensión: responsabilidad económica, social y ambiental. En realidad, son los tres ámbitos en los que se basan igualmente los ODS.

La dimensión económica de la RSC tiene como objetivo crear valor para los *stakeholders* cubriendo sus necesidades, incluyendo la maximización de los dividendos de los accionistas, la remuneración de los empleados, los precios justos para los clientes, las contribuciones a iniciativas de interés, el pago justo y oportuno a los proveedores, entre otros. La dimensión social de la RSC busca contribuir al bienestar de la sociedad adaptándose a sus costumbres y cultura, generando empleo decente en la comunidad. La dimensión ambiental de la RSC busca evitar cualquier impacto ambiental de las actividades empresariales, desde la adquisición y consumo de materiales hasta la venta y consumo posterior de productos.

En consecuencia, el objetivo final de la RSC es crear valor para todos sus grupos de interés y no sólo para sus accionistas o propietarios, alineándose así con la meta máxima de los ODS: “no dejar a nadie atrás”. Este enfoque, llamado *multistakeholders*, no es nuevo para las sociedades cooperativas, ya que por su naturaleza intrínseca los socios tienen múltiples roles como proveedores, trabajadores, clientes y capitalistas. Las sociedades cooperativas tienen una larga tradición en combinar viabilidad económica y responsabilidad socio-ambiental lo que las convierte en entidades exponentes de la responsabilidad social o como indica Castro (2006) “... modelo de RSC”.

Por tanto, podemos decir que existe una alineación perfecta entre los objetivos de RSC y los ODS, que nos permite afirmar que alcanzar los ODS conduce directamente a ser socialmente responsable y viceversa. Las dimensiones de la RSC están interconectadas con el concepto de desarrollo sostenible y, por lo tanto, con los ODS. Como se muestra en la figura 2 los ODS se pueden agrupar en las tres dimensiones de la RSC y considerarse como dimensiones u ODS que se encuentran interconectados unos con otros.

Figura 2. Relación entre RSC y ODS



Fuente: Stockholm Resilience Center (2016).

Finalmente, Mozas *et al.*, (2023) apuntan que son numerosos los organismos (gubernamentales y no gubernamentales) que han dictado normas, principios o recomendaciones para la implantación de la RSC en las empresas. Además, incluso algunos de ellos han establecido indicadores para medir la contribución de éstas a las distintas dimensiones de la RSC. Estas guías de implantación, han sido actualizadas recientemente para incorporar su vinculación con los ODS y permitir con ello una medición de las contribuciones de las empresas a los ODS.

Así las cosas, estos indicadores pueden ayudar y servir de base para definir los indicadores que puedan medir la contribución de la ESS a la consecución de los ODS

y así tener una primera medición, mientras se desarrollan los indicadores específicos para cada familia de la EES. La colaboración entre las federaciones y entidades representativas de la ESS, la Academia y las propias empresa y entidades de ESS, serán clave para el desarrollo de indicadores y su medición. De otra forma no tendremos un cálculo, ni tan siquiera fiable, de la contribución de la ESS a la consecución de los ODS.

Bibliografía

- BARRERO, D., & BAQUERO, F. (2020): "Objetivos de Desarrollo Sostenible: un contrato social posmoderno para la justicia, el desarrollo y la seguridad". *Revista Científica General José María Córdova*, 18(29), 113-137. <https://doi.org/10.21830/19006586.562>
- BOWEN, H. R. (1953): *Social responsibility of the businessman*. New York: Harper & Row.
- CASTRO, M. (2006): "Las empresas de economía social y la responsabilidad social corporativa" *Papeles de Economía Española*, 108, 92-105.
- HERRANZ, J. M^a. & GARCÍA, S. (2021): "La comunicación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en las organizaciones de la Economía Social". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 101, 165-191. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.101.18393.
- MENDOZA, J., GUZMÁN, B., PÉREZ, M.V. & ROMÁN, C.T. (2020): "The Contribution of the Fishermen's Guilds and the Agrarian Transformation Societies to the Sustainable Development Goals: The Case of the Canary Islands". *Sustainability*, 12(4), 5635. DOI: 10.3390/su12145635.
- MIO, C., PANFILO, S., & BLUNDO, B. (2020): "Sustainable development goals and the strategic role of business: A systematic literature review". *Business Strategy and the Environment*, 29(8), 3220-3245. <https://doi.org/10.1002/bse.2568>
- MOZAS MORAL, A.; PUENTES POYATOS, R.; BERNAL JURADO, E. Y FERNÁNDEZ UCLÉS, D. (2023): "Alineación entre los objetivos de desarrollo sostenible y la responsabilidad social corporativa: vínculos con la economía social", en: *La Economía Social ante los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030*, CIRIEC-España, Valencia.
- MOZAS, A. (2019): *Contribución de las cooperativas agrarias al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible: especial referencia al sector oleícola*. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa CIRIEC: España.
- MOZAS-MORAL A., BERNAL-JURADO E., FERNÁNDEZ-UCLÉS D. & MEDINA-VIRUEL M.J. (2020): Innovation as the Backbone of Sustainable Development Goals. *Sustainability*, 12(11), 4747. <https://doi.org/10.3390/su12114747>
- NACIONES UNIDAS (2023): *Promover la economía social y solidaria para el desarrollo sostenible*, A/77/L.60.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2022): *Resolución relativa al trabajo decente y la economía social y solidaria*, (ILC.110/Resolución II) vista en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_848664.pdf, revisada en mayo de 2023.

- PACHECO, V., PALACIOS, M.I., CERVANTES, F., OCAMPO, J. & AGUILAR, J. (2019): “La asociación cooperativa como factor de sostenibilidad del sistema cafetalero en comunidades marginadas”. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, 131, 125–150. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.63563>
- PIZZI, S., CAPUTO, A., CORVINO, A., & VENTURELLI, A. (2020): “Management research and the UN sustainable development goals (SDGs): A bibliometric investigation and systematic review”. *Journal of Cleaner Production*, 12, 40-33. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124033>
- PRICE WATERHOUSE COOPER PWC (2015): *Make It Your Business: Engaging with the Sustainable Development Goals*. Available online: https://www.pwc.com/gx/en/sustainability/SDG/SDG%20Research_FINAL.pdf
- SDG COMPASS (2015): *The guide for business action on the SDGs*, visto en https://sdgcompass.org/wp-content/uploads/2016/06/SDG_Compass_Spanish-one-pager-view.pdf, revisado en enero 2023.
- SHELDON, O. (1923): *The Philosophy of Management*, London: Sir I. Pitman
- STOCKHOLM RESILIENCE CENTER (2016): *How food connects all the SDGs*. Available at: <https://www.stockholmresilience.org/research/researchnews/2016-06-14-how-food-connects-all-the-sdgs.html>
- TASK FORCE ON SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY TFSSE (2014): *La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible*. Available online: http://unsse.org/wp-content/uploads/2014/08/Position-Paper_TFSSE_Esp1.pdf (accessed on January 2023).
- UNITED NATIONS (UN) (2015): *Transforming our world: The 2030 agenda for sustainable development*. Available at: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E
- WORLD BUSINESS COUNCIL ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT (WBCSD) (2002): *Corporate social responsibility. The WBCSD's Journey*. Génova: WBCSD.

IUDESCOOP, 20 ANYS ACOMPANYANT LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES

Teresa García Muñoz

Directora General d'emprenedoria i cooperativisme la Generalitat Valenciana (2019-2023) Legislatura X

En primer lloc, voldria agrair especialment, al comitè organitzador del 20 aniversari de IUDESCOOP, la possibilitat de participar i contribuir en el conjunt d'aportacions, que de ben segur, inspiraran i nodriran aquesta publicació per celebrar 20 anys d'investigació en matèria cooperativa, d'economia social i emprenedoria col·lectiva.

La meua experiència amb l'Economia Social i el Cooperativisme, és relativament recent, no és possible, per tant, fer un exercici de recopilació d'un període tan extens, però, sense el bagatge que atresora una institució com IUDESCOOP i els seus 20 anys d'història de ben segur que cap de les darreres experiències que s'han desenvolupat a través de la col·laboració pública-pública amb la Generalitat Valenciana, s'hagueren pogut dur a terme.

Dintre del propòsit de IUDESCOP, figura, a l'article 1 del seu reglament de funcionament que:

Són fins generals de l'Institut fomentar, coordinar i dur a terme activitats científiques i tècniques destinades al desenvolupament del coneixement sobre l'economia social i cooperativa en la seua àmplia accepció interdisciplinària, (...) així com a promoure la divulgació, la difusió i la transferència o explotació dels resultats de la investigació, sense perjudici de les activitats de caràcter formatiu, de post-grau i doctorat o d'assessorament que, d'acord amb la legislació vigent, puga dur a terme en l'àmbit esmentat.

I fruit d'eixos principis, s'han desenvolupat diferents línies d'acció i estratègies de forma transversal, amb diferents institucions públiques i privades, universitats, organitzacions sectorials, empreses de l'economia social i la pròpia administració pública, buscant un marc de relacions institucionals que facilite el compliment d'eixe propòsit.

El Pla Estratègic 2012-2016, va consolidar a la Generalitat Valenciana, com a entitat col·laboradora que afavoreix el recolzament institucional i assegura fonts de fi-

nançament públiques per a la realització de les activitats de formació i d'investigació dels membres de l'Institut puga precisar:

Eixa col·laboració amb l'administració valenciana, podria pensar-se que s'ha de donar en un sol sentit, de tal forma que aquelles àrees de la Generalitat amb competències en l'Economia Social faciliten la missió, visió i objectius de l'Institut. Tanmateix, però, romandre en l'esfera de la col·laboració institucional i econòmica, sense aprofundir en la pròpia col·laboració basada en el coneixement, seria desaprofitar tot el retorn que la Universitat pot aportar al bé públic, amb les necessitats de l'administració valenciana per al desenvolupament de polítiques públiques que puguen resoldre problemàtiques ciutadanes, i en les quals l'Economia Social per les seues característiques pròpies, té una especial projecció.

Es per això que la col·laboració entre la Generalitat i IUDESCOOP descansa sobre tres grans premisses d'ajuda mútua:

- Recolzament institucional i econòmic per al reforç de la formació i l'activitat investigadora.
- Col·laboració per a la llavor d'observatori de l'economia social en la Comunitat Valenciana i la difusió de dades relacionades amb la mateixa.
- Desenvolupament de Noves Polítiques Públiques en matèria de foment del Cooperativisme i l'Economia Social.

Voldria destacar en aquesta recopilació, el paper que ha tingut IUDESCOOP, col·laborador necessari per al desenvolupament de noves polítiques públiques, eixa cooperació pública-pública s'ha materialitzat en diferents projectes que han transcendit la pròpia investigació acadèmica, i que han facilitat el desenvolupament de programes públics de foment del cooperativisme, de les polítiques d'habitatge o de col·laboració públic-cooperativa, entre l'administració pública i les entitats cooperatives.

El Pla Biannual de Foment del Cooperativisme, està recollit en la legislació cooperativa de la Comunitat Valenciana a l'article 110 del Decret 4/2023, de 10 de març, del Consell de modificació del Decret Legislatiu 2/2015, de 15 de maig, del Consell, pel que s'aprova el text refós de la Llei de Cooperatives de la Comunitat Valenciana. La llei comanda al Consell valencià del Cooperativisme a la elaboració i presentació del mateix, així com el facultat per a realitzar el seguiment del mateix cada 6 mesos.

La estratègia biannual de foment del cooperativisme s'ha anomenat en la Comunitat Valenciana el **Pla Fent Cooperatives**, la qual, en el seu primer període de vigència 2018-2019, va incloure 100 mesures que tenien un abast transversal en totes aquelles àrees d'influència on el foment del cooperativisme podia suposar un estímul en la creació d'ocupació, en la millora de la competitiva de les cooperatives, en la investigació i difusió científica, etc.

El segon **Pla Fent Cooperatives**, 2021-2022, va aprofundir encara més, en les accions i necessitats de desenvolupament de polítiques públiques en matèria de foment del cooperativisme, la necessària dotació de recursos per a dur-les a terme i

l'elaboració d'un sistema d'indicadors per a facilitar-ne el seu seguiment. El Consell Valencià del Cooperativisme ha comptat amb la col·laboració amb IUEDSCOOP tant en l'elaboració com en el seguiment del Pla, que contenia 50 mesures agrupades en 7 línies estratègiques, que abastaven àmbits com el desenvolupament empresarial, societatari, l'impacte sobre el territori, la col·laboració públic-privada, la formació, divulgació i investigació, la participació institucional i la governança de l'administració pública del cooperativisme.

Aquesta estratègia que ha inspirat el desenvolupament de polítiques públiques de foment cooperatiu després de la pandèmia del COVID 19, ha destinat més de 18 milions d'euros en diferents línies d'ajudes i ha beneficiat 1.431 cooperatives i entitats del foment del cooperativisme, consolidant-se com l'instrument més efectiu de col·laboració públic-privada en la governança del cooperativisme. És una estratègia pionera a l'Estat Espanyol, que ha sigut inspiració per a altres CCAA per al foment del cooperativisme.

Com altres xifres destacades, caldria posar en valor, les 233 iniciatives emprenedores constituïdes en l'àmbit col·lectiu que s'han desenvolupat dintre de les diferents accions d'aquest pla en matèria de foment de l'emprenedoria. Tenint en compte que en el període de vigència del pla es constituïren 336 cooperatives de treball associat, s'aprecia l'abast de la penetració i la influència de les polítiques públiques tenen actualment en el foment de l'emprenedoria col·lectiva.

Però no només això, dintre del Pla Fent Cooperatives també es recull l'abast de l'acció investigadora i la divulgació científica en matèria cooperativa desenvolupada en la Comunitat Valenciana, amb 74 accions de divulgació i projectes d'investigació en el període de vigència del Pla.

Aquests elements d'investigació, inclús, són la base per al desenvolupament de programes específics de foment del cooperativisme, recollits en altres línies del Pla com la col·laboració públic-privada.

IUEDSCOOP com a referència per a l'acompanyament de la col·laboració públic-privada

Un dels programes de polítiques públiques d'estímul i foment del cooperativisme on la coparticipació de la Generalitat Valenciana, IUEDSCOOP i FECOVI s'ha desenvolupat d'una manera més productiva ha sigut el programa Base Viva per incentivar nous models d'habitatge cooperatiu Inter generacional. Aquest programa ha servit també d'inspiració per al desenvolupament normatiu i la regulació del fenomen d'habitatges col·laboratius en la Comunitat Valenciana i per a altres accions en matèria de foment de l'habitatge en l'administració valenciana.

El programa base viva s'inicia recollint la necessitat que FECOVI trasllada a la Direcció General d'Emprenedoria i Cooperativisme, per a generar marcs normativa-

ment estables i experiències palpables de col·laboració públic-cooperativa amb l'administració pública, autonòmica i local en el desenvolupament de les noves figures del coophousing.

La necessària coordinació de diverses conselleries amb competències en la matèria, aquelles amb competència en matèria de cooperativisme, habitatge i infraestructures socials, ha propiciat un treball cooperatiu entre el sector, a través de FECOVI i les mateixes, s'ha concretat en diverses fites i accions:

- L'Elaboració de la GUÍA: Claus de la col·laboració públic-cooperativa en l'àmbit local: Habitatge, Ocupació i Serveis Públics.
- Manifestació d'interès de més de 30 ajuntaments, on 20 dels quals proporcionaren sol en condicions per a desenvolupar el programa.
- Generació de 28 protooperatives i associacions per avançar en el coneixement i la difusió del model del coophousing.
- Constitució de 8 cooperatives, amb 5 promocions en marxa, 2 en sols de titularitat privada, 3 en sol de titularitat pública, 1 dels quals es troba adjudicat, i altres 2 en tràmit.

La base jurídica i d'anàlisi econòmica necessària per al desenvolupament del programa, s'ha dut a terme amb la col·laboració de IUDESCOOP, i ha sentat les bases del cos normatiu en matèria d'habitatge col·laboratiu en la Comunitat Valenciana, i la situa com un territori de referència per a posar en marxa models d'habitatge que exploren noves formes de convivència més solidaris, sostenibles i accessibles.

Experiències com aquesta, han facilitat, igualment, la recerca i l'anàlisi de l'estat de la col·laboració públic privada de l'administració local amb el cooperativisme, en altres àmbits de competència, com l'energia, les noves tecnologies, etc. Experiències que han alimentat els Laboratoris de Transformació Social, per introduir la innovació social dintre dels vectors i estratègies de la innovació en la Comunitat Valenciana.

Els **laboratoris de transformació social**, en la vessant relacionada amb la **col·laboració públic-privada** han posat de manifest la gran oportunitat que existeix per a l'economia social i l'administració pública per desenvolupar instruments i polítiques públiques que donen espai a models de negoci basats en l'economia social, centrades en cobrir necessitats creixents de la ciutadania on la el cooperativisme i l'administració poden establir aliances estratègiques per millorar la inclusió social, l'ocupació en col·lectius vulnerables, i accelerar la transformació energètica i ecològica.

Aquestos exemples recents, encara que de ben segur podem trobar-ne molts més al llarg dels 20 anys d'història de IUDESCOOP, fonamenten el paper de la col·laboració públic-pública i de la transferència de coneixement entre la universitat i l'administració per al desenvolupament de polítiques públiques.

Mariana Mazzucato, professora d'economia de la innovació i valor públic a l'University College de Londres i fundadora i directora de l'Institute for Innovation and Public Purpose, en el seu últim assaig "*The Big Con*", realitza un anàlisi crític respecte

de com governs i institucions estan perdent capacitat d'innovació en el desenvolupament de polítiques públiques per practicar un excés de subcontractació en grans grups de consultoria a nivell global. Aquest excés provoca una uniformització de l'acció de la política pública que perd gran part de la seua capacitat de transformació i d'elaboració de respostes pròpies.

La Universitat de València, i en aquest cas, l'acció de IUDESCOOP, suposa un exemple alternatiu de col·laboració públic-pública, que ajuda, en aquest cas, a Generalitat Valenciana a posar en marxa accions i programes d'estímul del cooperativisme, que es tradueixen en el necessari reforç del sector per al seu creixement i consolidació de nous models d'innovació social en l'àmbit empresarial de l'economia social a la Comunitat Valenciana.

Bibliografía

Pla Estratègic 2012-2016. IUDESCOOP.

[https://www.uv.es/fatwireed/userfiles/file/plan-estrategico-2012-2016\(1\).pdf](https://www.uv.es/fatwireed/userfiles/file/plan-estrategico-2012-2016(1).pdf)

Plan de apoyo y fomento del Cooperativismo en la Comunidad Valenciana 2021-2022. FENT COOPERATIVES. Edita. CONCOVAL. Valencia. 2020.

Redacción. Nardi Alba Benaches. Carla Barreiro Alonso. Rafael Chaves Ávila. David Gómez Casinos. Teresa García Muñoz. Benja Monrabal Orts. Pepe Portilla Sogorb. Pascual Romero Martínez.

<https://gvaoberta.gva.es/documents/7843050/169215852/Fent-Cooperatives-2021-2022-castellano.pdf/db20872e-0d65-4ada-b543-3b282da1ed86>

Informe de evaluación del plan de apoyo y fomento del cooperativismo de la Comunitat Valenciana 2021-2022. Fent Cooperatives. Autores. Rafael Chaves Avila, Belén Catalá Estada, Teresa Savall Morera.

Claves para la colaboración público-privada en el ámbito local: vivienda, empleo y Servicios públicos. Autores: FAJARDO GARCÍA, Gemma; VAÑÓ VAÑÓ, María José y MERINO GARRIDO, Francisco. Edita Federación de Cooperativas de Viviendas y Rehabilitación de la Comunitat Valenciana (FECОВI) , 2021. ISBN: 978-84-09-24749-3. Depósito Legal: V-2524-2020

<https://www.uv.es/cidec/documents/llobres/7-Guia-Base-Viva.pdf>

Mecanismos de colaboración público privada a través de entidades de la economía social. Autor: M^a José Vañó Vañó. Edita. IUDESCOOP. Valencia. 2023. ISBN: 978-84-09-46522-4. Deposito Legal: MU 1184-2022

<https://www.laboratorio-ods.es/wp-content/uploads/MECANISMOS-DE-COLABORACION-PUBLICO-PRIVADA-DEFI.pdf>

PERSPECTIVAS PARA LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL PARA EL PRÓXIMO TRIENIO

Juan Antonio Pedreño Frutos

Presidente de CEPES y de Social Economy Europe

SUMARIO: 1. EL “MOMENTUM” DE LA ECONOMÍA SOCIAL: UNA NUEVA ETAPA. 2. POR QUÉ Y PARA QUÉ HACER CRECER LA ECONOMÍA SOCIAL. 3. ECONOMÍA SOCIAL: UN ECOSISTEMA INDUSTRIAL PARA UNA NUEVA ERA EN EUROPA. 4. ATRAER TALENTO JOVEN: EL FUTURO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EMPIEZA HOY. 5. MEJORAR LAS COMPETENCIAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL PARA RESPONDER A NUEVOS RETOS Y ACCEDER A SECTORES EMERGENTES. 6. IMPULSAR LA CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA COHESIÓN TERRITORIAL. 7. PROMOVER LA ECONOMÍA SOCIAL A ESCALA INTERNACIONAL: ACTUAR A NIVEL LOCAL PARA ALCANZAR OBJETIVOS GLOBALES. 8. CONCLUSIÓN.

1. El “momentum” de la economía social: una nueva etapa

En diciembre de 2021, a la vez que el Comisario de Empleo y Derechos Sociales, Nicolas Schmit, presentaba en Bruselas el Plan de Acción Europeo para la Economía Social⁹⁴ junto con el Vicepresidente de la Comisión, Valdis Dombrovskis, y el Comisario para el Mercado Interior, Thierry Breton, las organizaciones representativas de la economía social de la UE nos comprometimos a trabajar codo con codo con la Comisión Europea y los Estados Miembros para desplegar todas las medidas del Plan de Acción con un objetivo concreto: hacer crecer la economía social en Europa para pasar de representar el 6,3% del empleo, a alcanzar el 15% en el año 2030 con 22 millones de puestos de trabajo.

Este ambicioso objetivo es acorde con el reconocimiento y papel central que hoy este modelo empresarial tiene en España y en la agenda de las Instituciones Europeas y las Organizaciones Internacionales.

A la **Comisión Europea**, que es la primera organización internacional que se ha dotado de un Plan o estrategia propia para la economía social, le han seguido la **Orga-**

94. COM (2021) 778 final.

nización Internacional del Trabajo (OIT) y la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)**. El 10 de junio de 2022, la OIT aprobó una resolución sobre trabajo decente y economía social. Ese mismo día la OCDE adoptó una Recomendación sobre economía social e innovación social. El Foro Económico Mundial - el **Foro de DAVOS**⁹⁵ - también se sumó en 2022 a este “momentum” con un informe que abogaba por desbloquear la economía social como vía hacia sociedades inclusivas y resilientes.

Las últimas “piedras de toque” sobre las que se ha seguido construyendo este “ecosistema internacional” las acaban de colocar Naciones Unidas y, de nuevo, la Comisión Europea. La **Asamblea General de las Naciones Unidas** adoptó por unanimidad el pasado abril una Resolución sobre promover la economía social para el desarrollo sostenible que constituye un hito internacional sin precedentes liderado en Nueva York por el gobierno de nuestro país en la persona de su Vicepresidenta Segunda del Gobierno, Yolanda Díaz, que contó con el apoyo de países de los cinco continentes.

Y el pasado junio la Comisión Europea presentó su propuesta de **Recomendación del Consejo de la UE sobre el desarrollo de condiciones marco para la economía social** que deberá aprobarse antes de finales de este año con el objetivo de ayudar a los Estados Miembros a establecer “marcos políticos y reglamentarios facilitadores de la economía social o medidas que faciliten su desarrollo”⁹⁶.

El apoyo y compromiso con la economía social del Gobierno de España, con su Presidente Pedro Sánchez a la cabeza, ante las Instituciones Europeas e Internacionales, y el impulso de CEPES y de las organizaciones de economía social, han hecho de España un país fundamental en la consecución del momento único que vive este modelo de empresa, el cual es muy positivo desde múltiples puntos de vista.

En primer lugar, porque refuerza los ecosistemas estatales a favor de la economía social como el que España viene construyendo desde hace décadas. Nuestro país cuenta hoy con iniciativas emblemáticas y de referencia internacional como la Estrategia Española de Economía Social 2023-2027⁹⁷ (en adelante, la Estrategia Española), el Programa de Empleo, Educación, Formación y Economía Social, del Fondo Social Europeo Plus (FSE+) o el PERTE para la economía social⁹⁸ y un Fondo de Impacto Social, ambos financiados ambos con los Fondos Next Generation. Estos avances, junto con otras importantes iniciativas, pactos y estrategias aprobadas por los Gobiernos

95. Accesible en https://www3.weforum.org/docs/WEF_Unlocking_the_Social_Economy_2022.pdf

96. COM (2023) 316 final.

97. 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, por el que se aprueba la Estrategia Española de Economía Social 2023-2027. BOE 130, 1 de junio de 2023.

98. Proyecto estratégico para la recuperación y transformación económica de economía social y de los cuidados. https://www.mites.gob.es/es/sec_trabajo/perte_ESyEC/index.htm

Autonómicos, hacen de España un referente en políticas y programas de vanguardia para la economía social.

Asimismo, la acción de las Instituciones internacionales amplía el abanico de medidas y programas dirigidos a desarrollar este modelo empresarial, ya vengan de la mano de la OIT⁹⁹, de la OCDE¹⁰⁰ o de Europa, donde la Comisión ha creado una “ventana única” o *Social Economy Gateway*¹⁰¹ desde donde se puede acceder a instrumentos financieros o conocer convocatorias de programas europeos. A través de esta “ventanilla” pueden también seguirse iniciativas emblemáticas e innovadoras que fomentan el emprendimiento en economía social entre las personas jóvenes¹⁰² o la implementación del ecosistema industrial de la economía social¹⁰³.

En cualquier caso, estas estrategias son un avance aún más significativo que confirma que los poderes públicos reconocen a la economía social como un actor estructural de sus políticas sociales, económicas y medioambientales, todo ello en coherencia con el peso y relevancia que este modelo empresarial tiene en la economía y en la sociedad:

- Las más de 43.000 empresas de economía social que existen en España, representan el 10% del PIB estatal y dan empleo a más de 2,2 millones de personas.
- Las cerca de 3 millones de empresas de economía social en Europa, generan 14 millones de empleos y el 8% del PIB de la UE.

Es un cambio de perspectiva esencial para el futuro de la economía social. Este modelo de empresa deja de ser considerado como una respuesta coyuntural a la que acudir para resolver crisis sociales o de empleo de carácter puntual, para ser un actor central en las agendas de trabajo de los Gobiernos, de las Instituciones Europeas y de las Organizaciones Internacionales.

Así lo pone de relieve la Estrategia Española que señala que “las empresas y entidades de Economía Social ya se han convertido en un estandarte fundamental de la recuperación económica y del crecimiento económico sostenible e inclusivo de nuestro país, con presencia en todos los ámbitos económicos y con empresas de todos los tamaños, y cuya contribución es hoy indiscutible en el diseño de políticas estratégicas (...)”.

Esta misma línea argumental se encuentra en la base de la propuesta de Recomendación sobre economía social del Consejo de la UE cuando dice que su objetivo es ayudar a los Estados miembros a generar “medidas de apoyo y entornos financie-

99. Véase <https://www.ilo.org/global/topics/cooperatives/projects/lang--en/index.htm>

100. Véase OECD Global Action for social and solidarity Economy: <https://www.oecd.org/cfe/leed/social-economy/oecd-global-action/>

101. Accesible en: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/index_en

102. Youth Entrepreneurship Policy Academy Hub. <https://yepa-hub.org/>

103. Comisión Europea. The transition pathway on proximity and social economy. https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/transition-pathway_en

ros, administrativos y jurídicos favorables que tengan en cuenta las características específicas de sus modelos de negocio en términos de gobernanza, asignación de beneficios, condiciones de trabajo e impacto. (...). Para establecer marcos facilitadores, se necesitan estrategias globales. Esto puede implicar la adopción de medidas reglamentarias o la aplicación o adaptación de políticas e iniciativas para apoyar las contribuciones de la economía social a los objetivos sociales y medioambientales y aumentar su valor económico e industrial”.

2. Por qué y para qué hacer crecer la economía social

El reconocimiento y compromiso con la economía social se plasma en estrategias a todos los niveles que abarcan medidas y acciones. Es relevante señalar que estas estrategias están alineadas las unas con las otras, porque existe un interés compartido por todas las Instituciones en trabajar de manera coordinada en favor de la economía social para alcanzar objetivos concretos y comunes.

Si en 2015, el Consejo de la UE definía a la economía social como un motor de desarrollo económico y social en Europa, la Estrategia Española habla de “empresas resilientes, que priman la sostenibilidad frente al resultado a corto plazo y con capacidad de adaptación ante situaciones económicas adversas” que, como destaca Naciones Unidas (2023)¹⁰⁴, generan “un nuevo equilibrio entre la eficiencia económica y la resiliencia social y ambiental”.

El Plan de Acción de la Comisión Europea sitúa a la economía social en el centro de su agenda para crear y mantener puestos de trabajo de calidad y construir sociedades más cohesionadas que fomenten la igualdad de oportunidades para todas las personas. La identifica con un modelo empresarial que promueve un desarrollo industrial sostenible que favorece una transición doble (verde y digital) justa y que, como señala la OCDE (2022)¹⁰⁵, acelera la innovación social y tecnológica reforzando el capital social y económico de los territorios, ayudando a revitalizar zonas rurales y despobladas.

En definitiva, las empresas de economía social ponen en práctica, como reconoce la OIT, un conjunto de valores que son esenciales para el logro del trabajo decente y de medios de vida dignos para todas las personas, lo que contribuye a una mayor

104. Resolución Asamblea General de Naciones Unidas “Promover la economía social y solidaria para el desarrollo sostenible”. Abril de 2023.

105. Recomendación del Consejo de la OCDE sobre la Economía Social y Solidaria y la Innovación Social.

“participación en la economía y en el mercado laboral” (Comité Económico y Social Europeo, 2023¹⁰⁶).

Estamos por lo tanto en el momento propicio para que la economía social cambie de escala y libere todo su potencial para generar unas economías más competitivas y resilientes centradas en las personas.

3. Economía social: un ecosistema industrial para una nueva era en Europa

Un ámbito en el que se visibiliza el papel central que ha adquirido la economía social es, sin duda, como modelo empresarial que promueve unas transiciones verde, digital y social justas.

En noviembre de 2022, la Comisión aprobó su denominado “Transition Pathway”¹⁰⁷ o estrategia con 30 acciones dirigidas a mejorar la competitividad de este tejido empresarial, como uno de los 14 ecosistemas industriales de Europa, con el fin de:

- acelerar los cambios y la innovación para alcanzar una economía climáticamente neutra y respetuosa con el medio ambiente
- reforzar la incorporación de modelos empresariales de economía social a los procesos para una digitalización justa, que abarca desde la aplicación de tecnologías que generen condiciones de trabajo decentes (por e. a través de cooperativas de plataforma) o para optimizar la producción y distribución de energías renovables a través de cooperativas energéticas.

España ha sido pionera también en este ámbito. Ya en mayo de 2022, el Gobierno había adoptado un PERTE¹⁰⁸ de la economía social y de la economía de los cuidados, dentro de los Fondos Next Generation EU, dotado inicialmente con 800 Millones de Euros para financiar proyectos que ayuden a la economía social a cambiar de escala y acelerar su impacto positivo en la sociedad y en la economía. La reciente Adenda para la segunda fase del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de España, aprobada en junio, ha incrementado la dotación del PERTE en 1.000 millones adicionales. Se aumentan considerablemente unos fondos que deberán servir para que, efectivamente, se activen proyectos empresariales de envergadura e innovadores de la economía social. A todo ello hay que añadir que la Adenda para la segunda fase de los Next Generation, crea un Fondo de Impacto Social de 400 millones dedicados a

106. Dictamen “Democracia en el trabajo” [Dictamen exploratorio a petición de la Presidencia española]. SOC/746. Abril 2023.

107. Accesible en: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/52015>

108. Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica.

inversiones que persiguen un impacto social/medioambiental, del que la economía social deberá ser una de sus prioridades.

También está previsto que gracias al PERTE se ponga en marcha un *Hub de Vanguardia para la Economía Social*. Esta iniciativa se plantea como un servicio para dinamizar la transferencia e intercambio de conocimiento que sirva para identificar nuevas fórmulas de economía inclusiva, métodos de evaluación de impacto social o nuevos modelos de emprendimiento colectivo derivados de la transformación digital y medioambiental, entre otros. Y que, además “se convierta en un referente de socialización para que las nuevas generaciones de jóvenes puedan visibilizar y conocer una fórmula distinta, más justa, igualitaria y participativa de hacer economía”¹⁰⁹.

4. Atraer talento joven: el futuro de la economía social empieza hoy

Uno de los desafíos que tiene la economía social por delante es el de atraer talento para que las personas jóvenes vean en este modelo una apuesta de futuro, no solo para ellas sino para toda la sociedad y para afrontar los retos sociales, económicos y medioambientales.

En línea con esta prioridad destaca la creación por la OCDE y la Comisión Europea de una Academia de Emprendimiento juvenil que se plantea como una red de aprendizaje de 150 participantes, entre responsables de Administraciones, de redes de emprendimiento juvenil, investigadores y, también, de las organizaciones de la economía social, como Social Economy Europe (SEE).

SEE está apoyando a esta Academia para que efectivamente sus resultados lleguen directamente a los jóvenes europeos que desean emprender en economía social, para ayudarles a acceder a programas europeos o estatales que refuercen su liderazgo o a adquirir los conocimientos necesarios para gestionar con éxito sus proyectos empresariales, en especial a través del emprendimiento colectivo. Por ello, SEE se ha puesto a disposición de la Comisión, en concreto del Comisario de Empleo y Derechos Sociales, Nicolas Schmit, para que los avances de la Academia se trasladen efectivamente a los Estados miembros y, en especial, a los territorios, mediante un trabajo de la Comisión con las organizaciones representativas de la economía social y, también, con los poderes regionales y locales que aseguren un efecto multiplicador y, sobre todo, una aplicación de las acciones que se diseñen en Bruselas.

109. Más información en: https://www.mites.gob.es/es/sec_trabajo/perte_ESyEC/index.htm

5. Mejorar las competencias de la economía social para responder a nuevos retos y acceder a sectores emergentes

Es también significativo que, con ocasión del Año Europeo de las Competencias en 2023 y como parte de su estrategia industrial, la Comisión lidere junto con Social Economy Europe una Alianza Europea¹¹⁰ para mejorar las cualificaciones de las personas trabajadoras de la economía social que, además, ayude a atraer talento joven. Esta Alianza reúne a 350 actores clave de toda Europa, entre organizaciones europeas y transnacionales de la economía social, organizaciones estatales y regionales de la economía social, proveedores de programas educativos, centros de investigación y universidades, autoridades regionales y locales y clústeres. Las acciones de esta Alianza se operativizan mediante acciones plurianuales financiadas con programas europeos como ERASMUS+. Éste es el caso del proyecto “baSE: the Blueprint for advanced skills and trainings in the social Economy”¹¹¹ que está identificando los perfiles profesionales necesarios en el tejido de la economía social para hacer frente a los nuevos retos en las áreas digital y verde, junto con la oferta de formación profesional para cubrirlos.

Complementariamente, la economía social española está también liderando iniciativas únicas en Europa que, gracias al concurso del Fondo Social Europeo (FSE), están mejorando su competitividad. CEPES, como Organismo Intermedio del FSE y en el marco del Programa Operativo de Inclusión Social y Economía Social (POI-SES), está gestionando entre 2016 y 2023 más de 34 Millones de euros del Fondo Social que han permitido financiar 233 proyectos que van a crear más de 2.600 nuevas empresas de economía social, facilitar el acceso de 6.100 personas a un empleo, mientras que más de 2.000 empresas verán reforzada su competitividad y casi 5.300 personas de grupos sociales vulnerables se mantendrán en el empleo y mejorando su cualificación. Reseñar que casi la mitad de las personas participantes en este programa (el 49%), eran jóvenes entre 25 y 44 años, lo que revela el atractivo de este modelo empresarial como opción de vida entre los círculos de población joven. También es importante destacar que el 30% de los proyectos ejecutados son de empresas creadas ubicadas en zonas rurales, confirmándose el ADN territorial de la economía social.

110. Más Información: https://pact-for-skills.ec.europa.eu/about/industrial-ecosystems-and-partnerships/proximity-and-social-economy_en

111. <https://socialeconomyskills.eu/> Social Economy Europe forma parte del equipo que lidera este proyecto de 4 años que abarca un consorcio internacional de 25 socios miembros de 10 países (Alemania, Bélgica, Eslovenia, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Polonia y Rumania).

Los excelentes resultados alcanzados por el programa POISES gestionado por CEPES han hecho que todas las iniciativas vayan a tener su continuidad y a reforzarse hasta 2029, a través del Programa de Empleo, Formación, Educación y Economía Social (EFESO)¹¹², del que CEPES es organismo intermedio, gestionando hasta 40 millones de euros de ayuda FSE+.

6. Impulsar la contribución de la Economía Social a la cohesión territorial

El Parlamento Europeo (2022)¹¹³ reconoce la importancia de la economía social “como catalizador del desarrollo de los recursos locales y para contrarrestar la despoblación” además de prestar servicios esenciales como “la salud, los cuidados de larga duración, la educación y la formación profesional, la cultura y la promoción del patrimonio cultural, las tecnologías avanzadas, la vivienda, el ocio, la economía circular, las energías renovables y la gestión de residuos; que, debido a su arraigo local y a su carácter social e integrador, forman parte intrínseca del modelo social europeo”.

En este ámbito confluye también la acción de la Estrategia Española con la de la Comisión Europea. El Plan de Acción marca como una acción prioritaria reforzar la red europea de regiones de la economía social que tiene como objetivo fomentar nuevas asociaciones regionales y locales, en particular para acelerar las transiciones digital y ecológica en los territorios. Un gran número de Administraciones públicas, especialmente autonómicas, trabajan ya coordinadamente para fomentar el espíritu empresarial y la economía social en el ámbito local¹¹⁴.

CEPES colabora además estrechamente con el Gobierno y también con la Comisión a través de Social Economy Europe, en esta área prioritaria para la economía social. Recordar en este sentido que presentamos a la titular del Ministerio para la Transición Ecológica y Reto Demográfico, Teresa Rivera, más de 140 propuestas para impulsar la economía social como actor que da respuesta a la despoblación y al reto demográfico, ya sea fomentando la innovación en los territorios, su especialización inteligente o impulsando el turismo sostenible, la igualdad de género, así como el emprendimiento, la y la economía de los cuidados.

112. Más información: <https://www.mites.gob.es/uafse/es/programas21-27/efeso/index.htm>

113. Resolución, de 6 de julio de 2022, sobre el plan de acción de la Unión para la economía social.

114. https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/european-social-economy-regions-eser_en#overview-of-the-european-social-economy-regions-eser

7. Promover la economía social a escala internacional: actuar a nivel local para alcanzar objetivos globales

No sólo España o Europa han encontrado en la economía social un aliado capaz de dinamizar de manera sostenible e inteligente las zonas rurales. El arraigo territorial de la economía social y sus modelos de desarrollo inclusivo hacen que estas empresas sean la herramienta idónea para dar respuesta en los territorios a los retos globales que nos plantean los ODS. Así lo entienden Naciones Unidas, la OIT y la OCDE que en partenariat con la Comisión Europea están fomentando el desarrollo de las capacidades y la creación de redes de economía social en el mundo, especialmente en regiones cercanas a la UE y en África a través de las políticas de cooperación internacional, al igual que sucede en España donde la reciente Ley de Cooperación para el Desarrollo Sostenible reconoce a la economía social como un actor de esta política “palanca” de la Agenda 2030.

Recientemente, en el marco de la Cumbre entre la UE y la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe se ha dado un paso más con esta región. El 18 de Julio, la Presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, presentó junto con el Presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y el Presidente de Brasil, Lula Da Silva, un paquete de inversión de Europa en América Latina de 45.000 millones de Euros dirigidos a sectores donde la economía social tiene un fuerte potencial, como la innovación y la creación de empleo, políticas de especialización inteligente e innovación, transición a sistemas de producción y consumo circulares y sostenibles, promover la cohesión social y abordar las desigualdades o sistemas alimentarios sostenibles.

Se trata en definitiva de una ventana de oportunidad en nuestras relaciones con América Latina, para apoyar inversiones y proyectos acordes con los objetivos y modelos que persiguen las Instituciones Europeas e Internacionales en su apuesta por la economía social.

8. Conclusión

La economía social está ante una oportunidad única de consolidar su modelo empresarial y, también, de reclamar ante los poderes públicos y la sociedad un “ecosistema” que le permita liberar completamente su valor añadido. Puedo afirmar, sin temor a equivocarme, que vamos en la dirección correcta, especialmente en un momento en el que la economía social es protagonista de la Presidencia Española del Consejo de la UE, con la celebración de la Conferencia Europea de San Sebastián este mes de noviembre y con la Recomendación del Consejo.

Esta Presidencia Europea es también una oportunidad para reforzar el liderazgo de España en economía social no solo en Europa sino también para consolidarse como el referente global gracias a las múltiples políticas e iniciativas de vanguardia que desde nuestro país se vienen impulsando en materia de economía social, sabiendo canalizar también recursos europeos, como los Fondos Next Generation o los Fondos Estructurales.

Con este planteamiento estamos trabajando con el Gobierno de España¹¹⁵ y con las Instituciones Europeas e Internacionales porque somos conscientes también de la responsabilidad que CEPES tiene hoy en la UE, a la cabeza de Social Economy Europe, de seguir construyendo y reforzando un “ecosistema global” para la economía social.

El reto más inmediato es desplegar todas las medidas que la Estrategia Española, del Plan de Acción Europeo, de la Recomendación de la OCDE, de las Resoluciones de Naciones Unidas y de la OIT, junto con las futuras que establezca la Recomendación del Consejo de la UE, para que sean efectivamente útiles para los objetivos para los que se han concebido: hacer crecer y cambiar de escala a la economía social y que, efectivamente, represente en 2030 el 15% del empleo de la UE.

Los resultados e impacto positivo que la economía social coseche como resultado de todo el trabajo que se está desarrollando, va a ser nuestra mejor garantía de futuro; porque será la prueba incuestionable del éxito de un modelo empresarial centrado en las personas y el planeta.

Porque, en definitiva, estamos ante una nueva etapa que estamos construyendo y hacia la que avanzamos: hacer de la economía social un agente social que participa plenamente en el diseño de las políticas y estrategias sobre “el empleo y el trabajo decente, la prestación de servicios sociales, como los relacionados con la salud y la atención, la educación y la formación profesional, la protección del medio ambiente, incluso mediante el fomento de prácticas económicas sostenibles, la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres, el acceso a una financiación asequible y el desarrollo económico local, el fortalecimiento de las capacidades productivas de las personas en situaciones vulnerables, la promoción del diálogo social, los derechos laborales y la protección social, así como el crecimiento inclusivo y sostenible, la creación de alianzas y redes a nivel local, nacional, regional e internacional, y la promoción de la gobernanza y la formulación de políticas participativas y de todos los derechos humanos” (Resolución de Naciones Unidas, 2023).

115. LA ECONOMÍA SOCIAL ANTE LA PRESIDENCIA ESPAÑOLA DEL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA 2023. Propuestas Confederación Empresarial Española de la Economía Social. <https://www.cepes.es/files/docs/prioridades-cepes-presidencia-espaola.pdf>

QUE VEINTE AÑOS NO ES NADA

Nardi Alba Benaches

Directora de Concoval

(Confederació de Cooperatives de la Comunitat Valenciana)

SUMARIO: 1. LAS ALIANZAS ENTRE LA UNIVERSIDAD Y EL COOPERATIVISMO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA. 2. CONCLUSIÓN Y FELIZ ANIVERSARIO.

Parfraseando el tango de Carlos Gardel y Alfredo Le Pera, es un soplo lo que parece haber pasado desde que se empezó a hablar de la oportunidad de crear un instituto universitario que complementara y reforzara, en el seno de la Universitat de València, el trabajo que a mediados de los años 80 del pasado siglo inició Ciriaco-España en nuestra ciudad, organización de cuya mano ha caminado siempre Iudescop. Pero no es un soplo: son más de tres décadas las que han pasado desde que comenzara a gestarse el Instituto.

Quiero empezar este artículo agradeciendo a Iudescop que haya contado con Concoval, y conmigo en particular, como parte del grupo elegido para la conmemoración de los primeros veinte años de historia del Instituto. Y tengo que agradecer también la consideración y el respeto institucional que han mostrado siempre a la Confederació todas y cada una de las personas que han liderado Iudescop a lo largo de estos años, muy especialmente María José Vañó, Rafael Chaves, José Luis Mozón y Gemma Fajardo, cuatro grandes figuras valencianas de la investigación europea en economía pública, social y cooperativa.

Dicho esto, mi idea es aprovechar esta ocasión para reflexionar sobre la necesaria colaboración entre la Academia y la Empresa y, particularmente, sobre el ejemplo que en esa línea constituye la alianza entre Concoval y el profesorado de las universidades valencianas. Trataré de demostrar cómo esa alianza ha sido clave en el desarrollo, tanto del movimiento cooperativo valenciano, como de las instituciones académicas vinculadas a la economía social, impulsando al mismo tiempo la carrera investigadora y docente del profesorado involucrado.

1. Las alianzas entre la universidad y el cooperativismo en la Comunitat Valenciana

Para contextualizar esta reflexión quiero empezar precisando qué es Concoval, entidad a la que la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana dedica un artículo (el 107) en el que le concede el estatuto jurídico de “*máximo órgano de representación de las cooperativas y sus organizaciones en la Comunitat Valenciana*”. Es una entidad sin ánimo de lucro que, desde su constitución en 1989, integra a todas las federaciones autonómicas de cooperativas, de todas las clases y sectores de actividad: agroalimentarias, crédito, trabajo asociado, enseñanza, consumidores y usuarios, eléctricas, viviendas, servicios y transportes. Cada una de las entidades socias de la Confederació de Cooperatives de la Comunitat Valenciana desarrolla sus propias funciones, presta servicios a sus cooperativas afiliadas y las representa en aquellos aspectos derivados de su actividad particular; mientras la confederación orienta su actividad a la representación institucional del cooperativismo en un sentido global y a la comunicación pública de sus principios y valores. Además de esta representación institucional, que se concreta en la presencia en órganos consultivos públicos y privados, Concoval desarrolla también una intensa labor de divulgación del cooperativismo para dar notoriedad y prestigio a este modelo empresarial. Esta acción de fomento cooperativo se despliega en la organización de eventos (destacando la conmemoración anual del Día Mundial del Cooperativismo), la promoción de estudios independientes sobre el cooperativismo en la Comunitat Valenciana, la convocatoria de los Premios Pepe Miquel, la edición de obras de diversa índole (manuales, trabajos de investigación, libros de historia cooperativa) o el desarrollo de campañas específicas de comunicación. Por último, también destacan entre las funciones de Concoval la coordinación legislativa, orientada sobre todo a garantizar a las cooperativas valencianas un marco legal adecuado a sus necesidades, que favorezca su competitividad y que haga atractiva esta fórmula para el emprendimiento; así como la cogestión del Consejo Valenciano del Cooperativismo, órgano paritario dedicado -entre otras cosas- a la resolución extrajudicial de conflictos, en el que la Confederació participa junto a la Generalitat.

Es muy importante subrayar que la valenciana es la única comunidad autónoma de España en la que hay una confederación que reúne en su seno a las federaciones de toda clase de cooperativas, sin excepción. Esta tradición integradora y la unidad del cooperativismo valenciano son dos de sus grandes fortalezas, y ello pese a que -en esta Comunitat- encontramos un cooperativismo muy diverso en cuanto al abanico de actividades económicas que cubre. Así que tenemos, por un lado, a una organización que aglutina a todo el cooperativismo valenciano y que, por tanto, facilita una interlocución ordenada y eficaz con el sector.

Y, en el otro lado, tenemos a la Universidad. En la Comunitat Valenciana hay un polo indiscutible de investigación cooperativa en varias universidades, con la de València y la Politècnica a la cabeza: tenemos aquí un plantel verdaderamente extraordinario de profesorado que ha hecho del cooperativismo el objeto de sus estudios y que ha orientado su trabajo al descubrimiento intelectual de esta realidad. Y también hay una institución que reúne a esos investigadores e investigadoras sobre economía social: València ha sido siempre la casa de Ciriec-España (de cuyo consejo de dirección, por cierto, forma parte Concoval). Una de las grandes aportaciones de Ciriec ha sido -más allá de su prestigio científico (que no quiero desmerecer en absoluto)- la voluntad de aproximar las esferas académica y de representación. Iudescop siguió desde el principio esta misma senda y, ya en su fundación, declaró la voluntad de *“establecer relaciones permanentes con las organizaciones del movimiento cooperativo y de la economía social en los diversos ámbitos territoriales y sectoriales e impulsar la colaboración entre la Universidad y la economía social”*.

De modo que las circunstancias eran, y son, propicias para impulsar relaciones de colaboración. Y, lo que es más importante, las personas al frente de las organizaciones, en uno y otro lado, han tenido el talante y la inteligencia que se precisan para superar la tentación de acomodarse en sus respectivos *hábitats* y enriquecer así el trabajo realizado en ambas partes. Una simbiosis en toda regla.

De modo que el “puente” entre la comunidad científica y la realidad de la economía social quedó construido en València hace ya mucho tiempo, estableciéndose un canal de comunicación permanente entre estos dos mundos, el académico-universitario y el empresarial, tan alejados en demasiadas ocasiones ¿Y qué hemos ganado las cooperativas valencianas con ello? Lo resumiré en cuatro puntos.

Prestigio y visibilidad

Esa óptica privilegiada que nos aportan, desde su conocimiento teórico (y a veces no tan teórico), instituciones como Ciriec-España o Iudescop refuerza la singularidad de la economía social y le añade valor, profundidad e interés. Y, además, la da a conocer en ámbitos que son ajenos a la propia acción empresarial: allá donde no podemos llegar las organizaciones representativas del cooperativismo y las propias cooperativas, han ejercido de cooperativistas las personas que representan a Ciriec (y, por ende, a Iudescop). Y lo han hecho con un plus: su firma es un aval de calidad, rigor y credibilidad que nadie se atreve a cuestionar. Así que cuando José Luis Monzón dice, por ejemplo, que el cooperativismo es *“una forma de empresa eficiente y con un fuerte impacto social, con unos valores y principios de comportamiento propios”*, esta descripción es parte ya de la literatura económica moderna.

Los numerosos informes que investigadores valencianos han elaborado para instituciones españolas e internacionales, como el Comité Económico y Social Europeo,

han alimentado -y continúan alimentando- la tradición teórica de la economía social. Además, los trabajos que en materia estadística se llevan a cabo (más allá incluso de los libros blancos) son de una gran utilidad para la comunicación a la opinión pública del impacto que el cooperativismo tiene en la economía. En esta línea, el recientemente constituido Portal Estadístico de la Economía Social Valenciana (Valestat), de cuyo consejo científico y asesor forma también parte Concoval, ha venido a cubrir un hueco de información absolutamente indispensable para la adecuada evaluación del desarrollo cooperativo en nuestro territorio.

Transferencia de conocimiento

Cuando decimos que las universidades públicas han de estar al servicio de la sociedad y pedimos que la tarea investigadora se encamine hacia lo que necesitan las empresas, nos estamos refiriendo precisamente al trabajo que hacen quienes aportan innovación al cooperativismo desde la esfera académica.

El número de proyectos y trabajos conjuntos entre la universidad y las cooperativas en la Comunitat es inmenso y la contribución de las instituciones académicas es impagable en muchos aspectos. María José Vañó y Gemma Fajardo han sido, desde que recuerdo, grandes aliadas del cooperativismo: nos han ayudado, no solo en la redacción de leyes y normas específicas, sino en la investigación sobre cuestiones que tienen para el cooperativismo valenciano un valor estratégico. Los trabajos de estas dos profesoras, y también de otras personas de la órbita de Ciriec-España, han contribuido de forma muy notable a promover la colaboración público-privada en el ámbito del cooperativismo, a atraer hacia el perímetro cooperativo a las comunidades energéticas, a impulsar la polivalencia en las cooperativas, a regular las viviendas colaborativas, a desarrollar un emprendimiento innovador, a alinear la acción cooperativa con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, a aprovechar las ventajas competitivas que ofrece la digitalización, o a fortalecer el papel de las cooperativas en la lucha contra la despoblación.

Necesitamos más innovación (legal y social), porque cada vez hay más proyectos que no encajan bien en el cooperativismo convencional. Hemos de perder el miedo a ser creativos: todo se puede cooperativizar. Y en la Comunitat Valenciana estamos decididos a ser una referencia en este terreno.

Construcción de políticas públicas

Llegamos al tercero de los puntos en los que la alianza entre la Universidad y las organizaciones cooperativas desemboca en una fértil colaboración: la construcción de políticas públicas de fomento de la economía social. Los estudios son numerosos también en este punto y el trabajo investigador para la Administración Pública es ingente, pero me interesa referirme a una experiencia singular que -en mi opinión-

podría servir de inspiración en otros ámbitos territoriales y materiales. Me refiero a *Fent Cooperatives*, el plan de apoyo y fomento del cooperativismo de la Comunitat Valenciana, que ha completado ya dos ediciones.

Quiero destacar aquí el privilegio que supuso para Concoval, que fuimos la organización que recibió del Consejo Valenciano del Cooperativismo el encargo de dirigir y coordinar la elaboración del plan, contar con un experto en políticas públicas de la talla de Rafael Chaves. Fue un privilegio, no solo por la posibilidad de incorporar su sobresaliente inteligencia (que también), sino por la humildad con la que el profesor Chaves accedió a integrarse en un grupo multidisciplinar pilotado desde la Confederació y en el que, además del equipo redactor, participaron un gran número de agentes aportando una mirada poliédrica, plural, integradora y transversal.

Cuando se presentó el segundo plan *Fent Cooperatives* nos atrevimos a pronosticar que muy pronto se convertiría en un referente para el resto de España y de Europa en materia de políticas públicas de fomento de la economía social. Y así fue: el plan valenciano se destacó como un ejemplo innovador para la promoción del cooperativismo en varias conferencias y congresos europeos.

El *Fent Cooperatives*, que se ha convertido ya en un emblema del cooperativismo valenciano, pone en valor la potencia económica y el compromiso social de estas empresas y tiene por objeto conseguir una mejora en su competitividad. Se despliega en siete líneas estratégicas y cincuenta medidas, orientadas al empleo estable y productivo, al crecimiento económico sostenible, a la presencia igualitaria entre hombres y mujeres en puestos de responsabilidad, y a la extensión de los valores cooperativos al conjunto del tejido empresarial valenciano. Es un documento que eleva la mirada y la acción hacia Europa, alineándose con los principales programas y políticas globales, y constituye una completa guía que aborda todas las cuestiones nucleares del fomento cooperativo: desde la colaboración público-privada hasta el desarrollo territorial, pasando por la financiación, la gobernanza de la economía social en la Administración, el impulso de la polivalencia y de los formatos cooperativos emergentes, o la participación institucional del cooperativismo en el diálogo social.

Bien es cierto, y hay que reconocerlo, que buena parte del éxito de este plan se debe al papel que jugó en su elaboración y ejecución la Generalitat Valenciana, que tuvo -primero- la generosidad de ceder el testigo al propio sector cooperativo y confiar a Concoval la dirección del proceso de análisis y confección de la propuesta programática; y -luego- la seriedad de respaldar económicamente el plan, posibilitando su desarrollo con un incremento significativo de los recursos destinados a apoyar el cooperativismo.

Hoy, el tercer *Fent Cooperatives* está en ciernes y sin duda será, otra vez, un ejercicio integrador en el que volveremos a colaborar el movimiento cooperativo y la universidad.

Talento joven

Y, *last but not least*, la universidad nos ayuda a atraer talento joven al cooperativismo. Casi la mitad de los empleos en cooperativas los ocupan personas menores de 40 años y, sin embargo, tenemos un serio problema de relevo generacional, sobre todo en algunas clases de cooperativas. Aumentar la presencia del cooperativismo en la universidad y elevarla a la categoría de disciplina académica es una de las maneras más efectivas de formar cooperativistas para el futuro. Hace ya tiempo, se introdujo una asignatura sobre cooperativismo y economía social en la Facultad de Economía de la Universitat de València. Y tenemos también los programas de máster de Iudescoop y de Cegea, el Centro de Investigación en Gestión de Empresas de la Universitat Politècnica de València, que fue impulsado por Juan Juliá, otro gran embajador del cooperativismo en los círculos universitarios, vinculado sobre todo a los sectores agroalimentario y de crédito.

Precisamente, uno de los ejes del Plan de Acción Europeo para la Economía Social, apunta a la necesidad de que ésta sea tenida en cuenta en los distintos niveles educativos y en los programas de emprendimiento. Y, justo en este año 2023, hemos recibido una excelente noticia a propósito de ello: el pasado mes de marzo se aprobó la nueva Ley Orgánica del Sistema Universitario, que reconoce expresamente a la economía social como fórmula de emprendimiento y como sector colaborador para la actividad investigadora y la transferencia del conocimiento. Y, además, contempla que las universidades privadas tengan personalidad jurídica propia en cualquiera de las formas legalmente existentes, “*incluidas las sociedades cooperativas*”: buenas noticias, pues, para nuestra cooperativa Florida Universitària, que ve abrirse ante ella una sugerente puerta. Por último, la LOSE supone también un reconocimiento a la competencia de los agentes cooperativos para incorporarse a los consejos sociales de las universidades españolas. Así que, sin duda, estamos ante un hito histórico que fortalecerá seguro los vínculos de colaboración entre la universidad y las empresas cooperativas.

Pero aún hay otra novedad, que podría acabar por darnos pronto una alegría: el 18 de julio se aprobó el Real Decreto por el que se regula la acreditación estatal para el acceso a los cuerpos docentes universitarios y el régimen de los concursos de acceso a dichos cuerpos. Durante el trámite de consulta pública de esta norma se hizo al Ministerio de Universidades una propuesta, auspiciada desde Iudescoop y con el respaldo de todas las instituciones académicas españolas vinculadas a la economía social, para la inclusión de la especialidad de conocimiento “Economía Social y Cooperativa”, favorecida precisamente por la nueva LOSE. En la fecha de redacción de este artículo no se ha publicado todavía en el BOE el Real Decreto en cuestión y se desconoce si finalmente ha sido aceptada o no la mencionada alegación, aunque los negociadores aseguran que sus expectativas son buenas. De confirmarse la noticia, estaríamos ante un importante reconocimiento a esta área científica, que potenciará la actividad y dinamismo universitario en materia cooperativa.

2. Conclusión y feliz aniversario

El paraninfo de la Universitat de València está presidido por una frase de Francesc Eiximenis: *“Ameu saviesa e bon saber”*. Las cooperativas valencianas seguimos el buen consejo expresado en la máxima del autor catalán hace casi 700 años: apreciamos la sabiduría, el estudio, la investigación, la creatividad, el rigor y el pensamiento crítico.

Por eso, quiero acabar este artículo dando otra vez las gracias a las investigadoras e investigadores de Iudescoop que contribuyen a dignificar nuestra manera de hacer economía. Y no hablo solo de trabajo: me refiero a la pasión con la que ponen su autoridad intelectual al servicio del cooperativismo, proporcionando sólidos argumentos para situar la economía social en el lugar que merece dentro de la confusa colección de nuevas economías que nutren los textos académicos y políticos. Quiero darles las gracias por su complicidad, por su afecto y por su generosidad, por estar siempre localizables, accesibles y en disposición de ayudar de forma desinteresada.

Vuelvo a citar a José Luis Monzón, que pronunció hace unos años, en un solemne acto público, un impecable discurso en el que aseguró que *“para quienes trabajamos en el mundo de la investigación, las cooperativas son nuestra esperanza; la esperanza de todos los que creemos en la cultura del trabajo, la participación democrática y la solidaridad. Refuerzan nuestras convicciones en un modelo de empresa basado en la cooperación y en la subordinación del capital a la satisfacción de las necesidades humanas”*. Y nos decía a las cooperativas que nuestros éxitos eran los suyos. Pues, de la misma manera, compañeras y compañeros de la Universidad, *vuestros éxitos son los nuestros*.

Termino deseando a Iudescoop un feliz cumpleaños y espero que dentro de veinte años estemos otra vez recordando la fundación del Instituto Universitario de Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento, en las páginas de un nuevo libro de homenaje con firmas de futuros profesores y profesoras cuyos nombres aún ni sospechamos, pero que serán quienes hagan que València permanezca como el foco de investigación cooperativa que lleva siendo desde hace casi cincuenta años. Y, a su lado, estaremos la Confederació y el resto de organizaciones del cooperativismo valenciano, firmes en el empeño de transformar la economía para hacerla más justa, equitativa, participativa y sostenible (¿o quizá se habrá transformado ya para entonces?).

Gràcies i per molts anys!

LA GOBERNANZA PARTICIPATIVA DEL TERCER SECTOR Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA SOCIAL: PERSPECTIVA DESDE EL TERCER SECTOR DE ACCIÓN SOCIAL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Luis Vañó Gisbert

Presidente de CERMI CV y de la Plataforma del Tercer Sector de Acción Social de la Comunidad Valenciana (PTS-CV)

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. DESARROLLO. 3. CONCLUSIONES.

1. Introducción

El tercer sector de acción social desempeña un papel crucial en la promoción de la economía social y el bienestar de la sociedad.

El tercer sector de acción social, compuesto por organizaciones no gubernamentales, asociaciones y fundaciones, tiene como objetivo principal promover el bienestar social y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos en la Comunidad Valenciana y donde se busca representar la voz unitaria de las múltiples entidades que conforman el Tercer Sector de Acción Social (TSAS), para la defensa efectiva de los intereses marco del sector en beneficio último de las personas que se encuentran en situación de pobreza, exclusión social y vulnerabilidad; promoviendo la igualdad de oportunidades.

En este escrito, esbozaremos la importancia de la gobernanza participativa en el tercer sector y cómo su implementación impacta en la economía social, centrándonos específicamente en la perspectiva del tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana; y donde la gobernanza participativa involucra la participación activa de diversos actores en la toma de decisiones y la adopción de procesos democráticos que promueven la transparencia, la responsabilidad y la eficiencia en las organizaciones del tercer sector.

2. Desarrollo

El tercer sector de acción social en la Comunidad Valenciana se caracteriza por su diversidad y su compromiso con el bienestar social; y este sector no sólo se compone de asociaciones y fundaciones, sino también de otras modalidades de organización que se adentran en el campo de la economía social, como son las cooperativas y empresas sociales. Pero su razón de ser profunda es la acción voluntaria que se extiende desde su parte más formal y organizada hasta las organizaciones informales de colaboración social y económica ciudadana y el desarrollo de movimientos sociales de personas afectadas por algún déficit de derechos o en situación de exclusión. Dicho de manera metafórica, el Tercer Sector de Acción Social es la parte institucional y formalmente organizada de un iceberg social en el que se funden la acción voluntaria y las más variadas iniciativas de participación de la sociedad civil; y donde la gobernanza participativa en este sector implica la participación activa de los diferentes actores involucrados, como usuarios, voluntarios y trabajadores, en la toma de decisiones y la definición de estrategias.

Una de las principales ventajas de la gobernanza participativa en el tercer sector de acción social es su capacidad para fomentar la inclusión y la representación de las personas directamente afectadas por las políticas y acciones de las organizaciones. Al incluir a estos actores en los procesos de toma de decisiones, se promueve un sentido de pertenencia y empoderamiento, lo que a su vez aumenta la eficacia y la legitimidad de las decisiones tomadas. Además, la gobernanza participativa permite identificar las necesidades reales de la comunidad y co-crear soluciones, lo que resulta en programas y proyectos más adaptados y eficaces.

En el contexto de la economía social, la gobernanza participativa fortalece la sostenibilidad económica de las organizaciones del tercer sector, ya que al involucrar a los diferentes actores en la toma de decisiones financieras y estratégicas, se promueve una gestión más transparente y eficiente de los recursos, y esto genera confianza tanto en los financiadores y donantes como en la comunidad en general, lo que a su vez puede facilitar el acceso a nuevas fuentes de financiación y fortalecer la viabilidad económica de las organizaciones.

Otro aspecto destacado de la gobernanza participativa es su capacidad para fomentar la colaboración y el trabajo en red entre las organizaciones del tercer sector; puesto que a través de espacios de participación y diálogo, se facilita el intercambio de experiencias, la colaboración en proyectos conjuntos y la generación de sinergias. Esto no solo optimiza los recursos disponibles, sino que también fortalece la capacidad de incidencia y representación del sector ante las administraciones públicas y otros actores relevantes.

No obstante, la implementación de la gobernanza participativa también presenta desafíos como son; la diversidad de actores, con sus intereses y perspectivas indivi-

duales que puede dificultar la toma de decisiones y la búsqueda de consensos; por lo cual es esencial establecer mecanismos claros de comunicación y facilitar espacios de diálogo que promuevan la participación activa y el respeto por las diferentes opiniones. Además, se requiere garantizar la capacitación y formación de los participantes, brindándoles las herramientas necesarias para fortalecer sus habilidades de liderazgo y toma de decisiones informadas.

La implementación efectiva de los resultados de los procesos participativos también puede ser un desafío. Es fundamental que las decisiones tomadas en estos espacios sean llevadas a la práctica de manera coherente y se realice un seguimiento adecuado para evaluar su impacto.

Además, se deben establecer mecanismos de rendición de cuentas que aseguren la transparencia y la responsabilidad de las organizaciones hacia los actores participantes y la sociedad en general.

A pesar de estos desafíos, existen numerosas oportunidades asociadas a la gobernanza participativa en el tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana.

En primer lugar, el avance tecnológico ofrece nuevas herramientas y plataformas digitales que facilitan la participación y el intercambio de información. Las redes sociales, los espacios virtuales de colaboración y las plataformas en línea pueden ampliar la participación y promover la colaboración entre diferentes actores, incluso superando barreras geográficas.

Además, la promoción de la gobernanza participativa puede contribuir a una mayor visibilidad y reconocimiento del tercer sector de acción social en la Comunidad Valenciana. Al demostrar su compromiso con la participación ciudadana y la promoción de valores democráticos, las organizaciones pueden ganar confianza y apoyo de la sociedad en general, lo que facilita la obtención de recursos y la ampliación de su impacto en la economía social.

Por lo tanto, la gobernanza participativa en el tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana desempeña un papel fundamental en la promoción de la economía social y el desarrollo sostenible, y al incluir a diversos actores en los procesos de toma de decisiones, se fortalece la eficacia, la legitimidad y la sostenibilidad económica de las organizaciones.

Asimismo, la gobernanza participativa fomenta la colaboración, el intercambio de conocimientos y la generación de sinergias, potenciando el impacto del tercer sector en la comunidad. Si bien existen desafíos, como la diversidad de actores y la implementación efectiva de los resultados participativos, las oportunidades brindadas por las nuevas tecnologías y el reconocimiento social ofrecen un marco propicio para promover una gobernanza participativa sólida y efectiva en el tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana.

Además de los beneficios y desafíos mencionados anteriormente, es importante destacar el impacto positivo que la gobernanza participativa en el tercer sector de

acción social de la Comunidad Valenciana puede tener en la comunidad en general; puesto que al involucrar a diferentes actores en la toma de decisiones y la definición de políticas y programas sociales, se promueve una mayor legitimidad y aceptación de las acciones implementadas.

La gobernanza participativa en el tercer sector también contribuye a la construcción de una sociedad más inclusiva y equitativa, puesto que al dar voz y poder de decisión a los colectivos más vulnerables y marginados, se fomenta la igualdad de oportunidades y se promueve la participación ciudadana activa. Esto fortalece la cohesión social y ayuda a reducir las brechas sociales existentes.

Además, la gobernanza participativa en el tercer sector puede actuar como un contrapeso a las decisiones unilaterales de los gobiernos y otras entidades. Al permitir la participación ciudadana y la diversidad de perspectivas, se promueve un sistema más equilibrado y democrático, donde las decisiones se toman de manera más inclusiva y representativa.

Desde el punto de vista económico, la gobernanza participativa en el tercer sector puede impulsar la generación de empleo y el desarrollo local sostenible; ya que al involucrar a los actores locales en la toma de decisiones, se promueve la identificación de necesidades y oportunidades económicas específicas de la comunidad, lo que puede dar lugar a la creación de proyectos y empresas sociales que generen empleo y fortalezcan la economía local.

Es necesario que en esta gobernanza participativa; desde las políticas públicas de promoción del tercer sector se impulse, se apoye y se acompañe cambios estratégicos, pasando de un entorno favorecedor de las relaciones clientelares y el encaje de las entidades en nichos tradicionales a un entorno de política pública transversal de fomento del tercer sector que favorezca la diversidad en el ecosistema de las entidades: diversidad en tamaños, diversidad en formas jurídicas, diversidad en sistemas de financiación, diversidad en grado de participación en el sistema público de servicios sociales, diversidad en imbricación comunitaria, diversidad en capacidad de gestión del riesgo y así sucesivamente; y donde la política pública incentive y visibilice trayectorias de construcción y desarrollo diversas, con una variedad de fórmulas desde la financiación ética hasta las cláusulas sociales, desde los conciertos sociales a los bonos de impacto social, desde los convenios de colaboración hasta la participación pública en los órganos de gobierno y la dotación, desde la venta de productos y servicios en mercados sociales hasta las subvenciones en competencia competitiva; ya que cuando las personas con responsabilidades políticas adoptan un enfoque multiagente y establecen partenariados estratégicos, crean condiciones para ayudar a las entidades sociales a entrar en los mercados públicos y privados, construir (o participar en) cadenas de valor y ganar acceso a recursos complementarios, habilidades o redes.

Además, la gobernanza participativa puede ayudar a construir relaciones sólidas entre las organizaciones del tercer sector y otros actores, como el sector privado y las

administraciones públicas. Al promover la colaboración y la coordinación en la toma de decisiones, se abren oportunidades para la creación de alianzas estratégicas que fortalezcan el impacto y la sostenibilidad de las iniciativas sociales.

En definitiva; la gobernanza participativa en el tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana tiene un impacto significativo en la economía social y el bienestar de la sociedad en su conjunto. A través de la inclusión de diferentes actores en la toma de decisiones, se fortalece la eficacia y la legitimidad de las acciones implementadas. Además, la gobernanza participativa promueve la colaboración, la equidad y la participación ciudadana, contribuyendo a la construcción de una sociedad más inclusiva y equitativa.

A continuación, señalare algunos aspectos adicionales relacionados con la gobernanza participativa del tercer sector y su impacto en la economía social desde la perspectiva del tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana; donde se resaltan cómo la gobernanza participativa en el tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana no solo tiene un impacto en la economía social, sino que también impulsa la autogestión, la cooperación, la innovación y la mejora de la calidad de los servicios; donde al promover la participación ciudadana y la toma de decisiones colectivas, se construye una sociedad más inclusiva, equitativa y solidaria, donde las organizaciones del tercer sector desempeñan un papel fundamental en la promoción del bienestar común:

- 1. Fortalecimiento de la capacidad de innovación:** La gobernanza participativa fomenta la creatividad y la capacidad de innovación en el tercer sector. Al involucrar a diferentes actores con diversos conocimientos y perspectivas, se generan ideas nuevas y se promueve la búsqueda de soluciones innovadoras para abordar los desafíos sociales. Esto puede resultar en el desarrollo de programas y proyectos más efectivos y adaptados a las necesidades cambiantes de la comunidad.
- 2. Impulso a la responsabilidad social empresarial:** La gobernanza participativa en el tercer sector también puede influir en la responsabilidad social empresarial de las organizaciones y empresas privadas. Al promover la participación ciudadana y la transparencia en la toma de decisiones, se fomenta un entorno en el que las empresas se sienten más comprometidas con la responsabilidad social y la sostenibilidad. Esto puede llevar a prácticas empresariales más éticas, el apoyo a iniciativas sociales y una mayor colaboración entre el tercer sector y el sector privado.
- 3. Promoción de la educación y la conciencia social:** La gobernanza participativa en el tercer sector puede tener un impacto significativo en la educación y la conciencia social de la comunidad. Al involucrar a diferentes actores en los procesos de toma de decisiones, se crea una oportunidad para la sensibilización y la educación sobre temas sociales relevantes. Esto puede promover una

mayor comprensión y empatía hacia las problemáticas sociales, así como una mayor participación de los ciudadanos en la construcción de soluciones.

4. **Generación de datos e información relevante:** La gobernanza participativa puede fomentar la generación de datos e información relevante sobre las necesidades y los desafíos sociales. Al involucrar a los actores directamente afectados, se pueden recopilar datos más precisos y contextualizados que respalden la toma de decisiones informada. Esta información puede ser utilizada por las organizaciones del tercer sector, las administraciones públicas y otros actores para diseñar políticas y programas más efectivos y basados en evidencia.
5. **Fortalecimiento de la confianza y la legitimidad:** La gobernanza participativa en el tercer sector contribuye a fortalecer la confianza y la legitimidad de las organizaciones en la comunidad. Al dar voz a los diferentes actores y permitirles influir en las decisiones, se crea un sentido de propiedad y responsabilidad compartida. Esto puede resultar en una mayor confianza de los beneficiarios, los voluntarios, los financiadores y la sociedad en general hacia el tercer sector y sus acciones, lo que a su vez puede facilitar la colaboración y la obtención de recursos.
6. **Mesa de Diálogo Civil de la Comunidad Valenciana con el Tercer Sector de Acción Social:** Objetivo de reconocer el papel del tercer sector de acción social como clave en la defensa de los derechos sociales y como elemento transformador de nuestra sociedad valenciana, que tiene que avanzar hacia la cohesión, seguir trabajando para reducir las desigualdades y perseverar en la lucha contra la exclusión social, tal y como se hace desde la política social y donde La Plataforma del Tercer Sector de Acción Social de la Comunidad Valenciana constituye una vía de acción ciudadana complementaria a la gestión de los poderes públicos, dotada de una capacidad integradora y papel activo en la cohesión e inclusión social, cubriendo las necesidades de los colectivos más desfavorecidos de la sociedad valenciana, especialmente aquellos con riesgo de pobreza, exclusión social y vulnerabilidad; siendo una herramienta de referencia en la interlocución política entre una Administración Pública y el tercer sector; que podríamos reseñar como buena práctica política en línea con un modelo de gobernanza participativa; donde el tercer sector de acción social está teniendo una cogobernanza, no solo en el sistema público de servicios sociales, sino una posición sobre el conjunto de la política pública de servicios sociales.

Desde la perspectiva del tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana, existen otros aspectos importantes relacionados con la gobernanza participativa y su impacto en la economía social. A continuación, presento algunos de ellos:

- 1. Fortalecimiento de la autonomía y la autogestión:** La gobernanza participativa permite que las organizaciones del tercer sector de acción social se empoderen y tomen decisiones de manera autónoma. Esto fomenta la autogestión y la capacidad de respuesta frente a los desafíos y necesidades de la comunidad, lo que a su vez contribuye al desarrollo de la economía social.
- 2. Generación de empleo y desarrollo local:** La implementación de la gobernanza participativa en el tercer sector implica la participación de diferentes actores, incluyendo a los trabajadores y beneficiarios de los servicios. Esto puede dar lugar a la creación de empleo local, promoviendo la inclusión socioeconómica y el desarrollo de la comunidad.
- 3. Fomento de la cooperación y la economía solidaria:** La gobernanza participativa en el tercer sector de acción social implica la colaboración y la construcción colectiva de soluciones. Esto fomenta la cooperación entre organizaciones, la creación de redes y la promoción de la economía solidaria, donde se prioriza el bienestar común y se busca un impacto social positivo.
- 4. Innovación y adaptabilidad:** La participación activa de los diferentes actores en la toma de decisiones impulsa la generación de ideas innovadoras y soluciones creativas a los desafíos sociales y económicos. Además, al estar en contacto directo con las necesidades y demandas de la comunidad, las organizaciones del tercer sector pueden adaptarse de manera más efectiva a los cambios y evolucionar en respuesta a nuevas realidades.
- 5. Innovación y la transformación digital:** El sector debe intentar aprovechar el impulso que ha tomado la coordinación entre las entidades sociales a raíz de la pandemia de la covid-19 para ganar en innovación, en mayor capacidad de respuestas sociales y en sostenibilidad; esta innovación, que ha de hacerse en colaboración estrecha con administraciones y empresas ha de ir de la mano de una profunda transformación digital en un mundo que será digitalizado.
- 6. Mejora de la calidad de los servicios y la intervención social:** La inclusión de los beneficiarios de los servicios en los procesos de toma de decisiones contribuye a una intervención social más efectiva y centrada en las necesidades reales de las personas. Esto se traduce en una mejora en la calidad de los servicios ofrecidos, así como en la generación de resultados más positivos y sostenibles en el ámbito social.
- 7. Rendición de cuentas y transparencia:** La gobernanza participativa promueve la rendición de cuentas y la transparencia en las organizaciones del tercer sector. Al involucrar a los diferentes actores en la toma de decisiones, se fomenta la responsabilidad compartida y se fortalece la confianza de la comunidad en las acciones y resultados de las organizaciones.
- 8. Participación ciudadana y empoderamiento:** La gobernanza participativa del tercer sector en la Comunidad Valenciana permite que los ciudadanos se

involucren activamente en la toma de decisiones relacionadas con las políticas sociales y económicas. Esto fomenta el empoderamiento de la ciudadanía al darles voz y voto en los procesos que afectan su bienestar y el de su comunidad.

- 9. Enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social:** La gobernanza participativa promueve la adopción de prácticas sostenibles y socialmente responsables en el tercer sector de acción social. Al involucrar a diferentes actores, se pueden tomar decisiones que consideren los aspectos ambientales, sociales y económicos, asegurando la sostenibilidad a largo plazo de las iniciativas y proyectos.
- 10. Generación de impacto social:** La participación activa de los actores del tercer sector en la gobernanza participativa permite identificar y abordar las necesidades sociales de manera más efectiva. Al trabajar en colaboración, se pueden desarrollar estrategias y programas que generen un impacto positivo en la comunidad, promoviendo la equidad, la inclusión y el bienestar social.
- 11. Acceso a recursos y financiamiento:** La gobernanza participativa puede facilitar el acceso a recursos y financiamiento para las organizaciones del tercer sector. Al promover la transparencia y la rendición de cuentas, se genera confianza en los donantes, entidades financieras y actores públicos, lo que puede traducirse en mayores oportunidades de financiamiento y apoyo para llevar a cabo proyectos y actividades en el ámbito del tercer sector para poder mantener una financiación adecuada y con la búsqueda constante de nuevas fuentes de obtención de ingresos provenientes de la explotación de sus propios recursos, consiguiendo reducir considerablemente la dependencia económica externa, lo que redundaría favorablemente en su independencia.

Estos puntos resaltan cómo la gobernanza participativa en el tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana promueve la participación ciudadana, el enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social, la generación de impacto social y el acceso a recursos y financiamiento. Estos aspectos contribuyen a fortalecer el tejido social y económico de la comunidad, impulsando la economía social y solidaria en la región.

3. Conclusiones

La gobernanza participativa en el tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana desempeña un papel esencial en la promoción de la economía social y el bienestar de la comunidad; donde la participación activa de los diferentes actores sociales, desde los beneficiarios hasta los voluntarios y trabajadores, garantiza una gestión más eficiente y transparente de las organizaciones.

Además, la participación ciudadana en la toma de decisiones asegura que los programas y servicios se ajusten a las necesidades reales de la comunidad.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la implementación de la gobernanza participativa requiere un compromiso y un esfuerzo continuo por parte de todas las partes involucradas; donde se deben superar desafíos como la diversidad de actores, la toma de decisiones consensuadas y la implementación efectiva de los resultados participativos, siendo necesario establecer mecanismos de comunicación efectivos, promover la capacitación y la formación de los participantes, y garantizar la transparencia y la rendición de cuentas en todo el proceso.

Siendo importantísimo mantener un diálogo entre la Administración, el Tercer Sector y el resto de agentes sociales y económicos, propiciando estructuras adecuadas y eficaces de coordinación que coadyuven a potenciar la labor que viene desarrollando dicho Tercer Sector de Acción Social, ya que las entidades que lo componen han sido y son piezas fundamentales para la disminución de los efectos negativos de las crisis económicas y sociales.

LA INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL Y GÉNERO: UNA RESPUESTA AL GRAN RETO DE LA IGUALDAD

Saioa Arando

Eunate Elio

Mondragon Unibertsitatea

Carmen Marcuello

Universidad de Zaragoza

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. INVESTIGACIÓN EN MATERIA DE ESS Y GÉNERO. 3. PROPUESTA DE UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN SOBRE GÉNERO Y ECONOMÍA SOCIAL. REFERENCIAS.

1. Introducción

Una de las características que describe el amplio espectro de las familias que componen la Economía Social y Solidaria (ESS) es la diversidad. Cada una de las familias cuenta con sus propios criterios de definición, creación de empresas y articulación de sus prácticas organizativas. Pero en todas ellas rigen unos mismos valores de igualdad, solidaridad y democracia y un mismo fin hacia una economía más justa y solidaria. Lo mismo ocurre cuando hablamos de la situación de género de la ESS: existe una gran diversidad en cuanto a participación de las mujeres se refiere, tanto desde el punto de vista de la segregación horizontal y vertical, como de la brecha salarial o las prácticas igualitarias. Pero en todas las familias de la ESS subyace un interés actual por fortalecer la perspectiva de género en sus prácticas y por fomentar la igualdad entre mujeres y hombres de sus empresas. A pesar de que la igualdad de género no ha sido el eje central de actualización de las organizaciones de ESS (Arando, et al.,2023), poco a poco ha ido entrando en la agenda de las mismas.

De hecho, diversos estudios reconocen la importancia de la ESS para revertir las desigualdades de género en múltiples niveles (Matthaei, 2009; Bottini et al, 2021, Contantini y Sebillio, 2022; Mutuberría, 2022, Pérez, 2022). Por ejemplo, la OCDE

(2023) destaca que la ESS ofrece experiencias y aprendizajes en la reducción de disparidades salariales y de liderazgo entre hombres y mujeres, lo cual puede servir como base para impulsar políticas públicas en estas áreas. La ILO (2015) también reconoce la labor de las cooperativas en favorecer el acceso de las mujeres al mercado laboral. De hecho, los principios fundamentales de la ESS, como la solidaridad, la priorización de las personas sobre el capital y la gobernanza democrática y participativa, pueden ser poderosos impulsores para abordar la discriminación y lograr la igualdad de género. En particular, el principio de libre adhesión, debería disminuir las barreras al acceso al mercado laboral que tradicionalmente han padecido las mujeres, mientras que la gobernanza democrática y participativa de las entidades de la ESS pueden empoderar a las mujeres y promover su ascenso a puestos de toma de decisiones.

Para poder avanzar en la disminución de las desigualdades, es fundamental comprender mejor los mecanismos de toma de decisiones en la ESS y su impacto en la transformación de las prácticas que fomentan la igualdad de género, en términos de participación laboral, liderazgo y remuneración. Además, es necesario visibilizar las cuestiones relacionadas con las mujeres en este ámbito, para poder replicar los avances logrados en la ESS en la economía en general. Al hacerlo, se puede promover una mayor equidad de género y fomentar el empoderamiento de las mujeres en todos los sectores económicos.

Por otro lado, Europa está apostando claramente por el fomento de la ESS. En su Plan de Acción de Fomento de la Economía Social de la Unión Europea (2021), no sólo por el potencial que estas organizaciones tienen para la creación del empleo, sino por su capacidad de impacto social. En este plan, además, se destaca la importancia de garantizar que la aplicación del plan en los distintos países se realice con una perspectiva transversal de género. Esto implica asegurar la plena integración de la igualdad de género en todas las acciones del plan para la economía social, poniendo especial atención en el apoyo y promoción de empresas sociales dirigidas por mujeres.

Sin embargo, a pesar de la importancia de la ESS en el desarrollo social y económico de Europa y en la reducción de las desigualdades de género y promoción del empoderamiento de las mujeres en la participación activa y liderazgo dentro de las organizaciones de la ESS, existe una falta significativa de estudios e investigaciones que ayuden a comprender los diversos factores que promueven o frenan la igualdad de género en estas organizaciones y en su capacidad para transformar la realidad de los territorios en los que operan. La investigación tampoco se ha centrado en visibilizar la contribución de las mujeres a las organizaciones de la ESS.

Es por ello que en este capítulo se presenta una reflexión sobre los desafíos en la investigación en el ámbito de género y economía social. Se ofrece un panorama general de las principales investigaciones relacionadas con la ESS y las mujeres. Además,

se presentan los temas clave y una posible agenda de investigación sobre economía social y género.

2. Investigación reciente en materia de ESS y género

La revisión de la investigación en materia de ESS y género pone de manifiesto la escasez de estudios en este ámbito (Arando et al, 2023; Marcuello et al, 2021). La investigación sobre la ESS desde una perspectiva de género ha recibido poca prioridad por parte de los investigadores e investigadoras, debido principalmente a la falta de documentación, estadísticas, materiales y datos disponibles necesarios para llevar a cabo reflexiones y estudios en este ámbito. Esta realidad es común en muchos países, pero es particularmente relevante en el caso de España. Esta circunstancia dificulta la elaboración de diagnósticos precisos y, como consecuencia, limita la capacidad de realizar contribuciones significativas en términos de políticas específicas para el sector con un enfoque de género. Las organizaciones de la ESS tampoco han sido habitualmente escogidas para las investigaciones de corte cualitativo, por lo que la literatura especializada carece de investigaciones referentes al respecto.

Por ello, estudios, como los realizados por Marcuello et al. (2021) y Mutuberría (2021), además de mostrar esta limitación, destacan la necesidad de una mayor investigación en este área. Es más, estos trabajos hacen una llamada a investigadoras e investigadores, responsables políticos y otras partes interesadas a colaborar en la generación de conocimientos y la implementación de políticas específicas que aborden las desigualdades de género en la ESS y promuevan la inclusión y el empoderamiento de las mujeres en este sector económico.

Entre los trabajos más recientes existen aquellos que ofrecen la visión de la participación de las mujeres en la ESS y apuntan los retos que tiene la misma en lo que a la desigualdad de género se refiere. Entre los escasos estudios destaca el informe de la OCDE (2023) que realiza un análisis pormenorizado y con una visión internacional sobre la participación de las mujeres en la economía social y solidaria. Este informe, a partir de diferentes fuentes de datos y ejemplos de países sobre el empleo de las mujeres en la ESS: i) analiza el empleo de las mujeres en la ESS, ii) explora los retos para la igualdad de género en la ESS y, iii) ofrece recomendaciones políticas para reconocer el trabajo y el liderazgo de las mujeres en la ESS y en la economía en general. Por otro lado, Baruah (2023, p.239) en el análisis que realiza sobre la igualdad de género en la ESS propone que “en el futuro, el sector de la ESS deberá hacer frente a los retos más profundos y persistentes de la desigualdad de género, como la escasa representación de las mujeres en los puestos de liderazgo de las ESS y el hecho de que las mujeres de todo el mundo sigan soportando una carga desproporcionada de

las actividades de mantenimiento y cuidado del hogar. Además, según esta autora, en el futuro, la ESS también deberá ir más allá de la conceptualización “género igual a mujer”, debiendo reconocer y rectificar otras formas de opresión y desigualdad social basadas en la raza, la etnia, la clase, la casta, la sexualidad y la discapacidad.

Existen otros pocos estudios que relacionan la ESS con el enfoque de la economía feminista (Arando et al, 2023; Baruah, 2023; Guerin et al, 2021; Hillenkamp y Dos Santos, 2019). En estos trabajos se destaca que, tanto la ESS como la economía feminista, comparten la visión de que las relaciones económicas y sociales deben basarse en valores de igualdad, solidaridad y justicia. Ambos enfoques buscan superar los modelos económicos tradicionales que perpetúan las desigualdades de género y promueven prácticas más inclusivas y responsables desde una perspectiva feminista. Otra parte importante de los trabajos se centra en la participación y liderazgo de las mujeres en las entidades de ESS. Entre ellos, destacan Castro et al (2020), Costantini y Sebillo (2022), Hernández et al (2020), Esteban et al (2016) y Lyon, Humber (2012), Elío (2011). En general se pone de manifiesto que, a pesar de que la segregación vertical es menor en las entidades de la ESS que en el mercado laboral general, todavía persiste en las organizaciones de la ESS. Las mujeres todavía siguen teniendo una escasa representación en la toma de decisiones y el liderazgo y estas organizaciones no siempre ofrecen espacios de empoderamiento para las mujeres. Asimismo, se resalta la feminización de los trabajos y desarrollo de una parte de las entidades de la ESS donde predominan las mujeres (Parente y Martinho, 2018), replicando la segregación horizontal presente en la economía en general. Los escasos estudios sobre la brecha salarial de género en las entidades de economía social tampoco muestran conclusiones claras sobre la magnitud de la brecha salarial en las organizaciones de la ESS respecto al resto de las organizaciones (Magne et al., 2023) El ámbito del emprendimiento femenino en la ESS también está comenzando a ser analizado y los primeros estudios sugieren que las emprendedoras perciben el modelo cooperativo, y por extensión el de la economía social, como un modelo empresarial que se encuentra en consonancia con sus valores y mejor adaptada al estilo de trabajo y vida de las emprendedoras (Bastida et al, 2020, Bastida et al, 2022, Gómez, 2019, Oliveira, 2019). Finalmente, otra línea de investigación emergente en este ámbito se centra en cómo avanzar en la relación entre la ESS y la economía de los cuidados (Tarditti et al, 2021).

Consideramos que es fundamental abordar esta brecha de conocimiento y fomentar la investigación en la intersección de la ESS y el género. Esto permitirá obtener una comprensión más profunda de las dinámicas y desafíos que enfrentan las mujeres en la ESS, así como identificar las mejores prácticas y políticas para promover la igualdad de género en este ámbito. Además, es necesario recopilar y analizar datos sólidos y fiables para respaldar las investigaciones y favorecer la toma de decisiones de las personas responsables en las entidades de la ESS y agentes vinculados con los ecosistemas de la ESS.

3. Propuesta de una agenda de investigación sobre género y Economía Social

Dado el incipiente estadio en el que se encuentra la investigación de la ESS desde la perspectiva de la igualdad de género, es importante poner el foco en la realización de un mayor número de estudios con planteamientos específicos y también multidisciplinarios. Son necesarios análisis desde múltiples enfoques como la economía, sociología, derecho o historia, que aporten evidencias y conocimientos basados tanto en técnicas cuantitativas y cualitativas. Este apartado trata de identificar líneas de investigación relevantes para visibilizar la contribución de las mujeres a la ESS y tratar de disminuir las desigualdades que persisten en la actualidad.

En primer lugar, con respecto a la visibilización de la contribución de las mujeres a la economía social es necesario recopilar y analizar datos sobre la participación de las mujeres, desde una visión global de la ESS y en realidades particulares (diferentes familias de entidades, contextos económicos y geográficos, sectores). Para ello es necesario contar con fuentes de información de calidad. No obstante, en materia de fuentes de información y estadísticas sobre las mujeres en la ESS hay un acuerdo generalizado sobre la escasez de las mismas y la necesidad de avanzar en mejorar las fuentes de información, así como en la definición, sistematización y estandarización de indicadores (OCDE, 2023; ILO, 2022). En paralelo, también se requiere realizar estudios cualitativos que permitan una comprensión más profunda de la relación bidireccional entre la ESS y el colectivo de mujeres. Estos estudios ayudarán a captar aspectos no cuantificables y proporcionarán un entendimiento más completo de cómo la ESS afecta y es afectada por la contribución y participación de las mujeres. Asimismo, es necesario realizar un análisis del pensamiento que sustenta la ESS y el cooperativismo desde una perspectiva de género y feminista. Esta exploración crítica permitirá identificar posibles sesgos, estereotipos o estructuras de poder que puedan perpetuar desigualdades de género en el ámbito de la ESS.

En segundo lugar, existe una creciente demanda de estudios que reflexionen sobre los retos de las organizaciones de la ESS en el ámbito de la desigualdad de género, abordando cuestiones como la segregación vertical y horizontal, la brecha salarial y otros aspectos relevantes. No solo se trata de cuantificar estos conceptos, sino también de comprender en detalle cuáles son los factores clave que impulsan o dificultan la igualdad efectiva dentro de estas organizaciones. En este sentido, resulta prioritario identificar las palancas que pueden favorecer o frenar la consecución de la igualdad de género en el ámbito de la ESS. Existen investigaciones avanzadas en otros sectores que pueden ofrecer ideas y perspectivas valiosas, y que podrían aplicarse y extenderse al contexto de la ESS.

Tercero, son necesarios análisis que midan el impacto de las medidas y prácticas adoptadas en la disminución de las desigualdades. Establecer los indicadores críticos y medir su evolución en el tiempo desde un enfoque longitudinal permitirá evidenciar los avances que la ESS está dando a favor de la igualdad de género e identificar y entender aquellos elementos clave que están teniendo un mayor impacto en dicha evolución.

Cuarto, es necesario profundizar en la articulación de la ESS y la economía feminista, para generar un discurso innovador que permita a las organizaciones de la ESS situarse en la vanguardia de la igualdad de género y el feminismo, y sea capaz de aplicar prácticas que eliminen las estructurales patriarcales que limitan la igualdad de género y apuesten por modelos de gestión inclusivos que estén basados en el bienestar de todas las personas. Es decir, ampliar su mirada de manera interseccional para la búsqueda de prácticas transformadoras y transversales más allá del sistema sexo-género.

Finalmente, la sociedad actual reclama con vehemencia la igualdad real y efectiva entre las mujeres y los hombres. Y las organizaciones de la ESS, gracias a sus principios y valores, cuentan con elementos intrínsecos para poder avanzar hacia un modelo organizativo más igualitario, así como una responsabilidad superior al resto de organizaciones empresariales que nace de su naturaleza social y solidaria. No obstante, deben actualizar su discurso y aplicar prácticas feministas más avanzadas en el ámbito de la igualdad. La investigación de la ESS y género nos aportará pistas para dar pasos hacia esta igualdad, visibilizando así tanto la aportación de las mujeres a la ESS, como el potencial de la ESS en la inclusión y el empoderamiento de las mujeres en el ámbito laboral.

Referencias

- ARANDO, S., ELÍO, E., MARCUELLO, C. (2023); La Economía Social y Solidaria desde una perspectiva de género, (*Forthcoming*).
- BARUAH, B. (2023). Gender Equality and Empowerment in the Social and Solidarity Economy. *Encyclopedia of the Social and Solidarity Economy*. Edward Elgar Publishing Limited in partnership with United Nations Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy (UNTFSSSE).
- BASTIDA, M., OLVEIRA, A. & CANELO, M. (2020): Factores de atracción para el emprendimiento cooperativo femenino. Análisis del microemprendimiento en Galicia. In Dicapua, M.A, Senent, M.J., Fajardo, G., Economía social y solidaria y género: aportes transdisciplinarios desde Europa y Latinoamérica, Tirant lo Blanch, pp. 49-78.
- BASTIDA, M., OLVEIRA, A., & VAZQUEZ TAIN, M. A. (2022). Are cooperatives gender sensitive? A confirmatory and predictive analysis of women's collective entrepreneurship. *Annals of Public and Cooperative Economics*. DOI: 10.1111/apce.12405
- CASTRO, R., BANDEIRA, P., & SANTERO-SANCHEZ, R. (2020a). The Social Economy, Gender Equality at Work and the 2030 Agenda: Theory and Evidence from Spain. *Sustainability*, 12, 5192. 10.3390/su12125192
- COSTANTINI, A., & SEBILLO, A. (2022). Gender Equality and Women Empowerment in Social Economy Enterprises: Enablers and Barriers. CIRIEC International, (2022/02).
- ESTEBAN, M.L., GARGALLO, A. & PÉREZ, F.J. (2016): "¿Presentan las cooperativas contextos favorables para la igualdad de género?: Especial referencia a la provincia de Teruel", CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 61-92.
- GUÉRIN, I., HILLENKAMP, I., & VERSCHUUR, C. (2021). Solidarity Economy Under a Feminist Lens: A Critical and Possibilist Analysis. In C. Verschuur, I. Guérin & I. Hillenkamp (Eds.), *Social Reproduction, Solidarity Economy, Feminisms and Democracy: Latin America and India* (pp. 31-63). Springer International Publishing. 10.1007/978-3-030-71531-1_3
- HERNÁNDEZ ORTIZ, M.J.; GARCÍA MARTÍ, E.; MARTÍNEZ JIMÉNEZ, R.; PEDROSA ORTEGA, C.; RUIZ JIMÉNEZ, C. (2020) El efecto de la diversidad de género sobre el rendimiento de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 133.
<https://dx.doi.org/10.5209/REVE.67337>
- HILLENKAMP, I., & DOS SANTOS, L. L. (2019). The domestic domain within a post-colonial, feminist reading of social enterprise: towards a substantive, gender-based concept of solidarity enterprise. *Theory of social enterprise and pluralism: Social Movements, Solidarity Economy, and Global South* (pp. 90-115). Routledge Publisher.

- ILO (2015). Advancing gender equality the co-operative way, International Labour Office, Enterprises Department, Geneva, retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_379095.pdf [access date: 10.06.2021].
- ILO (2022). Decent work and the social and solidarity economy. International Labour Organization, Report VI, 110th Session.
- LYON, F., & HUMBERT, A. L. (2012). Gender balance in the governance of social enterprise. *Local Economy*, 27(8), 831-845. 10.1177/0269094212455158
- MAGNE, N., PEROTIN, V., FAKHFAKH (2023). Gest editorial: Introduction to the special issue "diversity and employee participation. *Journal of Participation and Employee Ownership*, Vol.6, n°1. DOI 10.1108/JPEO-06-2023-031
- MARCUELLO, C., ÁLVAREZ, J. F., BARRAGÁN, M. D. C., & NAVARRO, E. (2021). Mujeres, Cooperativismo y Economía Social y Solidaria en Iberoamérica, OIBESCOOP.
- MUTUBERRIA, V. (2022): "Economía social y géneros: apuntes para el debate urgente desde la experiencia Argentina", En *Mujeres, Cooperativismo y Economía Social y Solidaria en Iberoamérica*, In Marcuello, C., Barragán, M.C., Navarro, E., Álvarez, J. F (Eds.), (pp. 31-56).
- OLVEIRA, A. & BASTIDA, M. B. (2019): Motivaciones de las mujeres para emprender en cooperativas, Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre ESS (UNTFSSSE).
- OECD. (2023). Beyond pink-collar jobs for women and the social economy. OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Papers.
- PARENTE, C., & MARTINHO, A. L. (2018). The "Places and Non-places" Held by Women in Social Economy Organizations. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 29(6), 1274-1282. 10.1007/s11266-017-9942
- TARDITTI, M. D. M., SAMPER, S. E., & RIVERA-FERRE, M. G. (2021). Mujeres en la Economía Social y Solidaria: ¿alternativas socioeconómicas para todas?. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (102), 123-159.

LAS COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO DE NUEVA GENERACIÓN, COMO RESPUESTA AL RETO DE LA INTEGRACIÓN EMPRESARIAL

Juan F. Juliá Igual

Felipe Palau Ramírez

Elena Meliá Martí

Erasmus Isidro López Becerra

Eduardo Miranda Ribera

CEGEA, Universitat Politècnica de València

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EMPRESARIAL EN LAS COOPERATIVAS. 2. LA COOPERATIVA DE SEGUNDO GRADO DE NUEVA GENERACIÓN. UN NUEVO CONCEPTO DE INTEGRACIÓN. 3. CONCLUSIONES, A MODO DE RESUMEN. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción. Los procesos de integración empresarial en las cooperativas

Una de las mayores dificultades que afrontan los productores agrarios para mejorar sus rentas es su débil posición negociadora en la cadena de valor agroalimentaria. Esto se debe, principalmente, al reducido tamaño de sus explotaciones, situación que deriva en un escaso poder de negociación frente a los operadores comerciales con los que se relacionan. Estos son, principalmente, los grandes proveedores de insumos que, en la mayoría de los casos, se corresponden con grandes grupos multinacionales de la industria agroquímica y la gran distribución comercial, cada día más concentrada. En España según la consultora Kantar, más del 51% de la demanda de alimentos está en manos de cinco grandes firmas (Mercadona 25,2%, Carrefour 9,2%, Lidl 6,2%, Día 4,8%, Eroski 4,3%), algo que también sucede en otros países europeos donde las 5 mayores firmas de cada país demandan la mayor cantidad de alimen-

tos, tal es el caso de Holanda (80,1%), Alemania (79,2%), Francia (78,9%), Portugal (75,4%), UK (74,6%), e Italia (58,1%).

A principios de siglo, la profesora Lamo de Espinosa acuñó esta situación con el término de “doble presión inversa”, situación que dificulta la posición negociadora en precios de los productores, con las consecuencias que ello comporta para las rentas de sus explotaciones (Lamo de Espinosa, 2002). De igual forma, el conocido informe Batzeli, que se presentó en 2009 ante la Comisión de agricultura y desarrollo rural del Parlamento europeo, hace referencia a la enorme asimetría en la cadena de valor alimentaria donde los productores y sus organizaciones, derivado de su reducido tamaño empresarial, son el eslabón más débil (Meliá et al., 2018). De ahí, que el mencionado informe señale como acciones prioritarias reequilibrar el peso de los productores en la cadena alimentaria y establecer un mayor control sobre los márgenes en los precios alimentarios.

En este orden de cosas el informe del profesor Bijman de la Universidad de Wageningen para la Comisión Europea en 2012, también muestra la preocupación por la necesidad de dotar a las cooperativas del sector agroalimentario de una mayor dimensión, destacando, además, que estas singulares organizaciones tienen una relevancia a la hora de ayudar a los agricultores a retener una mayor cuota del valor añadido en la cadena alimentaria (Bijman 2012). En este contexto, destaca el posicionamiento de la Comisión Europea, en concreto, en la Comunicación de 2010 sobre la nueva PAC, en la que señala que, “no se mejorará si no se invierte la tendencia a la disminución de los productores en su participación en el valor añadido generado en la cadena alimentaria”. De ello se infiere la importancia que la nueva política agraria concede al papel de las organizaciones de productores como elemento esencial de concentración y ordenación de la oferta agraria en el mercado europeo.

Para dar respuesta a la necesidad de reequilibrar a los productores mediante organizaciones cooperativas de mayor dimensión y la ordenación y supervisión de las relaciones en la cadena de valor, en agosto de 2013 se promulgaron la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario y la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria; que en nuestra opinión han tenido un menor impacto del esperado. De hecho ambas normas han requerido en estos años de su desarrollo normativo, y en particular la de la cadena alimentaria que por una lado no ha cumplido suficientemente sus objetivos (García-Azacarte 2021) y era necesario revisar para transponer en ella la nueva normativa comunitaria sobre prácticas desleales, dando lugar a la nueva Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (Juliá et al 2022).

Lo cierto es que, afortunadamente, los agricultores y sus cooperativas asumen la necesidad de agruparse en cooperativas agrarias de mayor dimensión, ya que el tamaño es un factor de competitividad claro y que puede ayudar en esa tarea de re-

equilbrales mejor en la cadena alimentaria y de captar una parte mayor del valor añadido generado en ella. Desde luego la experiencia de algunos países europeos, especialmente del norte es bien ilustrativa, la presencia de grandes grupos cooperativos con un tamaño medio y un volumen de facturación muy superior a la media europea, es reconocido como un factor clave de competitividad. Esto es algo que pudimos comprobar bien con el estudio que gracias a CAJAMAR realizamos con visitas y entrevistas *in situ* a las organizaciones líderes cooperativas agrarias de Dinamarca, Holanda, e Irlanda (Juliá et al 2010).

Es cierto que, actualmente, este necesario proceso de redimensionar al alza el tamaño de nuestras cooperativas es bien entendido y compartido por la mayoría de nuestro cooperativismo agroalimentario en España, de hecho es una de las líneas prioritarias que vienen apareciendo en planes y estrategias de modernización que emergen desde Cooperativas Agroalimentarias de España, organización representativa de nuestro cooperativismo agroalimentario y que sin duda está realizando una muy buena labor de apoyo y concienciación a sus bases en esta materia:

De hecho, la reciente evolución del tamaño de nuestras cooperativas agrarias según los datos que publica el OSCAE y que desarrolla esta organización muestran una tendencia hacia un mayor tamaño medio, aunque todavía por debajo de la media europea y muy inferior a la de los países del norte. Ahora bien, hay comunidades autónomas en las que los procesos de integración han sido ya importantes y han dado sus resultados, como es el caso de Andalucía que con menos de la cuarta parte de nuestras cooperativas controla casi el 40% de la facturación de todo el cooperativismo agrario español, y quince de las mayores cooperativas agroalimentarias cooperativas andaluzas se encuentran entre las veinte primeras exportadoras agroalimentarias cooperativas.

Todo ello ha llevado que en buena parte de nuestros territorios estén surgiendo proyectos de integración empresarial entre cooperativas agroalimentarias que buscan ganar tamaño y con él mejorar su competitividad al significar ello reducción de costes operativos que mejoran su eficiencia, pero también algo que les permite mejorar su posición en los mercados, no solo por su mayor volumen de oferta, también, por el hecho de que un mayor tamaño les permite desarrollar mejor otros factores de competitividad, como la innovación, diversificación e internacionalización.

En este camino, una de las primeras cuestiones a abordar es bajo que formula van a desarrollar esos procesos de integración. En general, se suelen plantear dos primeras opciones, por un lado, los procesos de fusión empresarial que suponen integración plena, la llamada vinculación de patrimonios de las cooperativas participantes, o bien la de un agrupamiento bajo una nueva cooperativa de segundo grado de la que forman parte como socias las cooperativas integrantes, que preservan la independencia de sus patrimonios. Es cierto que estos procesos ofrecen ventajas y desventajas distintas que las cooperativas participantes deben valorar bien (Juliá, Server, Meliá 2004).

Y es en este punto donde se observa que muchos de los procesos de integración que se vienen realizando en España han utilizado la fórmula de la cooperativa de se-

gundo grado frente a la fusión de cooperativas, aunque han habido también algunos procesos de integración bajo esta fórmula muy exitosos pese a su complejidad como es el caso de ALIMER, resultado de un proceso de integración nada menos que de ocho entidades asociativas y que hoy es una de las mayores cooperativas de primer grado de España y la primera en la región de Murcia con 1750 socios y 1200 empleos directos y una facturación ya cercana a los 250 millones de €.

Las razones fundamentales que plantean muchas cooperativas para optar por un proceso de integración bajo la fórmula de una nueva cooperativa de segundo grado son, por un lado, el deseo de mantener la cooperativa origen y no vincular patrimonio de esta con otras entidades y, por otro lado, las dificultades que se plantean en un proceso de fusión para la correcta estimación y valoración de los equilibrios patrimoniales necesarios de establecer en el proceso de negociación a la hora de fijar las aportaciones o cuotas de los socios en la nueva entidad.

Sin embargo, la mayor facilidad que parece derivarse a la hora de realizar un proceso de integración bajo una cooperativa de segundo grado no debe hacer olvidar que la nueva entidad, si se quiere que cumpla bien su función integradora y aporte las ventajas esperadas de un proceso como este, requiere de un desarrollo que, siendo conforme a la legislación cooperativa, permita el mayor y mejor desarrollo de la nueva entidad como proyecto de integración empresarial que lidere plenamente la gestión conjunta de las actividades que son el objeto del proceso. Ello aconseja, como expondremos a continuación, el desarrollo de una nueva concepción de la cooperativa de segundo grado, la que venimos a denominar de nueva generación.

2. La cooperativa de segundo grado de nueva generación. Un nuevo concepto de integración

El contexto en el que nace la necesidad de configurar el concepto de cooperativa de segundo grado de nueva generación es la creación de una nueva Organización de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) integrada por las secciones comerciales u hortofrutícolas de cooperativas agroalimentarias de primer grado que desean integrarse para ser más competitivas y eficientes. De esta manera, se pretende que la integración de las secciones hortofrutícolas de cada una de las cooperativas de base sea plena y así poder conseguir una dirección unitaria. El problema de esta nueva estructura reside en aquellas cooperativas en las que solamente concurren dos socios y los acuerdos adoptados en la Asamblea General puedan quedar bloqueados. Para evitar esta situación, se plantea la configuración de unos pactos parasociales con el objetivo de aprobar aquellas decisiones de los órganos sociales, que exigen la unanimidad o una mayoría reforzada de votos (Paz-Ares, 2003). El origen de un hipotético bloqueo surge de di-

ferentes limitaciones establecidas por el legislador -estatal y autonómico- para evitar que uno o varios socios controlen la cooperativa (Vázquez Pena, 2018). En este sentido, interesa presentar un cuadro resumen en el que se incluye toda la normativa -estatal y autonómica- que regula la configuración de una cooperativa de segundo grado:

Nombre de la Ley	Abreviatura	Artículo
Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas	LC	77
Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas	LCAnd	108
Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón	LCARA	90
Ley del Principado de Asturias 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas	LCAst	129 a 133
Ley 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria	LCCan	131
Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas de Cataluña	LCCat	137 a 140
Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha	LCCLM	154 a 156
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	LCCVal	101
Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León	LCCyL	125
Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi	LCEus	146 a 151
Ley 9/2018, de 30 de octubre, de Sociedades Cooperativas de Extremadura	LCEx	130 a 134
Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia	LCGal	130
Ley 5/2023, de 8 de marzo, de sociedades cooperativas de las Illes Balears	LCIBal	152 a 155
Ley 4/2022, de 31 de octubre, de Sociedades Cooperativas Canarias.	LCICan	137
Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja	LCLRio	130
Ley 2/2023, de 24 de febrero, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid	LCMad	131 a 136
Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra	LCNav	81
Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas, de la Región de Murcia	LCRMu	133

En el caso de la legislación estatal, cuando la cooperativa de segundo esté integrada exclusivamente por dos socios, ninguno de ellos podrá ostentar más de un 50% del capital social y cuando concurren más de dos socios el límite será del 30% (art. 77 LC). Esta limitación del 50% del total de los derechos de voto por parte de los socios también se exige cuando la cooperativa de segundo grado ostente la condición de OPFH (art. 17 Real Decreto 532/2017, de 26 de mayo, por el que se regulan el reconocimiento y el funcionamiento de las organizaciones de productores del sector de frutas y hortalizas).

Sin embargo, en el ámbito autonómico se encuentran algunas diferencias tanto en los límites del porcentaje del capital social que podrán ostentar las personas socias con forma de cooperativa como en los porcentajes que podrán ostentar las personas socias sin forma de cooperativa. Por lo que respecta a los porcentajes que podrán ostentar las personas socias con forma de cooperativa, en la legislación de la Comunidad Valenciana, Asturias, Cataluña y La Rioja se limita el porcentaje de capital social que podrá ostentar cada persona socia al 50% (art. 101 LCCVal; art. 130 LCAs; art. 48.5 LCCat, art. 130.1 LCLRio); en la normativa andaluza se permite que una persona socia pueda ostentar hasta un 75% del capital social, debiendo pertenecer, al menos, el cincuenta y uno por ciento de dicho capital, a sociedades cooperativas (art. 108.3 LCAnd). En relación con los límites del capital social que podrán ostentar los socios sin carácter cooperativo se encuentran las siguientes diferencias: en Castilla-La Mancha el límite se establece en el 49% del capital social (art. 155.1 LCCLM); en Castilla y León el límite será del 30%; en Madrid y Navarra de 1/3 del capital social (art. 132.1 LCMad; art. 81.2 LCNav); en Galicia también será de 1/3 del capital social, pero si hay 3 socios el límite se elevará al 40% y si solamente hay 2 socios el acuerdo se deberá adoptar por unanimidad (art. 130.6 LCGal); en las Islas Canarias el límite se establece en el 45% del capital social (art. 137.2 LCICan); en Murcia el límite será del 30% salvo en los casos de dos cooperativas en los que el límite será del 50% (art. 133.1 LCMur); y en la Comunidad Valencia el límite será del 40% (art. 101.3 LCCVal). El resto de normativa autonómica permite que las cooperativas puedan libremente modular el importe del capital social en los estatutos sociales, en función de la actividad cooperativizada comprometida por cada socio [*ad ex.* art. 90.c) LCARA; art. 131.3 LCCan; art. 149.2 LCEus; art. 133.1 LCExt; art. 134.1 LCMad]

De este modo, cuando solamente concurren dos socios en una cooperativa de segundo grado de nueva generación cuyo ámbito de actuación sea, por ejemplo, la Comunidad Valenciana no quedaría más remedio que adoptar los acuerdos por unanimidad, como, por ejemplo, prevé expresamente la legislación estatal para estas cooperativas integradas por dos socios (art. 26.6 LC). Estas situaciones de bloqueo podrán darse igualmente en cooperativas de otras comunidades cuando sean una OPFH o en sociedades cooperativas con una estructura societaria que facilite situaciones de empate o que impida la adopción de acuerdos que exigen mayoría de dos tercios de votos.

Esta situación evidencia que cada problema planteado en relación con una cooperativa de segundo grado podrá tener hasta 18 soluciones diferentes al no existir uniformidad de criterio en el ámbito cooperativo estatal y autonómico. Ante esta situación, se debería promulgar una Ley estatal marco y para mantener la cesión de estas competencias (para legislar en materia cooperativa) a las Comunidades Autónomas se las debería permitir a estas desarrollar algunos de los aspectos de la normativa estatal, respetando, en todo momento, los criterios establecidos en la normativa marco.

3. Conclusiones, a modo de resumen

La reducida dimensión de una gran parte de las cooperativas agroalimentarias españolas hace necesario un avance hacia mayores niveles de integración, con los que concentrar mayores volúmenes de producción, mejorar su eficiencia, reducir sus costes y en definitiva mejorar las liquidaciones a sus socios. En otros países de la Unión Europea, en especial los del norte, este camino lo han recorrido por medio de fusiones de cooperativas. Sin embargo, en España la concentración de cooperativas se ha llevado a cabo mayoritariamente a través de estructuras de segundo grado, las cuales han permitido a las cooperativas de base la internacionalización de sus producciones, la consecución de economías de escala, y en definitiva mejorar su competitividad. Algunas de estas cooperativas de segundo grado hoy son firmas líderes en sus respectivos campos de actividad.

Pese a ello, estas estructuras no siempre han dado la respuesta esperada, ya que se han abordado más como un proceso de agrupación formal que de verdadera integración, lo que ha limitado la explotación de todas sus capacidades. Esto explica que en general hayan resultado más exitosos los modelos de las cooperativas del Norte de Europa, más comprometidas en sus procesos de integración, que los de las cooperativas del Sur, como es el caso de las españolas.

De todo ello se deduce que el modelo de cooperativa de segundo grado puede ser válido siempre que derive en una verdadera integración en el ámbito de la gestión. Ello ha motivado la exploración de nuevas fórmulas sobre la base de la cooperativa de segundo grado, que hemos denominado de nueva generación, que persiguen una integración real de la dirección operativa y comercial de sus secciones hortofrutícolas. Para reforzar la estructura y capacidad de gestión de estas cooperativas, los pactos parasociales se plantean como una herramienta interesante para dar solución a las posibles situaciones de bloqueo que se pueden dar en los órganos sociales. Lo interesante de estas estructuras de segundo grado es que se configuran como proyectos abiertos a la incorporación de nuevas cooperativas.

Bibliografía

- BIJMAN, J. et al. (2012). "Support for farmers' cooperatives", Wageningen UR.
- GARCIA AZCARATE, T. (2021). Cadena Alimentaria y derecho de la competencia, Distribución y Consumo, 1: 34-41.
- JULIÁ IGUAL, J. F. et al. (2004). "Procesos de fusión en cooperativas agrarias.", Mundi-prensa.
- JULIÁ IGUAL, J. F. et al. (2022). "Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias". Tirant Lo Blanch, Valencia.
- JULIÁ IGUAL, J. F., et al. (2010). "Los factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo." Fundación Cajamar.
- LAMO DE ESPINOSA, J. (2002). La crisis económica global y la crisis agraria española. Colección Mediterráneo Económico, Cajamar, 16: 47-83.
- MELIÁ MARTÍ, E. et al. (2018). "El gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas". Modelos de referencia y casos empresariales. Monografías, Ed. Cajamar Caja Rural.
- PAZ-ARES, C. (2003). El *Enforcement* de los Pactos Parasociales. Actualidad Jurídica Uría & Menéndez. Núm. 5/2003, págs. 19-43.
- PUENTES-POYATOS, R. et al. (2010). Las sociedades cooperativas de segundo grado como instrumento de cooperación entre cooperativas: aspectos económicos y organizativos, en Revista de Estudios Empresariales, Segunda época, Núm. 1, págs. 103-128.
- VÁZQUEZ-PENA, M. J. (2018). "Formas personificadas de integración: Cooperativas de segundo grado", en PEINADO-GRACIA, J. I. (dir.): Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas, Tomo II, 2.^a ed., Tirant.

COOPERATIVAS DE INICIATIVA SOCIAL EN LOS SECTORES ENERGÉTICOS Y DE LAS TELECOMUNICACIONES

Carmen Pastor Sempere

Universidad de Alicante¹¹⁶

Vocal del Consejo para el Fomento de la Economía Social¹¹⁷

Laura Llopis Pastor

Abogada (Madrid)¹¹⁸

SUMARIO: 1. CARACTERIZACIÓN DOGMÁTICA Y FUNCIONAL: UNA NUEVA CLASE DE COOPERATIVAS QUE PERSIGUEN ESTRATEGIAS DE INTERÉS GENERAL (EUROPEO Y LOCAL), SIN ÁNIMO DE LUCRO. 2. SERVICIOS E INFRAESTRUCTURAS ESENCIALES. ALGUNOS EJEMPLOS CONCRETOS. A) Comunidades Energéticas. B) Redes de telecomunicaciones. 3. A MODO DE CONCLUSIÓN. BIBLIOGRAFÍA.

1. Caracterización dogmática y funcional: Una nueva clase de cooperativas que persiguen estrategias de interés general (europeo y local), sin ánimo de lucro

Las respuestas a las crisis comunes, sin riesgo moral, como COVID-19, o las más que probables vicisitudes derivadas del calentamiento global, deben transitarse en una “Economía Digital Sostenible”. Para ello se requiere de instrumentos “preventi-

116. Realizado en el marco del grupo de investigación BAES Blockchain Lab de la universidad de Alicante. La publicación es parte del proyecto PROMETEO 2023 para grupos de investigación de excelencia. CI-PROM/2022/26 cuya IP es Carmen Pastor Sempere (Conselleria de Innovación, Universidades, Ciencia y Sociedad Digital, Dirección General de Ciencia e Investigación) y del TED2021-129787B-I00, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033 y por la Unión Europea “NextGenerationEU”/PRTR, cuya IP es M^a José Vañó Vañó.

117. Órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la economía social, y órgano de colaboración, coordinación e interlocución de la economía social y la Administración General del Estado.

118. https://www.linkedin.com/in/laura-l-31bb191a6?miniProfileUrn=urn%3Ali%3Afs_miniProfile%3AACoAADA4M4cBKOUu1wyre0L7SetJMJ528aCjEk&lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad_flagship3_search_srp_all%3B92tLUVI2RLG33PZszUXflQ%3D%3D

vos y restaurativos” que den respuesta a un nuevo paradigma de mercado¹¹⁹. Es en estos momentos cuando más se requiere de la técnica jurídica para dar soluciones adecuadas. Debemos estar preparados desde la ciencia jurídica para la comprensión integral e indisoluble de ambos mundos, tecnológico y jurídico, y dar respuesta a los retos que plantean sus interacciones y las nuevas crisis. El tiempo dirá cómo se diseña la arquitectura del “nuevo Derecho mercantil sostenible” del que, por el momento, solo presentamos uno de sus pilares fundamentales¹²⁰; la sociedad cooperativa de iniciativa social y su configuración como entidades sin ánimo de lucro¹²¹ que persigan estrategias comunitarias de interés general, introducidas por Artículo 99 bis, Decreto Ley 4/2023, de 10 de marzo, del Consell de modificació del Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de cooperativas de la Comunitat Valenciana (DOGV de 15 de marzo de 2023)¹²².

119. PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2020) *Economía digital sostenible*, Ed. Thomson Reuters Aranzadi, Madrid. 2020. ISBN 978-84-1345-047-6. Monografía reseñada en CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, ISSN 1577-4430, N.º. 39, 2021, págs. 427-430, por Ainhoa Fernández García de la Yedra (res.).

120. PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2022) 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*, ISSN 1577-4430, N.º. 41, 2022 (Ejemplar dedicado a: Plan de Acción de la UE y nuevos Retos de la digitalización para la Economía Social), págs. 7-10.

121. En nuestra opinión, es más sencillo interpretar según lo establecido en la primera parte de la Disposición Adicional primera de la ley 27/1999, cuando señala que podrán ser calificadas como sociedades cooperativas sin ánimo de lucro las que gestionen servicios de interés colectivo o de titularidad pública, así como las que realicen actividades económicas que conduzcan a la integración laboral de las personas que sufran cualquier clase de exclusión social, y añadiríamos “ y persigan estrategias comunitarias de interés general”. Si bien, sobre su debate doctrinal en referencia a las comunidades, Vid. FAJARDO GARCÍA, G. (2021), “El Autoconsumo de energía renovable, las comunidades energéticas y las cooperativas”, Noticias de la economía pública, social y cooperativa, n.º 66 [http://ciriec.es/wp-content/uploads/2021/07/Revista_66_CIDEC.pdf]. FAJARDO GARCÍA, G./ FRANTZESKAKI, M. (2021) “Las comunidades energéticas en Grecia”. REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos, vol. 137, e71866. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.71866>, M.º José Vañó, (2022) Cooperativizar la energía: la fórmula para el empoderamiento del consumidor Revista de treball, economia i societat, ISSN 1137-0874, ISSN-e 1137-0874, N.º. 106, 2022. GONZÁLEZ PONS, E./ GRAU LÓPEZ, C (2021): Las cooperativas de consumo eléctricas y las comunidades energéticas, Hispacoop, 2021 [<https://hispacoop.es/wpcontent/uploads/2022/02/Informe-Cooperativas-consumo-electricas-yComunidades-Energeticas-OK.pdf>].

122. Siempre han existido casos y desarrollos legislativos muy destacables en este ámbito en la Comunidad Valenciana, nos remitimos sobre ello a MONZÓN, JOSÉ LUIS, y ANTUÑANO, IGNACIO. (2013): Cooperativismo y responsabilidad social de la empresa. (Caso Koopera). CIRIEC España, Valencia. El Decreto Legislativo 2/2015, que aprueba el texto refundido actual de la Ley de cooperativas de la Comunidad Valenciana, dedicaba su artículo 114 a las cooperativas no lucrativas. Se establece, en primer lugar, que la Generalitat, a través del Registro de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, calificará como entidades de carácter no lucrativo a las cooperativas que, por su objeto, actividad y criterios económicos de funcionamiento, acreditaran su función social. Según la ley valenciana, se entenderá que acreditan esta función social las cooperativas cuyo objeto consista en la mejora de la calidad y condiciones de vida de la persona, considerada de forma individual o colectiva. el objeto que se señala en el párrafo anterior es tan genérico que cabe en el prácticamente cualquier tipo de actividad; por lo que la propia ley establece en un ítem separado que en todo caso, se considerarán cooperativas no lucrativas las que se dediquen principalmente a

El actual texto, en el momento de redacción de este trabajo, añade un nuevo artículo 99 bis, redactado como sigue:

1. *La Generalitat y las entidades locales favorecerán en su ámbito territorial la prestación de actividades y servicios de primera necesidad para sus ciudadanos mediante cooperativas que desarrollen servicios de interés económico general.*
2. *A los efectos de este artículo se considerarán actividades y servicios de primera necesidad los relativos a vivienda, salud, servicios sociales, atención a la dependencia, la protección e integración de grupos sociales vulnerables, los suministros básicos como el agua, la electricidad y las telecomunicaciones, la educación, la cultura, el deporte, la movilidad y el transporte.*

Las cooperativas reguladas en este artículo no tendrán ánimo de lucro en los términos que se señalan esta ley, se considerarán entidades de iniciativa social a los efectos previstos en la legislación sobre servicios sociales inclusivos de la Comunitat Valenciana y podrán gozar de los siguientes beneficios legales (.....).

Si bien, no ha estado exento de polémica lo que ha motivado la Resolución de 20 de junio de 2023, de la Secretaría General de Coordinación Territorial, por la que se publica el Acuerdo de 9 de junio de 2023, de la Comisión Bilateral de Cooperación Administración General del Estado-Generalitat, en relación con el Decreto-ley 4/2023, de 10 de marzo, del Consell, de modificación del Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de cooperativas de la Comunitat Valenciana¹²³. Sea como fuere la redacción final, y al hilo del espíritu de esta reforma de la LCCV, la Comisión Europea ha adoptado en junio de 2023 su primera estrategia de seguridad económica¹²⁴ que nace con el objetivo de minimizar los riesgos derivados de la dependencia europea de materias primas¹²⁵, incluida la energía, la fuga de tecnología o la coerción económica por parte de terceros países. Sin duda, la colaboración público-privada será también imprescindible

la prestación o gestión de servicios sociales, educativos, culturales, artísticos, deportivos o de tiempo libre u otros de interés colectivo o de titularidad pública, a la integración laboral de las personas que sufran cualquier clase de exclusión social, o a otras actividades que tengan por finalidad conseguir la superación de situaciones de marginación social de cualquier índole.

123. BOE; Núm. 159 miércoles 5 de julio de 2023 Sec. III. Pág. 93775. Disponible en:

<https://www.boe.es/boe/dias/2023/07/05/pdfs/BOE-A-2023-15636.pdf>

124. Bruselas, 20.6.2023 JOIN (2023) 20 final, disponible en:

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023JC0020>

125. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/repower-eu-affordable-secure-and-sustainable-energy-europe_es. Vid. PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2019) "Blockchain y tecnología de contabilidad distribuida como infraestructura ideal para la economía social (opinión de iniciativa)", *Noticias de la economía pública social y cooperativa = Noticias CIDEC*, ISSN 1131-6454, N.º. 62, 2019, págs. 49-50.

para hacer posible esta nueva economía sostenible “entre todos”. Si bien se ha venido haciendo referencia a las diferentes formas de cooperación entre las autoridades y el mundo empresarial, con el objetivo de garantizar la financiación, construcción, renovación, gestión o el mantenimiento de una infraestructura o la prestación de un servicio público. La colaboración público-privada lleva más de una década dominando el panorama de la gestión en las administraciones públicas, que se vería reforzada¹²⁶. En la práctica dos grandes modelos para este tipo de colaboraciones: una muy utilizada y sencilla de la mano de las externalizaciones, y otra más sofisticada, difícil y relativamente inédita en España, que se denomina los partenariados público-privados: Las externalizaciones: son servicios públicos que continúan bajo la titularidad y responsabilidad pública pero prestados por organizaciones privadas con ánimo o sin ánimo de lucro. Es el modelo más habitual en la Administración pública ya sea, por ejemplo, en servicios sociales, en equipamientos deportivos, en las revisiones de las ITV, etc. Nosotros entendemos que la cooperativa de iniciativa social es la estructura societaria idónea para hacer posible el modelo que creemos más interesante la objeto de dar cuerpo a la finalidad que se persigue con ellas, nos estamos refiriendo a los partenariados público-privados (*public-private partnerships*) a los que nos referimos al final de este breve trabajo.

2. Servicios e infraestructuras esenciales. Algunos ejemplos concretos

A) Comunidades energéticas

El Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que se adoptan y prorrogan determinadas medidas de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Ucrania¹²⁷, e incorpora al ordenamiento jurídico español los principios reguladores de las comunidades energéticas, que proviene de la Directiva (UE) 2018/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, relativa al fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables, que introduce

126. Vid. Guía elaborada por las profesoras del IUDESCOOP-UV Gemma Fajardo y M^a José Vañó, con la colaboración de Francisco Merino, director técnico de FECOVI, (2021) “Claves de la colaboración público-cooperativa en el ámbito local: vivienda, empleo y servicios públicos”. Disponible en: a web de IUDESCOOP: <https://www.uv.es/cidec/documents/lilibres/7-Guia-Base-Viva.pdf>. Vid. también, M^a José Vañó Vañó (2021) “Colaboración público-cooperativa local en clave energética. La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado” en homenaje al profesor José Luis Monzón Campos / coord. por Rafael Chaves Ávila; María José Vañó Vañó (aut.), José Luis Monzón Campos (hom.), ISBN 978-84-1397-333-3, págs. 33-52.

127. BOE. Núm. 154 jueves 29 de junio de 2023 Sec. I. Pág. 90565, disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2023/06/29/pdfs/BOE-A-2023-15135.pdf>

la nueva figura en el sector energético: las comunidades de energías renovables, que permiten una mayor implicación de los ciudadanos y autoridades locales en la transición energética, fundamental para el cumplimiento de los ambiciosos objetivos en materia de energías renovables¹²⁸. Mediante la participación de estos sujetos en los proyectos de energías renovables se moviliza capital privado adicional, revirtiendo asimismo los beneficios directamente en ellos, lo que incrementa la necesaria aceptación local de dichas fuentes de energía. De este modo, la Directiva (UE) 2019/944 del Parlamento Europeo y el Consejo, de 5 de junio de 2019, sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad y por la que se modifica la Directiva 2012/27/UE, ha supuesto la redefinición del marco general regulatorio de aplicación al sistema eléctrico, se apoya en el principio fundamental de empoderamiento al consumidor final de energía eléctrica. La profunda transformación de los modelos energéticos, marcados por la paulatina sustitución de tecnologías de producción convencional por energías renovables, requiere de la aparición de nuevos modelos de negocio y fuentes de flexibilidad que permitan continuar con la senda de integración de activos de producción renovable, con el propósito último de lograr los ambiciosos objetivos de descarbonización de la economía asumidos por España. Las denominadas comunidades ciudadanas de energía se conciben precisamente como respuesta a la coyuntura antes descrita, configurando un vehículo de participación ciudadana a través del cual los participantes pueden ver satisfechos todos sus derechos y libertades como consumidores finales de energía eléctrica, en aspectos relativos al acceso a la red en condiciones de no discriminación, y de participación en los mercados de electricidad gestionando los activos de generación que puedan tener asociadas¹²⁹.

Así pues, un ejemplo de comunidad, citada en la propia web del Ministerio (MITECO), “puede ser un pueblo con instalaciones solares fotovoltaicas de autoconsumo colectivo, vehículos eléctricos compartidos y puntos de recarga, una calefacción centralizada de biomasa y solar térmica (que también permita climatizar unas instalaciones deportivas), y un sistema de gestión de la demanda de energía, junto con una app para informar a los partícipes”. De este modo, se une transición digital y energética¹³⁰, en la llamada la “doble transición” habida cuenta de que la tecnología Block-

128. La Comisión Europea ejecuta, en respuesta a las dificultades y a las perturbaciones del mercado mundial de la energía causadas por la invasión rusa de Ucrania, el Plan REPowerEU, más detalles disponibles en https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/repower-eu-affordable-secure-and-sustainable-energy-europe_es.

129. El Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (en adelante MITECO) recientemente sometió a información pública el texto de un Real Decreto para regular las dos figuras jurídicas comprendidas dentro del ámbito de las comunidades energéticas –las comunidades de energías renovables y las comunidades ciudadanas de energía– disponible aquí <https://energia.gob.es/es-es/Participacion/Paginas/DetalleParticipacionPublica.aspx?k=595>

130. Sobre la doble transición verde y digital y cómo las tecnologías digitales sostenibles podrían permitir una UE neutra en carbono para 2050, vid el informe. MUENCH, S., STOERMER, E., JENSEN, K., ASIKAINEN, T., SALVI, M. AND SCAPOLO, F., *Towards a green and digital future*, EUR 31075 EN, Oficina de Publicaciones

chain (y su reciente regulación)¹³¹ y las comunidades energéticas, de acuerdo con la normativa europea, permiten que los ciudadanos produzcan, consuman, almacenen, compartan y vendan energía renovable colectivamente. Su finalidad principal es proporcionar beneficios ambientales, económicos y sociales a sus miembros y al entorno en el que desarrolla su actividad, más que una rentabilidad financiera. Y, como nos sigue indicando MINECO, aunque no se circunscriben al ámbito eléctrico –pueden beneficiarse de fuentes térmicas, de soluciones de movilidad o de eficiencia energética–, las comunidades están directamente ligadas al autoconsumo, ámbito que se está desarrollando a gran velocidad en España: la potencia instalada se ha multiplicado por 12 desde el año 2018 y ya supera los 5 GW.

De este modo, “gráficamente” la legislación debe ser apoyada “con tecnología y buena Gobernanza cooperativa” que de cauce a una gestión inteligente de la movilidad y la energía, la energía limpia, los mercados de energía P2P, el reciclaje y la reutilización en la economía circular al respaldar las plataformas de comercio P2P para la electricidad de los paneles solares en la azotea en las comunidades energéticas locales, ayudando a los operadores de sistemas de transmisión a integrar la generación distribuida, distribución de la demanda de energías renovables y mediante el seguimiento de la procedencia de la energía. La tecnología Blockchain es clave en este desarrollo de comunidades más inclusivas y sostenibles aspectos estos destacados por la Comisión como generadores de un “cambio social positivo a través de la descentralización y la desintermediación de los procesos relacionados con desafíos de sostenibilidad locales o globales”. En la actualidad contamos con varios ejemplos de gobernanza cooperativa en el ámbito de la energía y las comunidades energéticas, en la Comunidad Valenciana, sobre ello nos remitimos a trabajos previos¹³².

B) Redes de telecomunicaciones

El diseño de la red BlockchainFUE realizado por BAES fue presentado -en el marco de su propia iniciativa de opinión-, ante el Comité Económico y Social Europeo (EESC por sus siglas en inglés), -órgano consultivo de la UE compuesto por representantes de las organizaciones de trabajadores y empresarios y otros grupos de interés. Emite dictámenes sobre cuestiones de la UE para la Comisión Europea, el Consejo de la UE y el Parlamento Europeo, y actúa como puente entre las instituciones de la UE

de la Unión Europea, Luxemburgo, 2022, ISBN 978-92-76-52451-9, doi:10.2760/977331, JRC129319., disponible en: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC129319>

131. PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2022) “La nueva Economía Social del Dato (ESD)” *CIRIEC - España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, ISSN 1577-4430, N.º. 41, 2022 (Ejemplar dedicado a: Plan de Acción de la UE y nuevos Retos de la digitalización para la Economía Social), págs. 13-44.

132. PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2021) “Digitalización y cooperativas de plataforma”. Noticias de la economía pública social y cooperativa = Noticias CIDEA, ISSN 1131-6454, N.º. 68, 2021 (Ejemplar dedicado a: Digitalización y cooperativas de plataforma), págs. 30-52.

con capacidad decisoria y los ciudadanos europeos- organizó el 29 de mayo de 2019 una audiencia pública sobre “Blockchain: tecnología para la economía social 4.0”, en la que participé con la ponencia, “Redes Blockchain cooperativas: “una puerta abierta” a la “Cuarta Revolución Industrial”¹³³.

La creación y puesta en marcha en plena pandemia de la SPIN-OFF de la Universidad de Alicante BLOCKCHAINFUE. S. COOP.V¹³⁴, marcó un hito en cuanto a la gobernanza de las telecomunicaciones pues la primera vez que una cooperativa valenciana es titular de una red de estas características. La red BlockchainFUE, ha sido diseñada precisamente a este fin de cumplimiento legal y tecnológico y siguiendo los ODS, es una red singular en cuanto a su Gobernanza pues su titularidad es compartida por diferentes usuarios a través de la fórmula jurídica de cooperativa valenciana, constituyendo uno de los pocos casos de existo de la llamada P3¹³⁵. De este modo, respetuosa con el medio ambiente, baja en consumo de energía, algo esencial para la administración pública, que requiere que, además, cumpla con la legalidad y estándares europeos por el potencial número de evidencias electrónicas que pueden ser generados. En efecto, por las razones expuestas en anteriores trabajos, BlockchainFUE ha demostrado su capacidad de procesamiento de transacciones y su sostenibilidad. A este respecto, debe tenerse en cuenta que es una red pública permisionada, perfecta a estos efectos. Asimismo, la viabilidad del proyecto depende, de la validez legal de la configuración (técnica), y legal (eIDAS) de la base de datos descentralizada de la que se desprende la evidencia, y a través de la que deben “guardarse” de forma recurrente en el tiempo, por el que se crean sistemas de registro (archivo) en los que no existe el tercero que actúa como depositario de los documentos o mensajes electrónicos, como sucede con BLOCKCHAINFUE. En ello, es necesario determinar si previamente se ha cumplido con el servicio de almacenamiento electrónico seguro que, amparado bajo el Reglamento eIDAS, sea capaz de conservar las firmas electrónicas, sellos y certificados vinculados a los datos o documentos que se resguardan de forma recurrente en el tiempo para preservar la integridad y el valor probatorio de los archivos.

En esta compleja materialización tanto de la tecnología, como de la comunidad “de nodos” que la sostiene se ha necesitado de la cooperación de la administración pública “especializada” para dar servicio a la “general”. A mayor abundamiento, ISTECS, empresa del sector público instrumental de GVA cuya misión es la de ser instrumento de GVA -para facilitar la transformación digital de la sociedad, prestando servicios resilientes e innovadores de telecomunicaciones, identidad digital y tecnologías habilitadoras y con una clara vocación de impulso de la colaboración público-privada-, es miembro fundador de la cooperativa y, a través de BlockchainFUE está proporcionan-

133. Disponible en <https://www.eesc.europa.eu/en/news-media/presentations/social-economy-blockchain-and-new-jobs-presentation-0#downloads>.

134. Vid. <https://www.blockchainfue.com/>

135. (P3) PPP «PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP» o asociación público-privada APP.

do los mecanismos técnicos y formales para que la Generalitat comience a implementar casos de uso y a naturalizar el uso de los servicios descentralizados de la red pública 'blockchain' con total seguridad y confianza, sin los problemas de cumplimiento legal y/o elevado consumo energético de otras redes de similares características. Aquí en el caso de BlockchainFUE el elemento clave es el control que realiza la cooperativa para garantizar la calidad del servicio a un coste razonable. Los partenariados público-privados (*public-private partnerships*): son fórmulas de colaboración en las que dos o más organizaciones públicas y privadas independientes colaboran de forma voluntaria desarrollando conjuntamente productos y/o servicios, compartiendo riesgos, costos y beneficios. Esta dinámica de colaboración es muy usual en los países anglosajones, pero poco utilizada en nuestro país. Es un modelo muy complejo que, además de las obligaciones legales, hay que construir la confianza y el compromiso de ambas partes. El tema clave es que ambos actores (públicos y privados) deben compartir los riesgos económicos de la iniciativa. En España esto no suele producirse ya que cuando el proyecto resulta ser un fracaso económico este es rescatado con dinero público, como por ejemplo el caso de las autopistas radiales de Madrid¹³⁶.

3. A modo de conclusión

Las Cooperativas de iniciativa social son un tipo societario idóneo para la colaboración público-privada en la provisión de servicios esenciales para la sociedad y la consecución. Su peculiar gobernanza democrática impide que puedan ser objeto de adquisición por grandes fondos de inversión, que dejarían a los ciudadanos desprovistos de la infraestructura que habilita el acceso a estos recursos esenciales, que podrían caer en manos extranjeras, agravando la dependencia de Europa con respecto a otras potencias económicas foráneas, cuestión que se ha evidenciado con la actual guerra de Ucrania (en el momento de la redacción de este trabajo). Asimismo, evitarán la especulación sobre recursos esenciales y la exclusión en el acceso a los mismos, a precios de coste en su producción y distribución, de capas sociales más desfavorecidas, entre las que incluimos las Pymes.

136. Durante los primeros años de la década de los 2000 se construyeron nuevas autopistas de peaje en España, momentos en los que se auguraba un aumento sustancial del tráfico en las autopistas ya construidas, bien por el boom del ladrillo o por un mayor volumen en los desplazamientos a las zonas costeras, y que venían a desahogar estas vías de alta capacidad. Las nueve autopistas rescatadas por el Estado pueden costar más de los 3.305 millones de euros que el Estado se había fijado como máximo a pagar, después de que el Supremo haya estimado parcialmente algunos recursos de las concesionarias de estas vías. Aunque no se ha fijado un nuevo precio, ya sabemos que esta cifra seguirá subiendo, sobre ello se hace eco, entre otros medios, europapress 7 febrero de 2022 sección /economía finanzas/transportes "Un fallo del Supremo contra el Gobierno disparará el coste del rescate de las autopistas quebradas". disponible en: <https://www.europapress.es/economia/transportes-00343/noticia-fallo-supremo-contra-gobierno-disparara-coste-rescate-autopistas-quebradas-20220207171603.html>

Bibliografía

- FAJARDO GARCÍA, GEMMA. (2021), “El Autoconsumo de energía renovable, las comunidades energéticas y las cooperativas”, Noticias de la economía pública, social y cooperativa, nº 66.
http://ciriec.es/wp-content/uploads/2021/07/Revista_66_CIDEC.pdf
- FAJARDO GARCÍA, GEMMA & FRANTZESKAKI, M. (2021) “Las comunidades energéticas en Grecia”. REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos, vol. 137, e71866.
<https://dx.doi.org/10.5209/reve.71866>.
- FAJARDO GARCÍA, GEMMA & VAÑÓ, MARÍA JOSÉ, con la colaboración de FRANCISCO MERINO, director técnico de FECOVI, (2021) “Claves de la colaboración público-cooperativa en el ámbito local: vivienda, empleo y servicios públicos”. Disponible en: a web de IUDESCOOP:
<https://www.uv.es/cidec/documents/llobres/7-Guia-Base-Viva.pdf>.
- GONZÁLEZ PONS, E. & GRAU LÓPEZ, C (2021): Las cooperativas de consumo eléctricas y las comunidades energéticas, Hispacoop, 2021. <https://hispacoop.es/wpcontent/uploads/2022/02/Informe-Cooperativas-consumo-electricas-yComunidades-Energeticas-OK.pdf>
- MONZÓN, JOSÉ LUIS & ANTUÑANO, IGNACIO. (2013): Cooperativismo y responsabilidad social de la empresa. (Caso Koopera). CIRIEC España, Valencia.
- MUENCH, S., STOERMER, E., JENSEN, K., ASIKAINEN, T., SALVI, M. & SCAPOLLO, F., Towards a green and digital future, EUR 31075 EN, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, Luxemburgo, 2022, ISBN 978-92-76-52451-9.
doi:10.2760/977331, JRC129319., disponible en:
<https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC129319>.
- PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2022) “La nueva Economía Social del Dato (ESD)” CIRIEC - España. Revista jurídica de economía social y cooperativa, ISSN 1577-4430, Nº. 41, 2022 (Ejemplar dedicado a: Plan de Acción de la UE y nuevos Retos de la digitalización para la Economía Social), págs. 13-44.
- PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2022) 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, ISSN 1577-4430, Nº. 41, 2022 (Ejemplar dedicado a: Plan de Acción de la UE y nuevos Retos de la digitalización para la Economía Social), págs. 7-10.
- PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2021) “Digitalización y cooperativas de plataforma”. Noticias de la economía pública social y cooperativa = Noticias CIDEC, ISSN 1131-6454, Nº. 68, 2021 (Ejemplar dedicado a: Digitalización y cooperativas de plataforma), págs. 30-52.

- PASTOR SEMPERE, CARMEN, (2020) Economía digital sostenible, Ed. Thomson Reuters Aranzadi, Madrid. 2020. ISBN 978-84-1345-047-6. Monografía reseñada en CIRIEC - España. Revista jurídica de economía social y cooperativa, ISSN 1577-4430, N.º. 39, 2021, págs. 427-430, por Ainhoa Fernández García de la Yedra (res.).
- VAÑÓ VAÑÓ, MARÍA JOSÉ (2022) Cooperativizar la energía: la fórmula para el empoderamiento del consumidor Revista de treball, economia i societat, ISSN 1137-0874, ISSN-e 1137-0874, N.º. 106, 2022.
- VAÑÓ VAÑÓ, MARÍA JOSÉ (2021) “Colaboración público-cooperativa local en clave energética. La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado” en homenaje al profesor José Luis Monzón Campos / coord. por Rafael Chaves Ávila; María José Vañó Vañó (aut.), José Luis Monzón Campos (hom.), ISBN 978-84-1397-333-3, págs. 33-52.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL: LA FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL COMO UNA OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO DE MODELOS EMPRESARIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas

Paloma Bel Durán

Josefina Fernández Guadaño

Sonia Martín López

Manuel López Millán

Escuela de Especialización Profesional en Economía Social,
Cooperativas y Otras Organizaciones de Participación de la
Universidad Complutense de Madrid

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. MARCO NORMATIVO DE REFERENCIA. 2.1. Legislación Nacional. 2.2. Legislación de la Comunidad de Madrid. 3. MARCO INSTITUCIONAL. 4. LA FP DUAL EN CENTROS DE ECONOMÍA SOCIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID. 5. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción

Las instituciones europeas reconocen la importancia de la educación y formación en Economía Social como parte integral de su enfoque para promover este modelo económico. Consideran que la educación y formación son fundamentales para fortalecer la Economía Social y garantizar su crecimiento sostenible. A través de programas educativos, fondos, proyectos de cooperación y reconocimiento de cualificaciones, se busca promover la adquisición de habilidades y conocimientos necesarios para impulsar la Economía Social en Europa.

En España, la Economía Social se encuentra regulada por la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (B.O.E. de 30 de marzo). En su artículo 2 la Ley define la Economía Social como el *conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado* llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los *principios* recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.

Pues bien, el 23 de mayo de 2017 los Gobiernos de 11 países de la UE firmaron la ‘Declaración de Madrid’, por medio de la cual reivindican un fuerte impulso europeo de la Economía Social en la agenda política de la UE, al considerarla un modelo empresarial prioritario para un futuro sostenible en el que prime la cohesión social y económica. Destacan la pertinencia de fomentar e incluir el emprendimiento bajo fórmulas de la Economía Social dentro de los planes de estudio en las diferentes etapas educativas (Lejarriaga et al., 2022).

Al relativo desconocimiento que existe en materia de emprendimiento en general entre docentes de los diferentes niveles formativos, se le añade el *desconocimiento de la Economía Social en general y de las sociedades cooperativas en particular, lo que conlleva a la percepción negativa de estas formas jurídicas por parte de los nuevos emprendedores*. Las empresas de participación y de Economía Social son grandes desconocidas, y esa falta de información provoca que las iniciativas de creación de sociedades no vayan dirigidas hacia las empresas sociales (Bel et. al. 2016). Incluso que no se potencien las prácticas de alumnos egresados de centros docentes de Economía Social en empresas de este mismo sector.

Este trabajo que analiza la situación actual de la Formación Profesional (FP) dual en los centros de Economía Social de la Comunidad Autónoma de Madrid (CAM), se enmarca en un proyecto de investigación más amplio que consiste en el estudio sobre “La formación profesional dual como reto de los centros de formación profesional de la Economía Social en la Comunidad de Madrid”¹³⁷. Para la consecución de sus objetivos fundamentales que, pretenden analizar la capacidad de los centros de Economía Social de Madrid para desarrollar la FP Dual en distintos sectores económicos y valorar el potencial de desarrollo de esta iniciativa para facilitar el acceso de los jóvenes al mercado de trabajo a través de la Economía Social, se considera fundamental poner en contexto la realidad actual dibujando un mapa con datos estadísticos de la FP dual en la CAM.

En los últimos años en España la FP ha recibido un impulso estableciendo un nuevo marco regulador para tratar de poner en valor una opción que puede contribuir a

137. La Escuela de Economía Social, Cooperativas y Otras Organizaciones de Participación (EESCOOP) de la Universidad Complutense ha desarrollado el proyecto de investigación en el marco de la Cátedra Extraordinaria de Cooperativismo y Economía Social-FECOMA sobre: “La formación profesional dual como reto de los centros de formación profesional de la Economía Social en la Comunidad de Madrid” (2022-2023).

reducir el desempleo juvenil que se sitúa, en 2022, para jóvenes menores de 24 años, en el 30,1 por ciento y a reducir el abandono escolar temprano, que constituye una lacra en nuestro país, al situarse en los primeros puestos de Europa con un 13,3 por ciento, en 2021, frente al 9,7 por ciento de media de la UE-27. En este sentido, todavía tenemos margen de mejora porque, según datos del Observatorio de la Formación Profesional¹³⁸, los titulados en FP tienen un menor peso en España (36 por ciento) frente a la UE-14 (41 por ciento), por lo tanto, conseguir aproximarnos a los promedios europeos constituye un reto social de primer orden.

Según el Observatorio de la Formación Profesional (Gamboa y Moso, 2022) uno de cada cinco españoles son titulados en FP, 5.821.849 personas, lo que supone el 22,2 por ciento de la población entre 25 y 64 años. Siendo, por este orden, la Sanidad, la Administración y la Informática las titulaciones más demandadas. En la Comunidad Autónoma de Madrid uno de cada seis madrileños tiene estudios de FP representando estos titulados el 16,59 por ciento de la población entre 25 y 64 años frente al 22,2 por ciento de media en el resto de España. La Sanidad seguida de la Informática y de la Administración y Gestión son las tres familias más demandadas en Madrid.

De acuerdo con los datos de estadística de las enseñanzas no universitarias (Ministerio de Educación y Formación Profesional)¹³⁹, durante el curso 2020-21 impartieron ciclos formativos en la modalidad dual en la Comunidad de Madrid 41 centros en el Grado Superior y 43 centros en el Grado Medio, siendo fundamentalmente los centros participantes de titularidad pública. Durante el curso 2020-21 el número de alumnos matriculados en ciclos formativos en la modalidad dual en la Comunidad de Madrid fue de 7.572, de los que 4.680 fueron varones y 2.892 mujeres. Más del 60 por ciento de los estudiantes matriculados en Formación Profesional dual en la Comunidad de Madrid lo hacen en grados superiores, superando el porcentaje matriculado en este nivel de enseñanza en España. Entre los cursos 2015-16 y 2020-21 el número de alumnos matriculados en los ciclos formativos en la modalidad dual se ha duplicado en la Comunidad de Madrid.

Este capítulo se estructura de la siguiente manera: se parte del marco regulador de referencia tanto en el ámbito nacional como autonómico para luego desarrollar el marco institucional. Posteriormente, se describe la situación de la FP dual en los centros de Economía Social de la Comunidad de Madrid para, en último lugar, realizar algunas conclusiones.

138. Observatorio de la FP en España. GAMBOA, J. y MOSO, M. (Dres) (2022) Informe 2022. Una nueva ley de FP para unos nuevos tiempos. ISBN: 978-84-09-41652-3
<https://www.observatoriofp.com/fp-analisis/anual>

139. Disponible en: http://estadisticas.mecd.gob.es/EducaJaxiPx/Datos.htm?path=/no-universitaria/alumnado/fp/2020-2021/dual/10/&file=dual_1_01.px&type=pcaxis

2. Marco de Normativo de referencia

2.1. Legislación Nacional

El modelo de FP dual se implanta en España por primera vez a través del Real Decreto 1529/2012 que nace con un amplio consenso. Según Bentolila et al. (2020) una de las virtudes del modelo es su flexibilidad que consiste en compatibilizar y alternar la formación que se adquiere en el centro educativo con la formación que se recibe en el centro de trabajo. En todo caso, el aspecto distintivo de la FP dual del sistema educativo según se recogía en el artículo 30.2 del citado Real Decreto era un mínimo del 33 por ciento de las horas de formación en el centro de trabajo.

No obstante, tras veinte años desde su aprobación España precisa de un nuevo modelo que dé respuesta a los importantes cambios habidos desde entonces para ajustar la oferta a las necesidades de cualificación que demanda el tejido productivo español, siendo uno de los motivos que justifican la reciente reforma introducida en la nueva Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de la Ordenación e Integración de la Formación Profesional. Por tanto, el objetivo prioritario de la nueva Ley es la adecuación del sistema de FP a las nuevas demandas y la definición de los nuevos perfiles profesionales emergentes, así como tanto la cualificación como la recualificación a lo largo de la vida. Esta flexibilidad es su signo distintivo y necesario en una economía en constante cambio técnico y económico.

Según el artículo 55.1 de la nueva ley toda la formación profesional (grados C y D del Catálogo Nacional de Estándares de Competencias Profesionales) tendrá carácter dual puesto que se realizará tanto en el centro de formación como en la empresa. Según el artículo 6.7 uno de los objetivos de la ley es “El impulso de la dimensión dual de la formación profesional y de sus vínculos con el sistema productivo en un marco de colaboración público-privada entre administraciones, centros, empresas u organismos equiparados, organizaciones empresariales y sindicales, entidades y tercer sector para la creación conjunta de valor, el alineamiento de los objetivos y proyectos estratégicos comunes, la superación de la brecha urbano/rural a través de una adecuada adaptación territorial, y el uso eficaz de los recursos en entornos formativos y profesionales”. La fase de formación en la empresa tendrá una duración mínima del 25 por ciento de la duración total prevista de la formación (artículo 55.5). A su vez, se distinguen dos regímenes de oferta, bien general, bien intensiva (artículo 65). En el régimen general la duración de la formación en empresa entre el 25 y el 35 por ciento (art. 66.1) y en el intensivo Duración de la formación en la empresa u organismo equiparado superior al 35 por ciento y retribuida en el marco de un contrato de formación (Art. 67).

En suma, la aplicación y consolidación de las novedades introducidas por el nuevo marco regulatorio dependerá, en cualquier caso, tanto del adecuado control y desarrollo normativo estatal como autonómico, puesto que, la transferencia de competencias a las Comunidades Autónomas hace que también se haya legislado en cada

una de ellas, siendo, por tanto, necesario para un análisis completo observar el marco legislativo de la Comunidad de Madrid.

2.2. Legislación de la Comunidad de Madrid

En la Comunidad de Madrid la normativa que regula la FP dual es:

- Orden 893/2022, de 21 de abril, de la Consejería de Educación, Universidades, Ciencia y Portavocía, por la que se regulan los procedimientos relacionados con la organización, la matrícula, la evaluación y acreditación académica de las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo en la Comunidad de Madrid.
- Orden 3413/2022, de 15 de noviembre, de la Vicepresidencia, Consejería de Educación y Universidades, por la que se modifica la Orden 893/2022, de 21 de abril, de la Consejería de Educación, Universidades, Ciencia y Portavocía, por la que se regulan los procedimientos relacionados con la organización, la matrícula, la evaluación y acreditación académica de las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo en la Comunidad de Madrid.
- Orden 2195/2017, de 15 de junio, de la Consejería de Educación, Juventud y Deporte, por la que se regulan determinados aspectos de la Formación Profesional dual del sistema educativo de la Comunidad de Madrid.

En la Comunidad de Madrid, a diferencia de otras autonomías, sólo se ofrece la modalidad dual en los Grados Medio y Superior, no así en el Grado Básico. La experiencia en la implantación de proyectos piloto de FP dual en la Comunidad de Madrid data del curso 2011-2012 demostrando su incidencia positiva en la tasa de inserción laboral del alumnado.

3. Marco Institucional

Uno de los principales retos de España es aumentar el número de jóvenes que escogen la opción de la Formación Profesional puesto que la tasa de matriculación es del 12 por ciento en España, frente al doble (25 por ciento) de la UE y al 29 por ciento de la OCDE. No obstante, en nuestro país se ha producido un incremento del 19,5 por ciento en los tres últimos cursos¹⁴⁰. El Plan de Modernización de la Formación Profesional¹⁴¹,

140. Puede verse en: <https://todofp.es/sobre-fp/nuevaleyfp2022.html> Fecha de consulta: 29/12/2022. Véase Plan estratégico de impulso de la Formación Profesional, componente 20 del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

141. MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL. (2020) Plan de modernización de la Formación Profesional. Disponible en: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.todofp.es/dam/jcr:5d43ab06-7cdf-4db6-a95c-b97b4a0e1b74/220720-plan-modernizacion-fp.pdf>

presentado en 2020, supone la continuidad y ampliación de las actuaciones previstas en el Primer Plan Estratégico de Formación Profesional (2018). Entre sus principios vertebradores está la colaboración público-privada y, singularmente, la participación de las empresas en la definición de perfiles competenciales y el establecimiento de los programas formativos (p.30). La FP dual adquiere una importancia estratégica para relanzar este modelo educativo atendiendo a las necesidades de las empresas y, de este modo, contribuye a incrementar la competitividad de nuestro tejido productivo.

A su vez, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia que, el Gobierno español presentó en 2021, en el marco del programa *Next Generation EU* (NGEU) contempla una inversión adicional en los próximos años con el propósito de aumentar el número de plazas ofertadas de formación profesional en nuestro país.

Por su parte, la Comisión Europea, consciente del papel determinante de la formación profesional, ha hecho de ella uno de los ejes prioritarios de la política común en el marco de la iniciativa del Espacio Europeo de Educación para el período 2021-2030. El objetivo comunitario es que, de aquí a 2025, “al menos el 60 por ciento de los titulados recientes en FP se beneficien de la exposición al aprendizaje en el trabajo durante su educación y formación profesionales”. Atendiendo a la Recomendación del Consejo de 24 de noviembre de 2020 sobre la educación y formación profesionales para la competitividad sostenible, la equidad social y la resiliencia 2020/C 417/01, que define los principios orientadores en orden a favorecer la flexibilidad de la educación y formación profesionales, en el sentido de que, tengan la capacidad de adaptarse rápidamente a las necesidades del mercado laboral y ofrezcan posibilidades de un aprendizaje de calidad a lo largo de la vida. En ese mismo año, la «Declaración de Osnabrück sobre la educación y formación profesionales como facilitadoras de la recuperación y de transiciones justas hacia economías digitales y ecológicas»¹⁴², establece nuevas actuaciones políticas para el período 2021-2025, entre ellas, desarrollar un Espacio Europeo de Educación y Formación y la EFP internacional.

La Recomendación del Consejo Europeo, de 2020, estableció como objetivo hasta 2025 que, el 60 por ciento de los titulados recientes en FP debería haberse beneficiado del aprendizaje en el trabajo durante sus estudios basado, a su vez, en la Recomendación del Consejo relativa al Marco Europeo para una formación de Aprendices de Calidad y Eficaz (2018).

El marco institucional europeo se completa con el Marco Europeo de Garantía de la Calidad en la Educación y formación profesionales (EQAVET) para apoyar a los Estados miembros en la mejora de la calidad de sus sistemas de EFP, y con el Sistema Europeo de Créditos para la Educación y la Formación Profesionales para mejorar el reconocimiento, la acumulación y la transferencia de los resultados del aprendizaje (Comisión Europea, 2022).

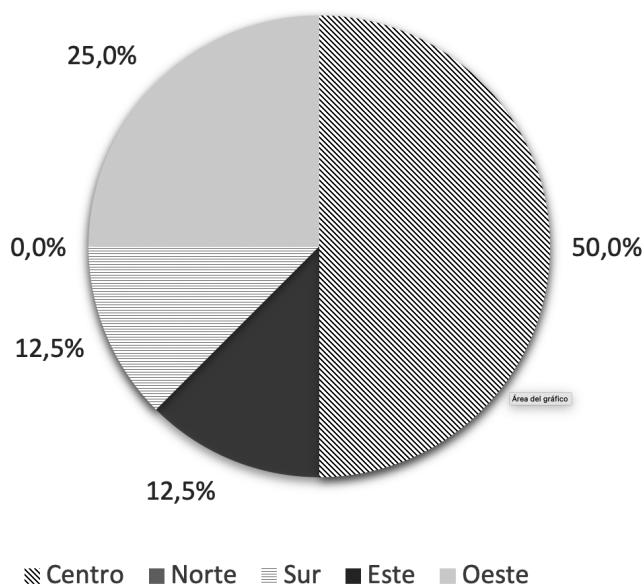
142. Puede consultarse en: <https://education.ec.europa.eu/es/education-levels/vocational-education-and-training/about-vocational-education-and-training>

4. La FP Dual en Centros de Economía Social de la Comunidad de Madrid

En la Comunidad de Madrid se han identificado ocho centros que durante el curso 2022-23 impartieron ciclos formativos de FP Dual de Grado Superior bajo fórmulas jurídicas de sociedades cooperativas (5 centros) y de fundaciones (3 centros), tratándose de centros concertados salvo en un caso, que es un centro privado¹⁴³.

La mitad de dichos centros se encuentran en el centro de Madrid, el 25 por ciento en la zona oeste y el 12,5 por ciento en las zonas norte y sur.

Gráfico 1. Distribución de centros de Economía Social* que impartieron Ciclos Formativos de Grado Superior en la modalidad dual en la Comunidad de Madrid. Curso 2022-23



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos www.comunidad.madrid.

* Centros que se han conseguido identificar a partir de la información publicada por la CAM sobre la oferta formativa, la información publicada en el BOCM y las páginas web de los centros.

143. Centros que se han conseguido identificar a partir de la información publicada por la CAM sobre la oferta formativa, la información publicada en el BOCM y las páginas web de los centros.

De los 19 ciclos formativos de Grado Superior en la modalidad ofertados por centros de la Economía Social en la Comunidad de Madrid durante el curso 2022-23, los que se impartieron en mayor número de centros fueron los ciclos formativos de “Administración y finanzas” (4 centros), “Educación infantil” (3 centros) e “Integración social” (2 centros).

Tabla 1. Ciclos Formativos de Grado Superior en la modalidad dual impartidos en centros de la Economía Social en la Comunidad de Madrid*. Curso 2022-23.

Ciclo Formativo de Grado Superior	Número de centros concertados en los que se imparte*
SSCS01 Educación Infantil	3
AFDS01 Acondicionamiento físico	1
ADGS02 Administración y finanzas	4
IFCS01 Administración de sistemas informáticos en red	1
IFCS03 Desarrollo de aplicaciones web	1
HOTS04 Dirección de cocina	1
AGAS02 Gestión forestal y del medio natural	1
QUIS01 Laboratorio Químico y control de calidad	1
FMES01 Programación de la producción en fabricación mecánica	1
AFDS02 Enseñanza y animación sociodeportiva	1
SSCS03 Integración social	2
COMS04 Comercio internacional	1
SAN302 Dietética	1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos www.comunidad.madrid

* Centros que se han conseguido identificar a partir de la información publicada por la CAM sobre la oferta formativa, la información publicada en el BOCM y las páginas web de los centros.

5. Conclusiones

En los últimos años, en España, la FP ha recibido un impulso estableciendo un nuevo marco regulador para tratar de poner en valor una opción que puede contribuir a reducir dos grandes lacras que afectan a nuestros jóvenes, el desempleo y el

abandono educativo temprano. Amparados en un marco institucional europeo que promueve iniciativas y reformas para aplicar una política de FP común centrándose, después de la crisis financiera, en la promoción del aprendizaje en el trabajo (Comisión Europea, 2022). En este sentido, la FP Dual es una modalidad que ofrece una formación en alternancia entre el centro educativo y el centro de trabajo que resulta más práctica y basada en la complementariedad.

Según la nueva Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de la Ordenación e Integración de la Formación Profesional, toda la formación profesional (grados C y D del Catálogo Nacional de Estándares de Competencias Profesionales) tendrá carácter dual puesto que se realizará tanto en el centro de formación como en la empresa (artículo 55.1). Así es que 10 años después de su nacimiento, la dualidad se ha impuesto como modelo práctico que beneficia a los alumnos del aprendizaje en el trabajo. La experiencia en la implantación de la FP dual en la Comunidad de Madrid, data del curso 2011-2012, habiendo demostrado su incidencia positiva en la tasa de inserción laboral del alumnado.

El objetivo de este trabajo ha sido realizar una estimación del número de centros de Economía Social que imparten FP dual en la Comunidad de Madrid. Para ello hemos recurrido a fuentes estadísticas oficiales de la Comunidad de Madrid (Consejería de Educación, Universidades, Ciencia y Portavocía) así como a las propias organizaciones representativas del sector.

En la Comunidad de Madrid se han identificado ocho centros que durante el curso 2022-23 impartieron ciclos formativos de FP Dual de Grado Superior bajo fórmulas jurídicas de sociedades cooperativas y de fundaciones, tratándose de centros concertados salvo en un caso que es un centro privado. Los ciclos formativos de Grado Superior en la modalidad que más se imparten en estos centros son los de “Administración y Finanzas”, “Educación Infantil” e “Integración social”.

Los datos ponen de manifiesto que queda todavía mucho por hacer y que es una responsabilidad compartida entre las administraciones y el propio sector impulsar tanto el número de centros de Economía Social que impartan la modalidad de FP dual como aquellos que acogen a alumnos en prácticas. La apuesta por el fomento de la FP dual en los centros de Economía Social, contando con el apoyo de las organizaciones representativas y las propias empresas de Economía Social, para que los alumnos puedan completar, tanto su formación académica como práctica, contribuirá sin duda al fortalecimiento del ecosistema de la Economía Social. De esta forma se puede conseguir contar con estudiantes formados, especializados en empresas de Economía Social que cuando finalicen sus estudios podrán incorporarse, bien como socios o trabajadores a empresas de Economía Social ya existentes, o bien promover sus propios proyectos de emprendimiento bajo fórmulas de Economía Social.

En esta línea, tanto las administraciones, como los centros de Economía Social en los que se imparte la FP dual, las organizaciones representativas y las propias empre-

sas de la Economía Social han de aunar esfuerzos y establecer líneas de colaboración para que la FP dual contribuya a la generación de riqueza y crecimiento del sector de la Economía Social facilitando la incorporación de nuevos profesionales con formación especializada, en definitiva para que la FP dual sea una oportunidad para la consolidación y desarrollo de modelos empresariales de la Economía Social.

Bibliografía

- AUCIELLO, I., LACUESTA, A., Y LLUIS, J. (2021). Oportunidades laborales y desajustes en la oferta y la demanda de plazas en las titulaciones de la Formación Profesional. Banco de España.
- BEL, P., FERNÁNDEZ-GUADAÑO, J., LEJARRIAGA, G. Y MARTÍN-LÓPEZ, S. (2016): *Fomentando la cultura emprendedora desde la educación primaria hasta la universidad: especial mención a las empresas de participación*. Ponencia presentada en el XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa: Economía Social: crecimiento económico y bienestar. Valencia, del 19 al 21 de octubre 2016.
- BENTOLILA, S., CABRALES, A., Y JANSEB, M. (2020). ¿Qué empresas participan en la formación profesional dual? *Papeles de Economía Española*, (166), 94-104.
- CHISVERT-TARAZONA, M. J., MOSO-DIEZ, M., MARHUENDA-FLUIXÁ, F. (2021). *Apprenticeship in dual and non-dual systems: Between tradition and innovation*. Peter Lang Verlag. <https://www.peterlang.com/document/1137084>
- COMISIÓN EUROPEA (2022). Educación y formación profesionales. Capacidades para hoy para el futuro. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2022. doi:10.2767/51742
- COMUNIDAD DE MADRID. Disponible en: www.comunidad.madrid
- CONSEJO EUROPEO (2020). Recomendación del Consejo de 24 de noviembre de 2020, sobre la educación y formación profesionales para la competitividad sostenible, la equidad social y la resiliencia, 2020/C 417/01. Disponible en: <https://education.ec.europa.eu/es/education-levels/vocational-education-andtraining/about-vocational-education-and-training>
- CONSEJO EUROPEO (2018). Recomendación del Consejo relativa al Marco Europeo para una formación de Aprendices de Calidad y Eficaz. Diario Oficial de la Unión Europea 2018/C 153/01.
- DIRECCIÓN GENERAL DE BILINGÜISMO Y CALIDAD DE LA ENSEÑANZA. Datos y cifras de la educación 2021-22. Disponible en: <https://www.educa2.madrid.org/web/estadistica-ensenanza>
- ESTADÍSTICAS DE LA ENSEÑANZA DE LA COMUNIDAD DE MADRID. Disponible en: https://estadisticas.educa.madrid.org/Report/ReportTemplate?ReportName=12_Alumnos_MatricFPGMedioAlumnosPorEdad&ReportDescription=Alumnos%20matriculados%20en%20Formaci%C3%B3n%20Profesional%20de%20Grado%20Medio%20en%20los%20Ciclos%20Formativos%20con%20mayor%20n%C3%BAmero%20de%20alumnos%20por%20edad&Width=100&Height=650
- GAMBOA, J. y MOSO, M. (Dres) (2022) Informe 2022. Una nueva ley de FP para unos nuevos tiempos. ISBN: 978-84-09-41652-3.

- MARTÍN LÓPEZ, S.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J.; BEL DURÁN, P.; LEJARRIAGA PEREZ DE LAS VACAS, G. (2013) Necesidad de medidas para impulsar la creación de las empresas de participación desde los diferentes niveles de enseñanza. *CIRIEC - España. Revista de economía pública, social y cooperativa*, ISSN 0213-8093, págs. 71-100
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL. Disponible en: <https://www.educacionyfp.gob.es/servicios-alcidudano/estadisticas.html>
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL. (2020) Plan de modernización de la Formación Profesional. Disponible en: <https://www.todofp.es/dam/jcr:5d43ab06-7cdf-4db6-a95c-b97b4a0e1b74/220720-plan-modernizacion-fp.pdf>
- OBSERVATORIO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL. Disponible en: https://www.observatoriofp.com/?gclid=CjwKCAiA0cyfBhBREiwAAAtStHGRRmBLure2q4Mvup0Kkw1F1YgC50ytF_yZ1C5NQt7k6yxk_TJAZkgBoCKwQAvD_BwE
- ORDEN 2062/2022, de 19 de julio, del Vicepresidente, Consejero de Educación y Universidades, por la que se autoriza la implantación de programas de Formación Profesional dual, en centros privados de la Comunidad de Madrid a partir del año académico 2022-2023. BOCM de 3 de agosto. Disponible en: https://www.bocm.es/boletin/CM_Orden_BOCM/2022/08/03/BOCM-2022080317.PDF
- ORDEN 1771/2020, de 31 de julio, del Consejero de Educación y Juventud, por la que se autoriza la implantación, modificación y cese de proyectos propios de Formación Profesional, en centros concertados y privados de la Comunidad de Madrid a partir del año académico 2020-2021. BOCM de 10 de agosto. Disponible en: https://www.bocm.es/boletin/CM_Orden_BOCM/2020/08/10/BOCM-2020081022.PDF
- ORDEN 2855/2019, de 19 de septiembre, de la Consejería de Educación y Juventud, por la que se autoriza la implantación de programas de Formación Profesional Dual, en centros privados de la Comunidad de Madrid a partir del año académico 2019-2020. BOCM de 27 de septiembre. Disponible en: https://www.bocm.es/boletin/CM_Orden_BOCM/2019/09/27/BOCM-2019092712.PDF
- ORDEN 1911/2016, de 14 de junio, de la de la Consejería de Educación, Juventud y Deporte, por la que se autoriza la implantación, modificación y cese de proyectos propios de Formación Profesional y Enseñanzas de Artes Plásticas y Diseño, en centros concertados y privados de la Comunidad de Madrid a partir del año académico 2016-2017. BOCM de 24 de junio. Disponible en: https://www.comunidad.madrid/sites/default/files/doc/educacion/fp/fp-normativa-20160614-o19112016-proyectospropios-concertados_privados.pdf

ORDEN 2207/2015, de 24 de julio, de la Consejería de Educación, Juventud y Deporte, por la que se amplía la autorización para la implantación de proyectos propios de Formación Profesional en centros concertados y privados de la Comunidad de Madrid a partir del año académico 2015-2016, complementaria a la Orden 1495/2015, de 22 de mayo, de la Consejería de Educación, Juventud y Deporte. BOCM de 7 de agosto. Disponible en: https://www.bocm.es/boletin/CM_Orden_BOCM/2015/08/07/BOCM-20150807-13.PDF

SÁNCHEZ ESPADA, J.; MARTÍN LÓPEZ, S.; BEL DURÁN, P.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2018). Educación y formación en emprendimiento social: características y creación de valor social sostenible en proyectos de emprendimiento social. *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, ISSN 1135-6618, págs. 16-38

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA Y ESTUDIOS DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL. Estadística de las Enseñanzas no universitarias. Disponible en:

http://estadisticas.mecd.gob.es/EducaJaxiPx/Datos.htm?path=/nouniversitaria/alumnado/fp/2020-2021/dual//10/&file=dual_1_01.px&type=pcaxis Disponible en: <http://estadisticas.mecd.gob.es/EducaJaxiPx/Datos.htm?path=/laborales/insercion/d>

UGT MADRID. Estudios sobre la situación y evaluación de la Formación Profesional Dual en la Comunidad de Madrid. Disponible en:

https://madrid.ugt.org/sites/madrid.ugt.org/files/estudio_fpd_comunidad_de_madrid_revision_final_publicacion.pdf

APUNTES PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL COMO AGENTES PARA UNA NUEVA RURALIDAD. UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO

María José Senent Vidal

Universitat Jaume I

Amalia Rodríguez González

Universidad de Valladolid

En los últimos años ha eclosionado la preocupación sobre lo que inicialmente se ha calificado como “despoblación” de amplias zonas geográficas del Estado español y su consiguiente y progresivo desabastecimiento de servicios esenciales, que no haría sino retroalimentar y agudizar el fenómeno. En realidad, como ya se viene argumentando reiteradamente, ni la cuestión se circunscribe a meros movimientos demográficos (que se han ido produciendo en sucesivas “oleadas”) ni se produce como un fenómeno natural, de «fuerza mayor», sino que trae su causa, precisamente, de políticas “urbanocentristas” que en décadas anteriores han ido forzando a la población a la migración, en busca de condiciones de vida de las que se les han ido privando en sus ámbitos de origen.

Como se ha indicado, “hay despoblación porque se hace una gestión del territorio que concentra la población en una parte y despuebla la otra. Contrariamente a lo que se dice, la despoblación no es una enfermedad congénita que afecta a los pueblos rurales, es el resultado de una mala gestión del territorio por parte del gobierno. Esa manera de gestionar el territorio comenzó, sobre todo, en el régimen franquista, cuando se gestionó el éxodo rural de los años sesenta, continuó con el régimen del 78 y se ha mantenido” (Aparici en Benavent, 2020). Entre las causas principales de este “vaciamiento” se citan las siguientes (Foro de la Nueva Ruralidad, 2019):

- El mal gobierno del territorio que provoca desigualdades territoriales de forma sistemática y permanente, dificultando o imposibilitando así la viabilidad profesional y vital de la juventud, especialmente de la más cualificada e instruida, en los espacios rurales.

- La generación y aplicación de normativas y leyes que ignoran las circunstancias propias, específicas de los pequeños municipios y los territorios con baja densidad demográfica, en el contexto agravante de unas administraciones públicas cada vez más burocratizadas y alejadas de la ciudadanía y de los problemas rurales en particular.
- La priorización del criterio de concentración demográfica, propio de la economía capitalista, sobre el de equilibrio territorial, que generalmente ni siquiera se tiene en cuenta. Se afirma que la ubicación y la distribución territorialmente desigual de las infraestructuras, de las dotaciones y los servicios públicos ha sido la causa principal de que la actividad económica y las densidades demográficas se desplegaran espacialmente de una manera tan desequilibrada.
- La transmisión social como naturales (inherentes a la ruralidad) de unas desigualdades territoriales social e históricamente creadas.

Frente a ello se reivindica por la ciudadanía que vive o aspira a vivir en el ámbito rural iguales derechos y, por tanto, infraestructuras y servicios básicos suficientes y equivalentes a los del ámbito urbano. Se reclama, en definitiva, una gestión del territorio y de los recursos diferente, que sea justa con quienes contribuyen a igual nivel al sostenimiento del Estado. Para ello, diversas voces, tanto en la academia como en los movimientos sociales, abogan por la adopción de un nuevo concepto de ruralidad que, por un lado, extienda una “nueva mirada” sobre el hecho rural, que se entiende como más complejo y diverso que el tópico de que únicamente abarcaría actividades como la agricultura, la ganadería o, más recientemente, el turismo rural¹⁴⁴; y que, por otra parte, reclama de las administraciones públicas una gestión diferente del territorio y sus recursos que no sólo revierta los efectos negativos de décadas de políticas urbanocentristas, sino que restituya a la ciudadanía del ámbito rural en su derecho a la equidad de trato.

Entre las propuestas que se vienen formulando en dicho sentido se encuentran las del Foro de la Nueva Ruralidad¹⁴⁵, que se estructuran en tres Fases:

- Fase 1, o “Plan de urgencia”, que incluye programas de: a) transporte público eficiente a demanda; b) telecomunicaciones rápidas y efectivas garantizadas en cualquier municipio; c) servicios bancarios básicos garantizados; d) bolsas de empleo territorializadas, únicamente para quienes quieran trabajar en el ámbito rural, especialmente en la educación y la sanidad públicas y en gestión forestal; e) dotación de viviendas; y f) cambio del tratamiento comunicativo de la ruralidad.

144. “La ruralidad real y la imagen social y políticamente dominante de la ruralidad no son coincidentes. La imagen se ha quedado parada en un tiempo pasado, mientras las Ruralidades reales han continuado avanzando”, Foro de la Nueva Ruralidad, 2019.

145. <https://novaruralitat.org/>

- Fase 2: a) elaboración de normativa específica para las zonas con baja densidad demográfica; b) adaptación sistemática de la normativa ya existente a las especificidades del medio rural; c) transversalidad de las medidas específicas para zonas de baja densidad demográfica en toda la nueva normativa que se promulgue.
- Fase 3: a) planes de reversión territorializados en materia de infraestructuras, dotaciones, servicios públicos, programas culturales, bienestar social; b) planes multisectoriales de compensación de las desigualdades sociales creadas, hasta conseguir la equiparación en derechos básicos de las poblaciones rurales; c) planes a corto plazo para municipios menores de 400 habitantes; para agricultura y ganadería de proximidad; de fomento y cualificación del comercio local rural; de diversificación del tejido productivo rural; d) políticas fiscales específicas con objetivos de dinamización concretos.

Es en este contexto en el que se pone el foco de manera cada vez más habitual en las cooperativas, y en otras formas de Economía social y solidaria, a nuestro entender por dos motivos fundamentales: uno, sobradamente conocido es el de la mayor resiliencia y vocación de servicio a la comunidad de las entidades sin un ánimo de lucro directo y repartible inmediatamente, que tienen como objetivo prioritario la resolución de los problemas y la satisfacción de las necesidades de las personas; el otro es que, precisamente por ello, las cooperativas y otras entidades de la Economía social “ya estaban allí”. En efecto, parafraseando parcialmente y utilizando la idea del conocido microrrelato de Augusto Monterroso¹⁴⁶, cuando los movimientos sociales han comenzado a denunciar el vaciamiento de la España rural y las administraciones públicas y otros actores sociales intentan desarrollar políticas y medidas para su reversión, comienza a visibilizarse que perviven en el ámbito rural y se llevan a cabo ejemplos exitosos de actividades económicas y sociales con formas de Economía social: cooperativas, no solo agroalimentarias, sino también de trabajo asociado, de servicios, de personas consumidoras y usuarias, de vivienda...; y también asociaciones, fundaciones, centros especiales de empleo...

En *Despoblamiento y desarrollo rural. Propuestas desde la Economía social*, un estudio colectivo dirigido en 2020 por Gemma Fajardo García y Jaime Escribano Pizarro, se contribuye a sostener este especial valor potencial de las entidades de la Economía social, no sólo identificando distintas oportunidades de negocio y de generación de empleo en el medio rural, en sectores tan diversos como la rehabilitación de viviendas, los servicios de proximidad, el turismo, la agricultura, la silvicultura, las energías renovables o la propia actividad financiera, que pueden desarrollarse de manera óptima mediante empresas de Economía social; sino que también se expo-

146. “Cuando se despertó, el dinosaurio seguía allí”, Monterroso, Augusto (1998). *Obras completas: (y otros cuentos)*. Anagrama.

nen diversas experiencias de éxito en tal sentido. Casi podría decirse que la totalidad de las propuestas formuladas por el Foro para la Nueva Ruralidad o son competencia de las administraciones públicas o pueden desarrollarse mediante cooperativas u otras entidades de la Economía social.

Así, por ejemplo, los servicios bancarios y financieros, que prácticamente han ido desapareciendo del ámbito rural en la medida en que las entidades financieras han aplicado criterios de rentabilidad puramente capitalistas, cuando todavía subsisten es mediante la labor de las Cajas Rurales, cooperativas de crédito en el ámbito rural; y las cooperativas agroalimentarias, a pesar de todo, todavía cuentan, al menos teóricamente, con una herramienta que históricamente les ha servido para autofinanciarse y para prestar tales servicios a la ciudadanía rural: las Secciones de crédito. Es cierto que en el pasado el sector de crédito cooperativo ha sufrido experiencias muy negativas en cuanto a su gestión que han llevado al Banco de España, en una tendencia pendular, a nuestro parecer a un excesivo encorsetamiento (Server y Melián, 2000); pero no lo es menos que, ahora que algunas Comunidades autónomas han llegado a subvencionar el mantenimiento de cajeros automáticos en determinadas poblaciones¹⁴⁷, no parece que sean conscientes de que podrían contar (o hacerlo en un breve período de tiempo) con una red de oficinas y establecimientos y con personal cualificado de las cooperativas agroalimentarias y de las cajas rurales.

Otro ejemplo, más reciente y con proyección de futuro, es el de la generación de energías limpias y renovables mediante las Comunidades de energía renovable y las Comunidades ciudadanas de energía. Aunque su regulación «dual» todavía mantiene dudas al respecto (Fajardo, 2021; González, 2022; González y Grau, 2021; Vañó, 2022), no cabe duda de que la fórmula cooperativa (o, alternativamente, otras estructuras de Economía social, como las asociaciones; o la calificación de tales Comunidades como “entidades” con personalidad jurídica propia) es, al menos, una de las más idóneas para formalizar tales proyectos de autoabastecimiento con energías renovables. En relación con ello y aunque las comunidades energéticas tienen también una amplia aplicación potencial en ámbitos urbanos¹⁴⁸, algunos de los primeros y más

147. Así, por ejemplo, en la Comunidad Valenciana se han convocado y concedido “ayudas destinadas a incentivar y fomentar la prestación de servicios bancarios básicos, a través, principalmente, de la instalación, mantenimiento y puesta en funcionamiento de cajeros automáticos, en determinados municipios y núcleos de población”, https://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id_proc=20780 ; <https://avant.gva.es/es/caixers-automatics>

148. “el Tribunal Constitucional en sentencia 68/2017, de 25 de mayo [...] no vio razones ni se han expuesto en ningún momento, que justificasen la prohibición que impidiera a las comunidades autónomas promover medidas para implantar instalaciones comunes de autoconsumo en urbanizaciones, grandes edificios de viviendas, o cualquier otro tipo de edificios complejos o con elementos comunitarios, y de las que se puedan beneficiar varios usuarios. Además, que esa prohibición, –añadía– dificultaba la consecución de los objetivos de eficiencia energética y medioambiental establecida en las Directivas 2009/28/CE de fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables; 2010/31/UE relativa a la eficiencia energética de los edificios, o 2012/27/UE relativa a eficiencia energética”, Fajardo, 2021.

avanzados proyectos en la materia toman forma y dan nuevos segmentos de mercado a la actividad económica en el ámbito rural. Es el caso, por ejemplo, de la Asociación de Consumidores de Energías Renovables de Aras de los Olmos¹⁴⁹; y de la Comunidad Energética puesta en marcha por Agrícola Montitxelvo, S. Coop. V., contando además con el asesoramiento de la cooperativa eléctrica Enercoop¹⁵⁰.

Pero no cabe duda de que las cooperativas del sector agroalimentario siguen realizando un papel clave como “núcleo empresarial básico de los espacios rurales, tanto por su capacidad de generar proyectos rentables e ilusionantes que atraen a jóvenes al sector agroalimentario, como por su capacidad en promover el desarrollo de nuevos servicios y actividades económicas en las zonas rurales”, (Fajardo y Escribano, 2020). En ese sentido, en *Modelos innovadores para impulsar a las cooperativas agroalimentarias, evitar el abandono de explotaciones y fomentar el relevo generacional* (obra colectiva coordinada por María Pilar Alguacil) se dan noticias de cooperativas que están desarrollando dichos modelos innovadores, agrupándolas en varios tipos: “a) Cooperativas multiactividad, que intentan sujetar a la gente al territorio, al generar riqueza, actividad económica, y prestar servicios en el ámbito rural. b) Cooperativas con Iniciativas de gestión en común, que intentan evitar el abandono de explotaciones por las generaciones que ya no tienen como única actividad la agroalimentaria, a través de la gestión de explotaciones por la cooperativa o por una sociedad controlada por ella. [...] c) Iniciativas o modelos que intenten integrar gente joven en la actividad agraria o conectada con la agraria. d) En su caso, bancos de tierras gestionados por cooperativas”.

También Juan Miguel del Real Sánchez-Flor (en VV. AA. 2020a) relata el tradicional papel vertebrador del medio rural por parte del cooperativismo agroalimentario y describe una nueva categoría de cooperativa, la “Cooperativa Rural”, que vino a introducir la Ley 4/2017, de 30 de noviembre de Microempresas Cooperativas y Cooperativas Rurales de Castilla-La Mancha, que “pretende ofrecer al territorio rural nuevas posibilidades de actividad, de diversificación de servicios con los que, desde el modelo cooperativo, cubrir diferentes necesidades de la sociedad rural que trascienden de la tradicional actividad agrícola o ganadera”. Se trata de “una clase de cooperativa que teniendo domicilio social en municipios de Castilla-La Mancha con una población igual o inferior a 15.000 habitantes [...] tiene por objeto la realización de actividades y prestación de servicios que mejoren económica, social y técnicamente a la propia cooperativa, a las personas y entidades socias de la misma o a las terceras personas de su entorno social y ayuden a la dinamización, el desarrollo, la transformación y la generación de valor en el medio rural, aumentando la calidad de vida y la igualdad de oportunidades de las personas vinculadas a la cooperativa, fomentado el

149. <https://www.arasdelosolmos.es/noticia-aviso/aras-avanza-hacia-el-autoabastecimiento>

150. <https://www.grupoenercoop.es/la-cooperativa-valenciana-agricola-montitxelvo-pone-en-marcha-la-primer-comunidad-energetica-del-pais-en-el-sector-agroalimentario/>

desarrollo sostenible del medio rural”. Para su cumplimiento ha de desarrollar, al menos, dos actividades económicas o sociales referidas a “actividades agroalimentarias, explotación comunitaria de la tierra, servicios educativos, culturales, asistenciales, de iniciativa o de integración social, actividades de consumo, turismo rural, ocio y tiempo libre, acciones medioambientales, energéticas, nuevas tecnologías, protección de la dependencia y/o cualesquiera otras actividades de igual o similar naturaleza, que redunden en beneficio del medio rural”.

Es en este contexto en el que consideramos necesario que se introduzca la perspectiva de género, esto es, la aplicación de una mirada que visibilice las necesidades e intereses específicos de las mujeres para que quieran quedarse, o volver, o instalarse en el ámbito rural. Un estudio de la nueva ruralidad en general y de su canalización mediante entidades de la Economía social quedaría necesariamente incompleto si no se para atención en su demostrado papel esencial tanto en la estabilización demográfica como en la generación de empleo innovador y empoderador.

Se hace pues necesario trabajar, con carácter general y con efectividad en tres ejes: el fomento del empleo y del emprendimiento de las mujeres en la nueva ruralidad; el desarrollo y la mejora de las infraestructuras y los servicios de proximidad teniendo en cuenta sus necesidades específicas; y el desarrollo de otras políticas y medidas proactivas para la igualdad que permitan la visibilización del trabajo de las mujeres y su participación en pie de igualdad y empoderadora en todos los ámbitos de decisión. Para ello, la «lente violeta» con la que analizar las entidades públicas y privadas del ámbito rural en general y de aquellas que adoptan formas de la economía social debería parar atención a los siguientes aspectos:

- Cómo se hace efectiva la igualdad, en tanto que principio constitucional informador, transversal que, además, forma parte de los principios y valores cooperativos y de la Economía social.
- Qué medidas se han de adoptar que permitan alcanzar la presencia equilibrada de mujeres y hombres en todos los ámbitos de representación y gestión
- Cómo acabar con las barreras de acceso y promoción laboral y profesional
- De qué recursos económicos se dota a las entidades para el desarrollo de las medidas. En particular, en el ámbito cooperativo se debería profundizar en el papel de los Fondos contables destinados a la formación y la promoción cooperativas.
- De qué forma se visibiliza y se pone en valor el trabajo de las mujeres, tanto del denominado «productivo» (ver al respecto, p. e., la necesidad de potenciación de figuras como la “titularidad compartida) como del «reproductivo», en el que se ha de llevar a cabo un especial trabajo para la efectividad de la conciliación de la vida laboral y societaria con la familiar y personal mediante la corresponsabilidad.

- Cuáles son las herramientas que se utilizan (o que se pueden poner en práctica) para la erradicación de la violencia de género.
- Otros aspectos a tener en cuenta como la desagregación de datos por sexo, la comunicación inclusiva, la interseccionalidad...etc.

La aplicación de la perspectiva de género en el ámbito rural en general (que ya se viene desplegando con las diversas políticas institucionales y normas estatutarias relativas a las mujeres rurales) y en las cooperativas y otras formas de la Economía social requiere de un estudio en profundidad, en el que comenzamos a trabajar.

Bibliografía

- BENAVENT, Pau (2020): “Artur Aparici: ‘El govern valencià vol evitar el diagnòstic del Fòrum de la Nova Ruralitat’”, VILAWEB.
<https://www.vilaweb.cat/noticies/artur-aporici-la-ciutat-es-el-simbol-de-la-crisi/>
- FAJARDO GARCÍA, Gemma (2021): “El Autoconsumo de energía renovable, las comunidades energéticas y las cooperativas”, Noticias de la economía pública, social y cooperativa, 66.
http://ciriec.es/wp-content/uploads/2021/07/Revista_66_CIDEC.pdf
- FORO DE LA NUEVA RURALIDAD. Comarcas del norte del país valenciano (2019): *Manifiesto de la nueva ruralidad, “por un gobierno equitativo del territorio valenciano. Condición para revertir la despoblación”*.
<https://novaruralitat.org/wp-content/uploads/2020/01/Manifiesto-v.-corta.pdf>
- GONZÁLEZ PONS, Elisabet (2022): “El Derecho de sociedades ante la transición ecológica. Primeras reflexiones de la Sociedad Cooperativa como comunidad energética”, Revista Aranzadi de Derecho patrimonial, núm. 59, 2022,
- GONZÁLEZ PONS, Elisabet & GRAU LÓPEZ, Cristina (2021): Las cooperativas de consumo eléctricas y las comunidades energéticas, Hispacoop.
<https://hispaceop.es/wp-content/uploads/2022/02/Informe-Cooperativas-consumo-electricas-y-Comunidades-Energeticas-OK.pdf>
- MONZÓN, José Luis; SOLER, Ángel & CHAVES, Rafael (2021): *Empleo de la mujer en las cooperativas y sociedades laborales valencianas tras un año de crisis COVID-19*, CIRIEC-España.
<http://ciriec.es/novedades-bibliograficas/empleo-de-la-mujer-en-las-cooperativas-y-sociedades-laborales-valencianas-tras-un-ano-de-crisis-covid-19/>
- SERVER IZQUIERDO, Ricardo & MELIÁN NAVARRO, Amparo (2000): “Cooperativismo de crédito y secciones de crédito. Estrategias empresariales y caracterización socioeconómica”, Estudios Agrosociales y Pesqueros, 188, 2000, 187-204.
https://www.miteco.gob.es/ministerio/pags/Biblioteca/Revistas/pdf_reeap%2Fr188_06.pdf
- VAÑÓ VAÑÓ, M^a José (2022), “Cooperativizar la energía. La fórmula para el empoderamiento del consumidor”, Revista de Treball, Economia i Societat, 106.
<http://www.ces.gva.es/sites/default/files/2022-07/VA%C3%91O%20VA%C3%91O%20COMUNIDADES%20ENERG%C3%89TICAS%20%28REVIS-TA%20CES-CV%29.pdf>
- VV.AA. (2020a): *Despoblamiento y desarrollo rural. Propuestas desde la Economía social*, (dirs.: Gemma Fajardo García y Jaime Escribano Pizarro), CIRIEC-España,
https://www.researchgate.net/publication/345941011_DESPOBLAMIENTO_Y_DESARROLLO_RURAL_PROPUESTAS_DESDE_LA_ECONOMIA_SOCIAL_COORDINA

- VV.AA. (2020b): *Modelos innovadores para impulsar a las cooperativas agroalimentarias, evitar el abandono de explotaciones y fomentar el relevo generacional* (Coor.: María Pilar Alguacil), Cooperativas Agro-alimentarias de España.
<https://www.uv.es/catedrae/publicaciones/2020-modelos-innovadores.pdf>
- VV.AA. (2020c): *Economía social y solidaria y género. Aportes transdisciplinarios desde Europa y Latinoamérica*, (Dir.: María de los Ángeles Dicapua; María José Senent Vidal; Gemma Fajardo García), Tirant lo Blanch.
- VV.AA. (2021): *Mujeres, Cooperativismo y Economía Social y Solidaria en Iberoamérica* (Coords.: Carmen Marcuello, María del Carmen Barragán, Eliane Rosandiski y Juan Fernando Álvarez), CIRIEC-España.
<https://www.oibescoop.org/wp-content/uploads/Mujeres-Coop-y-ESS.pdf>

ECONOMÍA SOCIAL Y ECO-INNOVACIÓN: UNA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

Marcos Carchano Alcaraz

Inmaculada Carrasco Monteagudo

Universidad de Castilla-La Mancha

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. COOPERATIVAS Y ECO-INNOVACIÓN. 3. REFLEXIONES FINALES. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción

Los problemas ambientales causados por el cambio climático, junto con el creciente interés y presión de las diferentes partes interesadas para el desarrollo de productos sostenibles con el medio ambiente está generando desafíos y oportunidades para que las empresas, que comienzan a considerar las estrategias ambientales basadas en eco-innovaciones como un instrumento eficaz para lograr simultáneamente los objetivos de crecimiento económico y respeto ambiental (Moyano-Fuentes et al., 2019; Carchano et al., 2023). Tradicionalmente, este tipo de estrategias han sido vistas por los gerentes como costosas, sin embargo, se ha demostrado que no solo ayudan a las empresas a paliar su impacto ambiental, sino que también colaboran en la mejora de su posición competitiva (Markovic y Bagherzadeh, 2018).

La eco-innovación supone el desarrollo de productos y procesos orientados a contribuir al desarrollo sostenible. Entre sus principales impulsores encontramos dos grandes grupos de factores: internos y externos. Los factores internos hacen referencia a las capacidades para la implementación de estrategias innovadoras, características empresariales como tamaño, edad; valores y principios empresariales; cultura ambiental de los gerentes; grado de responsabilidad social empresarial, entre otros. Por su parte, los factores externos se definen como las presiones ejercidas por los agentes del entorno genérico o específico. Éstos parecen relacionados principalmente con la demanda, por parte de consumidores, proveedores y/o competidores, de productos o procesos sostenibles con el medio ambiente. Dentro de los externos, también encontramos los factores normativos, que hacen referencia a la presión de

las instituciones, que bien en forma de marco regulatorio y/o de incentivos fiscales fuerzan a las empresas a implementar prácticas ambientales.

Se espera que la implementación de innovaciones ambientales en el seno de las empresas colabore en la reducción de la contaminación del aire, emisiones de CO₂, uso de recursos materiales, residuos generados y aumento de la calidad ambiental. En este sentido, la hipótesis de Porter y Van der Linde (1995) defiende que las inversiones ambientales, generalmente vistas como costosas por parte de las empresas, pueden llegar a convertirse en una ventaja competitiva a través del uso de eco-innovaciones. El uso de este tipo de prácticas aumenta la productividad, lo que redundaría en ahorro de costes en el uso de materiales y/o de producción, lo que permite compensar los costes derivados de la inversión inicial. En este sentido, la eco-innovación es utilizada por las empresas como un vehículo eficiente en la mejora del rendimiento ambiental (Valero-Gil et al., 2023). Además, la implementación de estrategias de eco-innovación colabora en la supervivencia de la empresa al garantizar rendimientos financieros, asociados a los menores costes de producción, y preservación del medio ambiente (Cai y Li, 2018). En consecuencia, la eco-innovación no solo produce beneficios en el seno de la empresa, sino que genera productos y procesos que tienen beneficios públicos, sociales y ambientales para la sociedad en su conjunto (Zheng y Latridis, 2022). Por todo lo anterior, la eco-innovación es considerada como una de las formas más rentables de colaborar con el medio ambiente sin comprometer la competitividad económica.

En este contexto, las cooperativas, podrían representar un vehículo eficiente en el desarrollo sostenible por su aportación al tejido socioeconómico y empresarial. En la literatura sobre economía social se identifican gran variedad de trabajos referentes a la innovación e innovación social dentro de estas formas empresariales. Sin embargo, hasta la fecha se han realizado pocos estudios específicos sobre cómo las empresas de economía social colaboran en los Objetivos de Desarrollo Sostenible a través del desarrollo e implementación de innovaciones ambientales. Así, surge la necesidad de llevar a cabo estudios que investiguen cómo la forma cooperativa (características, principios y valores) puede afectar en la adopción de estrategias ambientales sostenibles.

2. Cooperativas y eco-innovación

Las cooperativas son empresas orientadas por valores y principios que las definen e identifican. Valores como la autoayuda, democracia, igualdad, solidaridad. Además, se asientan sobre siete principios a través de los cuales ponen en práctica sus valores: 1. Membresía voluntaria y abierta; 2. Control democrático de los miembros; 3. Participación económica de los miembros; 4. Autonomía e independencia; 5.

Educación, capacitación e información; 5. Cooperación entre cooperativas; 7. Preocupación por la comunidad. Estos valores y principios otorgan a las cooperativas una forma organizativa única que las diferencia del resto de empresas. En este sentido, una de las principales diferencias la encontramos en el modelo de negocio cooperativo (Novkovic, 2022), que se centra en la maximización del valor para todas las partes interesadas, en lugar de la maximización de intereses financieros para el lucro de los accionistas, es decir, tienen como objetivo principal servir a sus miembros y no maximizar ganancias (Galati et al., 2019). Más concretamente, Chaves y Monzón (2018) en su definición de empresas de economía social indican que: “son empresas cuya finalidad es dar servicio a los socios y/o a la colectividad, su proceso decisional asegura la participación equilibrada de socios y otros agentes interesados en el objeto de la entidad sin que en ningún caso prevalezca el interés del inversor capitalista, y finalmente su modo de distribución y excedentes, si los hay, prioriza a las personas y al factor trabajo frente al capital”.

A diferencia de otras formas empresariales, las cooperativas, como empresas enmarcadas dentro de la economía social, se caracterizan por su finalidad social y gestión de carácter empresarial (Argudo, 2011). Concretamente, son definidas como una asociación autónoma de miembros que se unen voluntariamente para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales, en otras palabras, se trata de una coalición de personas en la defensa de objetivos similares (Hueth y Marcoul, 2015). Además, la membresía les permite disfrutar de otros beneficios como puede ser la utilización de economías de escala en la producción y/o comercialización, mayor poder de negociación, acceso a mercados internacionales, mejor posición de mercado, entre otros (Grashuis y Su, 2018).

Autores como Defourny y Nyssesns (2017) destacan que las cooperativas combinan la satisfacción de los intereses de sus miembros con la búsqueda de los intereses de toda la comunidad. Siguiendo a Díaz-Foncea y Marcuello (2014), la actividad de este tipo de empresas está relacionada con el su objetivo explícito de beneficio a la comunidad. En este sentido, Oczkowski et al., (2013) estudian las opiniones expresadas sobre el significado de los principios cooperativos en Australia, los participantes destacaron la importancia del séptimo principio (preocupación por la comunidad) poniendo de manifiesto así el vínculo existente entre la cooperativa, la comunidad y el desarrollo sostenible. Es por ello, que las cooperativas aparecen orientadas hacia objetivos sociales más amplios (Kalmi, 2007). Por su parte, Figueiredo y Franco (2018) encuentran que los cooperativistas anteponen aspectos relacionados con el desarrollo social y humano ante objetivos económicos, lo que nuevamente destaca la preocupación por la comunidad.

Además, las cooperativas son organizaciones en la que sus socios pueden ser al mismo tiempo usuarios y propietarios, es decir, pueden actuar como propietarios, compradores, proveedores e incluso trabajadores (Birchall, 2010), lo que refuerza

la relación entre la organización y la comunidad (Núñez Nickel y Moyano Fuentes, 2004), de forma que su modelo de negocio se relaciona con la sostenibilidad económica, social y ambiental (Sunley y Pinch, 2012). Las cooperativas, por tanto, producen beneficios no económicos, por ejemplo, autores como Mojo et al. (2015) o Hudon y Huybrechts (2017) destacan la importancia de éstas como vehículo de desarrollo sostenible. De hecho, una de las misiones de este tipo de empresas es adoptar métodos de producción respetuosos con el medio ambiente, como la reducción del uso de pesticidas o el mayor consumo de energía renovable, para colaborar con este objetivo (Giagnocavo et al., 2018). En este sentido la membresía puede influir positivamente en la adopción de prácticas ambientales por parte de los agricultores (Candemir et al., 2021).

Por otra parte, Cheng et al., (2022) demostraron que las cooperativas realizan un menor impacto ambiental que los pequeños agricultores en la producción de manzana en China. Otros como Rincón y López-Cabrales (2021) identifican una relación positiva entre valores como la responsabilidad y el apoyo percibido, con la sostenibilidad económica, social y ambiental. En contraposición, otra parte de la literatura defiende que la orientación hacia la sostenibilidad ambiental de las cooperativas es menor que la del resto de empresas, debido principalmente a su mayor aversión al riesgo, heterogeneidad y edad de sus miembros o posición más alejada del consumidor en la cadena de valor, entre otros (Ferrer et al., 2023).

Resumiendo, las cooperativas pueden tener un papel fundamental como agentes de innovación ambiental a la hora de contribuir simultáneamente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y a la satisfacción de las necesidades sociales, que cada vez demandan productos más sostenibles, a través de la implementación de innovaciones ambientales. Como ya se ha comentado, éstas presentan unas características únicas, por lo que cabe esperar que muestren un comportamiento diferencial con respecto a sus contrapartes, las empresas capitalistas, en los impulsores de la eco-innovación. La búsqueda de maximización de valor para todos sus miembros, junto con la incorporación de las dimensiones ambiental y social en sus valores y principios, deberían afectar a la predisposición hacia la adopción de estrategias ambientales. En este sentido, las cooperativas adoptarán una posición proactiva ante las eco-innovaciones debido a su mayor preocupación por la comunidad y su estrecha relación con el territorio en el que operan. En otras palabras, las cooperativas, como entidades centradas en sus miembros, se mostrarán predispuestas a satisfacer las demandas sociales de la comunidad orientada a la sostenibilidad a través de innovaciones ambientales. Además, sus propias características, como la propiedad y control democrático, o su modelo de negocio orientado a la sostenibilidad, también pueden afectar positivamente al desarrollo de este tipo de estrategias. Por otro lado, es ampliamente reconocida la estrecha relación de colaboración entre la administración pública y las empresas de economía social, por lo que se espera que las cooperativas atiendan la

creciente preocupación por los problemas ambientales por parte de las instituciones en forma de eco-innovación. En definitiva, se espera, que mientras que las empresas capitalistas apuesten por adoptar una posición reactiva en cuanto al desarrollo de estrategias ambientales, limitándose al mero cumplimiento de la regulación, las cooperativas adopten una posición proactiva con el objetivo de favorecer a sus miembros y a la comunidad en su conjunto a través de procesos y productos sostenibles, reforzando así su compromiso por la comunidad y por la reducción del impacto negativo de la actividad humana sobre el medio ambiente.

3. Reflexiones finales

En los últimos años, la eco-innovación ha comenzado a considerarse como una de las principales soluciones para resolver algunos desafíos globales, como el cambio climático, el agotamiento de los recursos, la pérdida de biodiversidad o la degradación del medio ambiente. Al mismo tiempo, la eco-innovación se ha convertido en un medio para hacer frente a la creciente presión ambiental al combinar la obtención de ventajas competitivas, fruto de una mayor eficiencia, reducción de costes e incremento del rendimiento económico, con productos y procesos sostenibles que satisfacen las necesidades de aquellas partes interesadas verdes, al tiempo que generan un mayor valor añadido al cliente y al negocio.

Las cooperativas constituyen un instrumento fundamental para la mejora de la competitividad de los agricultores, desempeñando un papel importante en términos de desarrollo territorial y cohesión social. Consecuentemente, este tipo de empresas, no pueden quedarse al margen de las oportunidades que ofrece la implementación de eco-innovaciones y deben afrontar la transformación ambiental de sus productos y producción con el objetivo, no solo de favorecer el medio ambiente, sino también satisfacer las necesidades de su comunidad y lograr una mejor posición en las cadenas globales de valor. Además, no solo representa una oportunidad desde el punto de vista de su viabilidad y competitividad económica, sino que alineado con sus principios y valores supone un instrumento para combatir las externalidades del crecimiento económico y favorecer el desarrollo sostenible.

Teniendo en cuenta lo anterior, y reconociendo que hasta la fecha existe escasa investigación sobre las diferencias entre los distintos tipos de empresas con respecto a la sostenibilidad, se abren nuevas líneas de investigación que consideren en su análisis las características empresariales, capacidades, principios y estructuras de gobernanza de las cooperativas. En primer lugar, la investigación futura podría centrarse en examinar el comportamiento diferencial de las cooperativas frente a las empresas capitalistas en relación con los distintos impulsores que afectan en la adopción de eco-innovaciones, es decir, analizar cómo las cooperativas, guiadas por principios

como la alta responsabilidad social y la búsqueda de valores comunitarios se muestran más o menos proactivas que sus contrapartes capitalistas a la hora de atender a la presión de las distintas partes interesadas. En segundo lugar, es necesario, no solo centrarse en el análisis de las diferentes motivaciones de sus comportamientos ambientales, sino también considerar la evaluación del desempeño financiero y ambiental. Por ejemplo, las cooperativas, debido a sus estructuras menos jerarquizadas y mayor conocimiento del entorno pueden exhibir un mayor rendimiento económico y/o financiero, o por el contrario, como consecuencia de sus menores recursos económicos podrían llegar a obtener un menor rendimiento financiero al no lograr compensar la inversión inicial. Por último, reconociendo la heterogeneidad entre cooperativas, la edad de los miembros y su resistencia para realizar elecciones a largo plazo surge la necesidad de llevar a cabo estudios empíricos que demuestren la diversidad de comportamientos dentro de las propias empresas cooperativas en relación con su proactividad ambiental.

Bibliografía

- ARGUDO PÉRIZ, J.L. (2011): “Las cooperativas sin ánimo de lucro: ¿vuelta a los orígenes o respuesta a nuevas necesidades sociales?”, *Revista Vasca de Economía Social*, 3: 179-201.
- BIRCHALL, J. (2010). People-Centred Businesses. In J. Birchall (Ed.), *People-Centred Businesses: Co-operatives, Mutuals and the Idea of Membership* (pp. 1-19). London: Palgrave Macmillan UK.
- CAI, W., & LI, G. (2018): “The drivers of eco-innovation and its impact on performance: Evidence from China”, *Journal of Cleaner Production*, 176: 110-118.
- CANDEMIR, A., DUVALEIX, S. & LATRUFFE, L. (2021): “Agricultural cooperatives and farm sustainability – a literature review”, *Journal of Economic Surveys*, 35: 1118-1144. DOI: <https://doi.org/10.1111/joes.12417>
- CARCHANO, M., CARRASCO, I., & GONZÁLEZ, Á. (2023): “Eco-innovation and environmental performance: Insights from Spanish wine companies”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 1-29. DOI: <https://doi.org/10.1111/apce.12421>
- CHAVES ÁVILA, R., & MONZÓN CAMPOS, J. L. (2018): “La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria”, *CIRIEC-España Revista de economía pública, social y cooperativa*, 93: 5-50.
- CHENG, J., WANG, Q., LI, D., & YU, J. (2022): “Comparative Analysis of Environmental and Economic Performance of Agricultural Cooperatives and Smallholder Farmers for Apple Production in China”, *Agriculture*, 12(8): 1281. DOI: <https://doi.org/10.3390/agriculture12081281>
- DÍAZ-FONCEA, M., & MARCUELLO, C. (2014): “Las empresas sociales en España: concepto y características”, *Revista Vasca de Economía Social*, 8: 143-164
- FERRER, J. R., GARCÍA-CORTIJO, M.-C., CASTILLO VALERO, J.-S., PINILLA, V., & SER-RANO, R. (2023): “Cooperatives and sustainability drivers in the Spanish wine sector. What differences do we find with investor owner firms?”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 00: 1-22. DOI: <https://doi.org/10.1111/apce.12432>
- FIGUEIREDO, V., & FRANCO, M. (2018): “Factors influencing cooperator satisfaction: A study applied to wine cooperatives in Portugal”, *Journal of Cleaner Production*, 191: 15-25.
- GIAGNOCAVO, C., GALDEANO-GÓMEZ, E., & PÉREZ-MESA, J. C. (2018): “Cooperative longevity and sustainable development in a family farming system”, *Sustainability*, 10(7): 2198.

- GRASHUIS, J. & SU, Y. (2019): "A review of the empirical literature on farmer cooperatives: performance, ownership and governance, finance, and member attitude", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 90: 77-102.
DOI: <https://doi.org/10.1111/apce.12205>
- HUDON, M., & HUYBRECHTS, B. (2017), "From distant neighbours to bedmates: exploring the synergies between the social economy and sustainable development", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88 (2): 141- 154.
DOI: <https://doi.org/10.1111/apce.12170>
- HUETH, B. AND MARCOUL, P. (2015): "Agents monitoring their manager: a hard-times theory of producer cooperation: agents monitoring their manager", *Journal of Economics & Management Strategy*, 24: 92-109.
- KALMI, P. (2014): "Ethics, Banking and Ownership, *Save Bank*, 2(55): 27-37.
- MOJO, D., FISCHER, C., & DEGEFA, T. (2015): "Social and environmental impacts of agricultural cooperatives: evidence from Ethiopia", *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, 22(5): 388-400.
- MOYANO-FUENTES, J., MAQUEIRA-MARÍN, J. M. AND BRUQUE-CAMARA, S. (2019): "Process innovation and environmental sustainability engagement: An application on technological firms", *Journal of Cleaner Production*, 171: 844-856. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.10.067>
- NOVKOVIC, S. (2022): "Cooperative identity as a yardstick for transformative change", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 93(2): 313-336. DOI: <https://doi.org/10.1111/apce.12362>
- NÚÑEZ-NICKEL, M., & MOYANO-FUENTES, J. (2004) "Ownership Structure of Cooperatives as an Environmental Buffer", *Journal of Management Studies*, 41 (7): 1131-1152. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2004.00469.x>
- OCZKOWSKI, E., KRIVOKAPIC-SKOKO, B., & PLUMMER, K. (2013): "The meaning, importance and practice of the co-operative principles: Qualitative evidence from the Australian co-operative sector", *Journal of Co-operative Organization and Management*, 1(2):54-63. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2013.10.006>
- PORTER, M., & VAN DER LINDE, C. (1995): "Green and competitive: ending the stalemate", *Harvard Business Review*, 73: 120-134.
- ROLDÁN, F. R., & CABRALES, Á. L. (2021): "Valores de la economía social: Gestión de recursos humanos y sostenibilidad", *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 102: 33-59.
- SUNLEY, P., & PINCH, S. (2012): "Financing social enterprise: social bricolage or evolutionary entrepreneurialism?", *Social Enterprise Journal*, 8 (2): 108-122.
DOI: <https://doi.org/10.1108/17508611211252837>

VALERO-GIL, J., SURROCA, J. A., TRIBO, J. A., GUTIERREZ, L., & MONTIEL, I. (2023): "Innovation vs. standardization: The conjoint effects of eco-innovation and environmental management systems on environmental performance", *Research Policy*, 52(4): 104737.

ZHENG, L., & IATRIDIS, K. (2022): "Friends or foes? A systematic literature review and meta-analysis of the relationship between eco-innovation and firm performance", *Business Strategy and the Environment*, 31(4): 1838-1855.

DOI: <https://doi.org/10.1002/bse.2986>

BREVES NOTAS SOBRE EL MARCO JURÍDICO DEL SECTOR DE NO MERCADO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN PORTUGAL. ESPECIAL REFERENCIA A LAS INSTITUCIONES PARTICULARES DE SOLIDARIDAD SOCIAL

Deolinda Meira

CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto, Portugal

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. DEFINICIÓN, OBJETO Y ACTIVIDADES DE LAS IPSS. 3. FORMA Y NATURALEZA JURÍDICA DE LAS ENTIDADES QUE PUEDEN OBTENER EL ESTATUTO DE IPSS. 3.1. Las IPSS de base asociativa. 3.2. Las IPSS de base fundacional. 3.3. Las IPSS por equiparación. 4. EL RÉGIMEN DE TUTELA DE LAS IPSS. 5. CONSIDERACIONES FINALES. BIBLIOGRAFÍA.

1. Introducción

Aunque la Ley 30/2013, de 8 de mayo, por la que se aprobó la Ley de Bases de la Economía Social (LBES), no lo prevé expresamente, debemos distinguir dentro del sector de la Economía Social un sector de mercado y un sector de no mercado (Meira, 2013). El primero incluirá las entidades que ofrecen bienes y servicios en el mercado en competencia con otras entidades del sector privado lucrativo. Este sector incluye las cooperativas (con excepción de las cooperativas de solidaridad social), las mutualidades y las empresas sociales. El sector de no mercado incluirá las entidades de la economía social que desempeñen una función de carácter exclusivamente social, basada en el principio de solidaridad, sin fines lucrativos, en la que los beneficiarios reciben prestaciones gratuitas o mediante contraprestaciones no proporcionales a sus costes (Chaves y Monzón, 2018). En Portugal, dentro de este sector de no mercado, destacan las Instituciones Particulares de Solidaridad Social (IPSS). A ellas se refiere el apartado 3 del artículo 63 de la Constitución de la República Portuguesa (CRP) que dispone que: “La organización del sistema de seguridad social no perjudicará la existencia de instituciones privadas de solidaridad social no lucrativas, que serán permitidas y estarán reguladas por ley y sometidas a la supervisión del Estado”

El régimen jurídico de las IPSS consiste en un estatuto especial que enmarca la actividad de un conjunto de entidades de diversas formas jurídicas, llamado Estatuto de las Instituciones Particulares de Solidaridad Social (EIPSS), aprobado por el Decreto Ley 119/83, de 25 de febrero, modificado por el Decreto Ley 172-A/2014, de 14 de noviembre (Lopes, 2015).

Según datos de la Cuenta Satélite, las IPSS son las que ocupan más espacio e importancia en el universo de la Economía Social, identificándose 5622 entidades con estatuto de IPSS o equiparado, que desarrollan su actividad principalmente en el ámbito de los servicios sociales (56,3%), seguido de la sanidad (26,3%) y la educación (6,5%)¹⁵¹.

2. Definición, objeto y actividades de las IPSS

El artículo 1 del Estatuto de las IPSS las define como: “instituciones particulares de solidaridad social (...) sin ánimo de lucro, constituidas exclusivamente por iniciativa de particulares, con el propósito de dar expresión organizada al deber moral, de justicia y de solidaridad, contribuyendo a hacer efectivos los derechos sociales de los ciudadanos, siempre que no sean administradas por el Estado o por otro organismo público”.

En cuanto a su objeto, es claro que las IPSS persiguen fines de interés general que se alcanzan mediante el desarrollo de un conjunto de actividades que el legislador divide en actividades principales, actividades secundarias y actividades instrumentales (Saraiva, 2018).

En lo que respecta a las actividades principales, se establece en el artículo 1-A del EIPSS que los objetivos de las IPSS se logran a través de la concesión de bienes, prestación de servicios y otras iniciativas de promoción del bienestar y la calidad de vida de las personas, familias y comunidades, en particular en materia de asistencia a la infancia y juventud, incluyendo a los niños y jóvenes en peligro; apoyo a la familia; apoyo a las personas mayores; apoyo a las personas con discapacidad; apoyo a la integración social y comunitaria; protección social de los ciudadanos en caso de enfermedad, vejez, invalidez y muerte, así como en todas las situaciones de falta o de disminución de medios de subsistencia o de capacidad para el trabajo; prevención, promoción y protección de la salud, en particular a través de la prestación de cuidados preventivos, curativos y de rehabilitación, así como asistencia farmacéutica;

151. El Instituto Nacional de Estadística (INE) y la Cooperativa de Economía Social António Sérgio (CASES) publicaron los resultados de la Tercera Edición de la Cuenta Satélite de la Economía Social (CSES) correspondientes a 2016. Disponible en <https://www.cases.pt/contasatelitedaes/>. Fecha de consulta: 10 de julio de 2023.

educación y formación profesional de los ciudadanos; resolución de los problemas de vivienda de las poblaciones; y otras respuestas sociales no incluidas entre las anteriores, siempre que contribuyan a hacer efectivos los derechos sociales de los ciudadanos.

Estas actividades materializan la consecución del fin de interés general de las IPSS, justificando la discriminación positiva de que se benefician por parte del Estado. Estamos, por tanto, en presencia de instituciones privadas cuya misión es ayudar a personas en situaciones de debilidad económica y social, y dirigidas a un público especial (Lopes, 2009).

Además de las actividades principales, las IPSS pueden perseguir otros fines no lucrativos con carácter secundario, siempre que sean compatibles con los fines principales (artículo 1-B). Con el fin de delimitar estos fines secundarios, se entiende que, si bien pueden no limitarse literalmente a los que están enunciados en el artículo 1, deberán estar relacionados con ellos y respetar los mismos ámbitos de actuación.

Las IPSS también podrán realizar actividades de carácter instrumental de acuerdo con el apartado 2 del artículo 1-B. Como su nombre lo indica, son actividades instrumentales en relación con los fines no lucrativos que pueden ser realizadas por otras entidades creadas por las IPSS, y cuyos resultados económicos contribuyan exclusivamente a su financiación.

El Estatuto de las IPSS no será aplicable en todo lo que se refiera exclusivamente a los fines secundarios y a las actividades instrumentales desarrolladas, siempre que ello no afecte la competencia de los servicios con funciones de supervisión o inspección para verificar el carácter secundario o instrumental de las actividades y para la aplicación del régimen de infracciones administrativas adecuado al efecto.

3. Forma y naturaleza jurídica de las entidades que pueden obtener el Estatuto de IPSS

En cuanto a las formas jurídicas de las instituciones que pueden obtener el Estatuto de IPSS, el apartado 1 del artículo 2 del EIPSS admite las siguientes formas o agrupaciones: asociaciones de solidaridad social; cooperativas de solidaridad social acreditadas según lo establecido en el artículo 9 del Decreto Ley 7/98, de 15 de enero; mutualidades o asociaciones de socorros mutuos; fundaciones de solidaridad social; hermandades de la misericordia.

Además de las formas antes mencionadas, las IPSS pueden, de conformidad con el Concordato celebrado entre la Santa Sede y la República Portuguesa el 18 de mayo de 2004, tomar la forma de institutos, organizaciones o instituciones de la Iglesia Católi-

ca, en particular centros parroquiales y caritas diocesanas y parroquiales (apartado 2 del artículo 2).

Asimismo, según el apartado 4 del artículo 2, las IPSS pueden agruparse en uniones y federaciones.

La ley distingue entre las IPSS que adquieren automáticamente el Estatuto de IPSS y las entidades que adquieren el Estatuto por equiparación. A las equiparadas se les otorgan los mismos derechos, deberes y beneficios, en particular, fiscales.

A continuación, analizaremos las formas jurídicas, agrupándolas en dos núcleos: las IPSS de base asociativa y las IPSS de base fundacional.

3.1. Las IPSS de base asociativa

Las IPSS que adopten la forma jurídica de asociaciones, podrán hacerlo como: asociaciones de solidaridad social y mutualidades o asociaciones de socorros mutuos.

Las asociaciones de solidaridad social son personas jurídicas de tipo asociativo de derecho privado, constituidas con el propósito de dar expresión organizada al deber moral de justicia y de solidaridad, contribuyendo a hacer efectivos los derechos sociales de los ciudadanos (apartado 1 del artículo 52 del EIPSS).

Su régimen jurídico figura en los artículos 52 a 67 del EIPSS.

Las mutualidades o asociaciones de socorros mutuos son “instituciones particulares de solidaridad social con un número ilimitado de asociados, fondos patrimoniales variables y duración indefinida que, básicamente, a través de las cotizaciones de sus asociados, practican, en interés de estos y de sus familias, fines de auxilio recíproco” (artículo 1 del Código de Mutualidades portugués (CAM), aprobado por Decreto Ley 47/2018, de 2 de agosto).

Las mutualidades tienen por objeto general la asistencia mutua (apartado 1 del artículo 1 del CAM). Estos fines de asistencia mutua se persiguen en interés de sus asociados y sus familias, en el ámbito de la complementariedad de los sistemas públicos de seguridad social y sanidad.

Según el artículo 2 del CAM, la finalidad principal de las mutualidades es la concesión de beneficios de seguridad social y sanitarios destinados a reparar las consecuencias producidas por hechos relativos a la vida y la salud de los asociados y sus familiares y a prevenir, en la medida de lo posible, que tales hechos lleguen a ocurrir (fines principales). Además, las mutualidades pueden atender otros fines de protección social y promoción de la calidad de vida, a través de la organización y gestión de equipamientos y servicios de apoyo social y de otras obras sociales y actividades dirigidas especialmente al desarrollo moral, intelectual, cultural y físico de los asociados y sus familias (fines acumulativos/secundarios).

Las Hermandades de la Misericordia o Santas Casas de la Misericordia son IPSS de tipo asociativo “reconocidas en el orden jurídico canónico, con el objetivo de satisfacer carencias sociales y de practicar actos de culto católico, de conformidad con su espíritu tradicional, informado por los principios de la doctrina y moral cristianas” (artículo 68 del EIPSS). Los artículos 68 a 70 del EIPSS son aplicables a las Hermandades de la Misericordia, además de los artículos relativos a las asociaciones de solidaridad social (artículos 52 a 67, en virtud del apartado 2 del artículo 69 del EIPSS).

De conformidad con el artículo 68 del EIPSS, tienen una doble finalidad: una finalidad religiosa y una finalidad social. Además del Estatuto de las IPSS, que se aplica a sus fines sociales, las Hermandades de la Misericordia se rigen por el Compromiso establecido entre la Unión de Misericordias Portuguesas y la Conferencia Episcopal o por el documento bilateral que lo sustituya (apartado 2 del artículo 69).

3.2. Las IPSS de base fundacional

En cuanto a las IPSS que asumen la forma jurídica de fundación, solo podrán hacerlo como fundaciones de solidaridad social. Su régimen jurídico figura en los artículos 77 a 86 del EIPSS. Este último artículo consagra, en su apartado 1, la subsidiariedad de la aplicación del EIPSS, así como en el apartado 1 del artículo 15 y en los artículos 39 a 41 de la Ley Marco de las Fundaciones (Ley 24/2012, de 9 de julio, modificada por la Ley 36/2021, de 14 de junio).

De la combinación del EIPSS con el artículo 39 de la Ley Marco podemos definir a las fundaciones de solidaridad social como personas jurídicas privadas de tipo fundacional, constituidas exclusivamente por iniciativa de particulares, y creadas con el propósito de dar expresión organizada al deber moral de justicia y de solidaridad, contribuyendo a hacer efectivos los derechos sociales de los ciudadanos.

3.3. Las IPSS por equiparación

Pueden ser equiparadas a IPSS las cooperativas de solidaridad social.

Según el artículo 2 de este Decreto Ley Ley 7/98, de 15 de enero: “1 – Son cooperativas de solidaridad social las que a través de la cooperación y la autoayuda de sus miembros, en obediencia a los principios cooperativos, persiguen, sin fines lucrativos, la satisfacción de las respectivas necesidades sociales y su promoción e integración, principalmente en los siguientes ámbitos: a) apoyo a grupos vulnerables, en particular niños y jóvenes, personas con discapacidad y personas mayores; b) apoyo a familias y comunidades socialmente desfavorecidas con miras a mejorar su calidad de vida e inserción socioeconómica; c) apoyo a los emigrantes portugueses, durante su estancia en el extranjero y después de su regreso, en situación de necesidad económica; d) desarrollo de programas de apoyo a grupos objetivo, en particular en situaciones de enfermedad, vejez, discapacidad y carencias económicas graves; e)

promoción del acceso a la educación, formación e integración profesional de grupos socialmente desfavorecidos. 2 - Además de las enumeradas en el número anterior, las cooperativas de solidaridad social podrán desarrollar otras acciones que presenten una identidad de objeto con las previstas en el número anterior y, dentro de los límites del Código Cooperativo, prestar servicios a terceros”.

A todo lo que no esté previsto en la regulación contenida en el Decreto Ley 7/98, de 15 de enero, se aplicarán directamente las normas más generales del Código Cooperativo, que mencionan la rama de las cooperativas de solidaridad social en el punto 1 del apartado 1 del artículo 4. A su vez, el apartado 4 de este mismo artículo dispone que “Las cooperativas de solidaridad social que persigan los fines previstos en el artículo 1 del Estatuto de las Instituciones Particulares de Solidaridad Social, aprobado por el Decreto Ley 119/83, de 25 de febrero, modificado por el Decreto Ley 172-A/2014, de 14 de noviembre, y que la Dirección General de Acción Social reconozca como tal, serán equiparadas a las instituciones particulares de solidaridad social y se les aplicará el mismo estatuto de derechos, deberes y beneficios, en particular, fiscales”.

Por tanto, se prevé una equiparación de las cooperativas de solidaridad social con las IPSS y se les aplicará el mismo estatuto de derechos, deberes y beneficios previsto en el EIPSS. El reconocimiento por equiparación con las IPSS de las cooperativas de solidaridad social que persigan los fines previstos en el Estatuto de las IPSS deberá cumplir las normas establecidas en la Orden 3859/2016, del Ministerio de Trabajo, Solidaridad y Seguridad Social. En virtud de dicha ley (artículo 1), este reconocimiento podrá ser solicitado por la propia cooperativa a la Dirección General de la Seguridad Social (DGSS), debidamente instruido (artículo 2), seguido de la emisión de un dictamen justificado con respecto a la solicitud del Centro Distrital de Seguridad Social de la zona donde se encuentra la sede de la cooperativa (artículo 3). Posteriormente, el proceso pasará a la DGSS, la cual, previa evaluación, dictará el auto de concesión o denegación de reconocimiento (artículo 4) (Saraiva, 2018).

Para su reconocimiento como entidad equiparada con IPSS, la cooperativa deberá presentar: una copia del acta de constitución, de los estatutos de la cooperativa y de la credencial emitida en los términos legales por la Cooperativa António Sérgio para la Economía Social (CASES). Esta acreditación, prevista en el artículo 117 del Código Cooperativo¹⁵², además de confirmar la naturaleza cooperativa de la entidad constituida y su funcionamiento legal, confirmará también sus fines de solidaridad social, siendo que el apoyo técnico y financiero por parte de las entidades públicas, en particular en los ámbitos de la inserción y la seguridad social, dependerá de dicha acreditación.

152. El régimen jurídico de las cooperativas se encuentra recogido en un Código, denominado Código Cooperativo, que fue aprobado por la Ley 119/2015, de 31 de agosto, con las modificaciones introducidas por la Ley 66/2017, de 9 de agosto.

Además, pueden ser equiparadas a IPSS las Casas del Pueblo que prosigan los fines cometidos a las IPSS. Su régimen jurídico figura en el Decreto Ley 4/82, de 11 de enero, modificado por los Decretos Ley 81/85, de 28 de marzo, y 246/90, de 27 de julio, que las define como asociaciones constituidas por tiempo indefinido que promueven el apoyo social a las poblaciones, en particular las del medio rural, y su bienestar. Desarrollan actividades de carácter social y cultural, con la participación de los interesados, y colaboran con el Estado y las autoridades locales, con el objetivo de contribuir a la solución de los problemas locales. El área que ocupa cada Casa del Pueblo es la más adecuada a sus fines y a las características de la población, y no debe ser inferior a la de la pedanía, pudiendo sus socios ser personas mayores o emancipadas que residan habitualmente en dicha área. El número mínimo de miembros de una Casa del Pueblo será de cincuenta (50).

El reconocimiento por equiparación con las IPSS se rige por el Decreto Ley 171/98, de 25 de junio. Dicho reconocimiento dependerá de la presentación de una copia del acta de constitución (o licencia) y de los estatutos de la Casa del Pueblo, así como una copia del documento de identificación fiscal (NIF) de persona jurídica (Meira, 2020).

4. El régimen de tutela de las IPSS

El régimen de tutela de las IPSS está previsto en los artículos 34 y siguientes del EIPSS.

El apartado 1 del artículo 34 del EIPSS establece que “El Estado, a través de sus órganos y servicios competentes, de conformidad con la Ley general, ejerce los poderes de inspección, auditoría y supervisión sobre las instituciones incluidas en el ámbito de aplicación del presente Estatuto, pudiendo, para ello, ordenar la realización de investigaciones, averiguaciones e inspecciones”. El apartado 2 del mismo artículo añade que “Los servicios competentes del ministerio encargado de la Seguridad Social ejercerán los poderes de supervisión, en los términos exactos expuestos en los estatutos, con el fin de garantizar el cumplimiento efectivo de sus objetivos dentro de la legalidad”.

Cabe señalar que esta tutela solo se aplica si la IPSS recibe ayuda financiera pública resultante de la celebración de acuerdos de cooperación o de gestión con el Estado. En estos casos, como la IPSS aparece como contratante del Estado, se justifica una acción de supervisión por parte del Estado (Almeida, 2011). Sin embargo, esta tutela es “solo una tutela de la legalidad” (Canotilho y Moreira, 2007), traducida en un conjunto de poderes de supervisión *a posteriori*, y que, por ello, no entra en conflicto con el principio de autonomía e independencia que caracteriza la gestión de estas entidades. El Estado apoya a las IPSS a través de los mencionados acuerdos de cooperación y de gestión, pero esta ayuda del Estado “no puede constituir una

limitación al derecho de libre actuación de las instituciones” (apartados 2 y 4 del artículo 4 del EIPSS).

Estos poderes de supervisión tienen por objeto corregir y reparar las ilegalidades derivadas de las decisiones de libre gestión adoptadas por los órganos competentes de las IPSS. Dichas ilegalidades, traducidas en una “práctica reiterada de actos o la omisión sistemática del cumplimiento de deberes legales o estatutarios por parte del órgano de administración que perjudique los intereses de la institución o de sus beneficiarios” podrán dar lugar a una solicitud de destitución judicial de los titulares de dicho órgano (artículo 35 del EIPSS). En nombre del respeto del principio de autonomía, siempre se requerirá la intervención judicial en caso de conflicto entre el Estado y las IPSS (Saraiva, 2017).

Este tema del tipo de tutela que el Estado ejerce sobre las IPSS se plantea con especial intensidad en materia de contratación pública.

El apartado 2 del artículo 2 del Código de Contratos Públicos amplía el ámbito subjetivo de aplicación de la contratación pública a las personas jurídicas que, aun siendo de naturaleza privada, “se hayan creado específicamente para satisfacer necesidades de interés general que no tengan carácter industrial o mercantil” y que “estén financiadas mayoritariamente por entidades (públicas) cuya gestión esté sujeta a su supervisión o tengan un órgano de administración, de dirección o de supervisión, en el que la mayoría de los miembros sean nombrados, directa o indirectamente, por dichas entidades (públicas)”.

La doctrina mayoritaria ha entendido que las IPSS no son entidades contratantes por aplicación de los criterios del apartado 2 del artículo 2, ya que son entidades que se rigen por el derecho privado y la iniciativa privada, tal como lo muestran el apartado 1 del artículo 1 y el artículo 3, del estatuto de las IPSS (Farinho, 2021). Aunque satisfagan intereses generales, son entidades material y formalmente privadas, que no están investidas de funciones públicas, no fueron creadas por ninguna entidad pública, no actúan por delegación ni como ente instrumental, sino por derecho propio, reconocido por la Constitución. Es decir, no son “organismos de derecho público” ni por el criterio de control de gestión, ni por el criterio de financiación.

De hecho, las IPSS no están sujetas a ningún control material de gestión (figura propia de la relación de tutela administrativa). El apartado 1 del artículo 1 del EIPSS es claro al disponer que solo podrán reconocerse como IPSS las instituciones que “no sean administradas por el Estado ni por otro organismo público”, y sus estatutos serán elaborados libremente por ellas (apartado 1 del artículo 10 del EIPSS). Los órganos del Estado no tienen competencia para interferir en la gestión de las IPSS, cuyos órganos de dirección y supervisión son autónomos, y no pueden ser nombrados ni destituidos por actos de la Administración Pública. Además, los órganos de las IPSS están compuestos por miembros de las IPSS y no cuentan con representación del Estado o de entidades públicas menores.

Como hemos visto, el régimen de tutela previsto en los artículos 34 y siguientes del EIPSS no configura un control de gestión sino únicamente una tutela de legalidad.

En cuanto al criterio de financiación mayoritaria (a través de subvenciones o ayudas) por parte de los poderes públicos, la doctrina mayoritaria considera que éste tampoco se cumple en el caso de las IPSS. De hecho, el apoyo del Estado a las IPSS se fundamenta en el hecho de que prosiguen “fines privados sociales que coinciden materialmente con intereses calificados formalmente como públicos por el legislador y, como tal, su prosecución (también) es responsabilidad del Estado” (apartado 2 del artículo 63 de la CRP). El EIPSS reconoce esta conexión de intereses en el apartado 1 del artículo 4 que establece que el Estado “acepta, apoya y valora la contribución de las instituciones en hacer efectivos los derechos sociales de los ciudadanos individualmente considerados”. Estas ayudas basadas en acuerdos de cooperación no son más que una “remuneración por servicios prestados o por prestaciones efectuadas en interés directo del Estado” (Gonçalves, 2021). Los ingresos procedentes de acuerdos de cooperación son de naturaleza contractual, ya que constituyen contratos bilaterales, libres y autónomos. Ahora bien, la financiación de la que se habla en las letras a) e ii) del apartado 2 del artículo 2 se refiere a transferencias presupuestarias propiamente dichas y no al pago por servicios prestados al Estado en el marco de acuerdos de cooperación¹⁵³.

A pesar de que las IPSS no son entidades contratantes por aplicación de los criterios del Código de Contratos Públicos, ellas siguen siendo entidades contratantes en lo que respecta a los contratos públicos identificados en el artículo 23 de su Estatuto. El apartado 1 de este artículo establece que: “El contrato de obras de construcción o de grandes reparaciones pertenecientes a las instituciones deberá ajustarse a lo dispuesto en el Código de Contratos Públicos, con excepción de las obras realizadas por la administración directa hasta un importe máximo de 25.000 euros”. A su vez, el apartado 3 establece que “Las ventas o arrendamientos pueden realizarse por negociación directa, cuando sea previsible que habrá ventajas para la institución o por razones de urgencia, justificado en acta”, y que “en todo caso, los precios y alquileres aceptados no podrán ser inferiores a los vigentes en el mercado inmobiliario y de arrendamiento normal, de acuerdo con los valores que figuran en el informe pericial oficial (apartado 4).

En estos casos, las IPSS practican actos equiparados a actos administrativos, figurando estas disposiciones en el artículo 23 del EIPSS sobre los procedimientos de adjudicación de contratos de carácter económico que abarquen prestaciones susceptibles de ser objeto de competencia en el mercado. De este modo se garantizan los principios de transparencia, libre competencia y publicidad, que son también la razón de ser del régimen específico de contratación pública.

153. Los principios rectores de los acuerdos de colaboración figuran en el Decreto Ley 120/2015, de 7 de junio y su régimen jurídico en la Ordenanza 196-A/2015, de 1 de julio.

Asimismo, cabe destacar el régimen especial de los contratos públicos relativos a servicios sanitarios, sociales, educativos y culturales previsto en el artículo 250-D del Código de Contratos Públicos. Con respecto a estos servicios, y por debajo del umbral de los 750.000 euros, las entidades contratantes pueden iniciar procedimientos de formación de contratos reservados, privilegiando a las entidades que cumplan todos los requisitos siguientes: a) tener por objeto la realización de una misión de servicio público vinculada a la prestación de los servicios mencionados en el apartado anterior; b) reinvertir sus beneficios con vistas a la consecución del objeto de la organización o, si se distribuyen o redistribuyen, hacerlo sobre la base de consideraciones de naturaleza participativa; c) contar con la participación de los trabajadores en el capital social de la organización que celebra el contrato o basar su estructura de gestión en principios participativos que requieran la participación activa de los trabajadores, usuarios o partes interesadas; d) no haber celebrado ningún contrato, cubierto por el presente artículo, con la misma entidad contratante en los tres últimos años.

Las entidades del sector de la economía, teniendo en cuenta el régimen jurídico que las enmarca, están cubiertas por esta previsión. A estas entidades, el legislador añade expresamente las empresas sociales (apartado 6 del artículo 250-D).

5. Consideraciones finales

En Portugal, en el sector de no mercado de la Economía Social, destacan las IPSS. Se trata de un estatuto jurídico que enmarca un conjunto de entidades de variada forma jurídica cuyo objetivo se materializa en una clara misión de asistencia en situaciones de vulnerabilidad social y económica, basado en un paradigma de intervención social, para dar expresión a los valores del altruismo y de la solidaridad, y contribuir con ello a hacer efectivos los derechos sociales. Estos fines sociales, privados, coinciden materialmente con los fines que persigue el Estado, el cual, por ello, discrimina positivamente a las IPSS. Esta discriminación positiva justifica la tutela de la legalidad a la que están sujetas estas entidades. Sin embargo, a pesar de satisfacer intereses generales, son entidades, material y formalmente, privadas.

Bibliografía

- ALMEIDA, V. (2011): *As Instituições Particulares de Solidariedade Social*, Almedina/CES, Coimbra.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J. L. (2018): “The social economy facing emerging economic concepts: social innovation, social responsibility, collaborative economy, social enterprises and solidarity economy”, *CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50.
- CANOTINHO, J. G. & MOREIRA, VITAL (2007): *Constituição da República Portuguesa anotada*, Volume I, 4.ª edição, Coimbra Editora, Coimbra.
- FARINHO, D. S. (2021): “Todas as IPSS são entidades adjudicantes? Contributo para uma interpretação constitucionalmente conforme do critério do controlo de gestão face ao Estatuto das IPSS: comentário ao Acórdão do TCA do Sul, de 10 de outubro de 2019, P.º n.º 836/19.9BELSB”, *Revista dos Contratos Públicos*, 25, 131-152.
- GONÇALVES, P. (2021): *Direito dos Contratos Públicos*, 5.ª edição, Almedina, Coimbra.
- LOPES, L. (2009): *As Instituições Particulares de Solidariedade Social*, Almedina, Coimbra.
- LOPES, L. (2015): “Breves nótulas sobre o “Novo Estatuto” das Instituições Particulares de Solidariedade Social no Direito nacional e no Direito da União Europeia”, *Cooperativismo e Economia Social*, 37, 139-164.
- MEIRA, D. (2013): “A Lei de Bases da Economia Social Portuguesa: do projeto ao texto final”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 24, 21-52.
- MEIRA, D. (2020): “O fim mutualístico desinteressado ou altruísta das cooperativas de solidariedade social”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 36, 221-247.
- SARAIVA, R. (2018): “As instituições particulares de solidariedade social”, In Gomes, C. A. et al (coord.), *Organização Administrativa: novos actores, novos modelos*, Vol. II, AAFDL Editora, Lisboa, 69-97.
- SARAIVA, R. (2017): “A regulação pública das entidades da Economia Social”, *Cooperativismo e Economía Social*, 39, 55-88.

REALIDAD Y POTENCIALIDADES DE LA COOPERACIÓN INTERUNIVERSITARIA EN MATERIA DE FORMACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVAS

Catalina Maturana Rubilar

Mario Radrigán Rubio

Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa
CIESCOOP

Universidad de Santiago de Chile

SUMARIO: 1. PRESENTACIÓN GENERAL. 2. LOS PROCESOS FORMATIVOS EN CHILE EN MATERIA DE ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA. 2.1. Breves antecedentes históricos. 2.2. Situación actual. 3. UN CASO DE COLABORACIÓN EN MATERIA DE FORMACIÓN EN ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVAS ENTRE LA AMÉRICA LATINA Y EUROPA. 4. LA COLABORACIÓN EN MATERIA FORMATIVA ENTRE EL IUDESCOOP DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA Y CIESCOOP DE LA UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE. 5. REFLEXIONES FINALES. BIBLIOGRAFÍA.

1. Presentación general

La educación y la formación en materia de la gestión de organizaciones de la economía social y cooperativa siempre ha sido una dimensión estratégica de éxito o fracaso de este tipo de emprendimientos, y por ello desde los inicios de este tipo de empresas a mediados del siglo XIX se le ha identificado como factor clave y crítico, tal como en su momento lo definieron muy acertadamente los Equitables Pioneros de Rochdale, promotores de la primera empresa cooperativa moderna que fue exitosa y logró proyectarse en el tiempo.

Desde estos primeros inicios ha pasado mucho tiempo y claramente el mundo ha cambiado sustancialmente, pero lo que no ha cambiado es la centralidad del desarrollo de capacidades y talentos de las personas para impulsar cualquier tipo de emprendimiento, y sigue siendo una dimensión aún más crítica para la economía social y cooperativa, pues la necesidad de empoderar a las personas y desarrollar todas sus capacidades es aún más prioritaria en este tipo de empresas, y ya hace varias déca-

das los procesos formativos han llegado a las aulas de las entidades de educación superior y especialmente a las universidades.

Con este telón de fondo, este capítulo se enfoca por una parte en presentar la trayectoria en Chile de los procesos formativos para las organizaciones de la economía social, con énfasis en las cooperativas.

Una segunda parte se centra en relatar los procesos de colaboración en materia de formación en gestión de organizaciones de la economía social y cooperativa entre la Universidad de Valencia en España a través del IUDESCOOP y la Universidad de Santiago de Chile a través de CIESCOOP, cuyas iniciativas conjuntas se ha traducido en los últimos dos años en el impulso conjunto del Programa de Master Internacional en Emprendimiento Social y Solidario.

2. Los procesos formativos en Chile en materia de economía social y cooperativa

2.1. Breves antecedentes históricos

En Chile ha existido una larga tradición en el ámbito de la educación y capacitación para cooperativas, las que tienen su origen desde mediados del siglo XIX en el contexto de acciones de educación de adultos y educación popular vinculados al mundo obrero y artesanal especialmente en el contexto de la acción de las organizaciones de socorros mutuos y las primeras cooperativas. Estas prácticas se extienden durante parte importante del siglo XX y hasta la actualidad en las iniciativas de educación cooperativa de las propias organizaciones cooperativas, las que tienen su máxima expresión con la creación el año 1974 del Fondo de Asistencia Técnica y Educación Cooperativa, FATEC, administrado por las organizaciones de integración y representación del sector, Fondo que deja de operar a inicios de la década de los 80 en el período de retroceso del sector cooperativo nacional.

Desde la perspectiva de las instituciones de educación superior y de educación en general es interesante destacar que la primera acción vinculada a una entidad universitaria corresponde a las Conferencias sobre Economía Social dictada en la Universidad Católica de Chile el año 1918 por Juan Enrique Concha.

Habrá que esperar hasta el año 1949 cuando en una Escuela de Verano promovida por la Universidad de Chile se dicta un curso de educación cooperativa. La primera institucionalidad universitaria vinculada al tema cooperativo corresponderá al Centro de Estudios Cooperativos y Sindicales creado en el año 1957 en la Universidad de Chile, posteriormente esta misma universidad el año 1966 crea al amparo de su Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas la Carrera de Técnico Universitario en Administración de Cooperativas que se cierra el año 1976.

Se complementa esta acción con la creación el año 1969 del Centro de Estudios Cooperativos de la Universidad Católica de Chile, en convenio con la Universidad de Münster de Alemania. Cabe destacar que el Centro de Estudios Cooperativos de la Universidad Católica de Chile en conjunto con el TELEDUC de la época en los años 1976 y 1977 dictaron dos cursos a distancia en convenio el canal de la Universidad Católica sobre gestión de cooperativas .

En lo que corresponde a la acción del Ministerio de Educación de Chile centrada a la temática cooperativa, es interesante destacar dos líneas de acción que también comienzan en la década de los 60. Por una parte el Ministerio de Educación incorpora la plantilla de actividades de educación extraescolar el módulo de cooperativismo escolar para promover el cooperativismo en establecimientos de enseñanza básica y media a través de la modalidad de talleres extraescolares, lo que se impulsó en convenio con la Cooperativa SODIMAC, llegando a promover este programa en más de 150 establecimientos educacionales entre la década de los 60 y mediados de los 70.

Una segunda línea de trabajo y actuación del Ministerio de Educación en la temática cooperativa corresponde al trabajo realizado en el ámbito de la educación media técnico-profesional, donde una de las especialidades era administración de cooperativa. Esta especialidad se implementó en más de 17 liceos de enseñanza media técnico profesional entre principios de la década del 60 y mediados de la década del 80 cuando en el año 1988 la última de estas carreras se cierra en la Región Metropolitana de Santiago.

2.2. Situación actual

En lo que corresponde a las actividades de **las instituciones de la educación superior** en Chile, como es el caso de los Centros de Formación Técnica, Institutos Profesionales y Universidades, existe un período de casi 20 años entre 1977 y 1997 en que la temática de la educación y enseñanza del cooperativismo como también la investigación prácticamente desapareció de las aulas, en consonancia con la situación política y económica nacional.

Ya en el período de retorno a la democracia a contar del año 1990, en lo que dice relación con la actuación de entidades de educación superior en el campo de la educación e investigación en cooperativas en dos grandes períodos, los cuales se presentan a continuación y se da cuenta de forma sintética de los principales actores e iniciativas.

En primer período va desde el mismo año 1990 hasta el año 2014, en donde en la práctica la existencia de espacios colectivos e institucionales específicamente dedicados a la temática cooperativo y/o de la economía social es muy bajo, más allá del trabajo de académicos trabajando de forma individual y aislada entre sí, contrastando con la situación de otros países de la región como Colombia, Argentina o Brasil.

En este período cabe destacar las siguientes Iniciativas:

- La creación el año 1998 del **Programa Interdisciplinarios de Estudios Asociativos, PROASOCIA**, en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile (actualmente sin funcionamiento), que logra vincularse de forma activa con redes internacionales de universidades centradas en la temática cooperativa, como la Red UNIRCOOP o RULESCOOP, con el apoyo del Instituto de Enseñanza e Investigación en Cooperativas, IRECUS, de la Universidad de Sherbrooke, en Quebec, Canadá.
- La creación el año 2009 del **Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa, CIESCOOP (www.ciescoop.cl)**, en la Facultad de Administración y Economía, de la Universidad de Santiago de Chile, activo hasta la actualidad, que ha desarrollado una serie de iniciativas de docencia a nivel de pregrado y el postítulo en Gestión de Empresas Cooperativas, como también actividades de investigación y vinculación con el medio.

A contar de los años 2013 y 2014 se genera un creciente interés de diversas instituciones de educación superior en la temática global de la economía social y solidaria, que incorpora un foco de atención espacial sobre el modelo cooperativo, pero no siempre este es su foco principal. En esta etapa un hito central corresponde a la constitución el año 2017 de la **Red Universitaria de Economía Social y Solidaria de Chile, RUESS (www.ruess.cl)** que en su corto período de existencia ha realizado 3 encuentros nacionales, la que ha definido como misión el *“...promover la colaboración de académicos, investigadores, estudiantes y promotores, con iniciativas, emprendimientos o comunidades, en torno a la generación y difusión del conocimiento sobre iniciativas que impulsan una economía social y solidaria”*.

Ahora bien a nivel de **las instituciones públicas nacionales**, cabe destacar las actividades de Capacitación del Departamento de Cooperativas – División de Asociatividad y Economía Social – División de Asociatividad del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Desde el año 1990 a la fecha desde el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a través de la unidad a cargo del tema cooperativo (la actual División de Asociatividad) ha realizado actividades puntuales de capacitación orientado a grupos cooperativos y pre-cooperativos. Un hito importante fue la realización de dos versiones de un Diplomado en Gestión de Cooperativas el año 2008, en el marco del proyecto de fortalecimiento de las actividades del DECOOP en convenio con el BID-FOMIN.

Otro hito significativo fue el diseño y puesta en marcha de un Diplomado a Distancia en Cooperativismo el año 2015 que se mantiene en la actualidad (<https://asociatividad.economia.cl/capacitacion/diplomado-e-learning-de-cooperativas/>), el cual es totalmente gratuito, y que se realiza en convenio con el Programa Biblioredes del Ministerio de Educación.

3. Un caso de colaboración en materia de formación en economía social y cooperativas entre la América Latina y Europa

España tiene una larga tradición en el impulso a procesos formativos en materia de economía social y cooperativas, que se ha intensificado a contar de la década de los 80 del siglo pasado. Lo anterior queda reflejado en los informes que relevan la situación de los programas formativos formales en España en materia de economía social de los años 2022 y 2023 (CIRIEC-España, 2022, 2023), información lamentablemente no se cuenta en Chile. Esta línea de investigación y reflexión ha tenido también avances compartivos a nivel internacional como lo revela el informe conjunto del IRECUS-Universidad de Sherbrooke de Quebec y la Universidad de Saint Mary'S de Nueva Escocia del año 2015, que centra su atención en el impacto de los procesos formativos universitarios en la mejora de la gestión de las empresas cooperativas.

Teniendo en consideración lo anterior hacia del finales del siglo pasado, más exactamente el año 1998, inicialmente desde la Universidad de Chile a través de su Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PROASOCIA, se toma contacto con la Universidad de Valencia, especialmente con CIRIEC-España y CIDEDEC, a fin de identificar líneas de colaboración en materia de economía social y cooperativa, pues se reconoce su claro liderazgo en esta materia a nivel de España como también su orientación de colaboración con diversas universidades de la Península Ibérica.

Estas primeras aproximaciones comenzaron a dar sus frutos y se potencian a contar del año 2002 cuando de forma colectiva se presenta y logra aprobar un proyecto en el antiguo programa ALFA de la Comisión Europea (América Latina Formación Académica), cuyo propósito principal era impulsar un análisis comparado de las actividades de la universidades socias en materia de economía social y cooperativa a nivel general, y potenciar la colaboración en materia de formación de grado en estas materias.

En este proyecto participaron 10 universidades, 5 de Europa (Universidad Complutense de Madrid, Universidad de Valencia, Universidad del País Vasco, Universidad de Bretagna Occidental y la Universidad de Roma Tres) y 5 de América Latina (Universidad de la República de Uruguay, Universidad Javeriana de Colombia, Universidad Nacional de La Plata de Argentina, la Universidad del Valle del Rio de Sinos, UNISINOS, de Brasil y la Universidad de Chile).

Esta iniciativa tuvo una duración de 3 años (2002-2005), período que coincide con la creación del Instituto Universitario de Investigación en Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento, IUDESCOOP, que a su vez se proyecta en el tiempo con la creación el año 2006 de la Red Universitaria Eurolatinoamerica en Economía

Social y Cooperativa, RULESCOOP, que en la actualidad cuenta con 29 universidades de Europa y América Latina que tienen trabajo sistemático en el campo de la economía social, y que en sus más de 17 años de existencia a promovido y propiciado múltiples y diversos iniciativas de colaboración en materia formativa entre sus universidades socias.

4. La colaboración en materia formativa entre el IUDESCOOP de la Universidad de Valencia y CIESCOOP de la Universidad de Santiago de Chile

Los vínculos iniciales del año 1998 entre la Universidad de Valencia y la Universidad de Chile, se proyectan a contar del año 2009 a través del Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa, CIESCOOP de la Universidad de Santiago de Chile, tanto en el contexto de las actividades regulares de la Red RULESCOOP, como también a través de fructífera colaboración en el marco del antiguo Programas Cooperación Interuniversitaria, PCI, de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, AECID, que durante cuatro años 2009-2012, permitió fortalecer a CIESCOOP en su etapa de surgimiento a través de múltiples iniciativas formativas, de investigación y de extensión.

Con esta ya larga andadura de iniciativas colaborativas entre los equipos de trabajo de ambas universidades que ya tienen más de 25 años de desarrollo, a contar del año 2019 se diseña una nueva línea de colaboración, como es el lanzamiento del Master Internacional en Emprendimiento Social y Solidario, que en su primera etapa de diseño y trabajo conjunto permitió colaborar en una propuesta formativa pionera al menos para Chile, y que ya se proyecta para su tercera versión para el curso académico 2024-2025, teniendo un impacto significativo en materia de desarrollo de capacidades de alto nivel en materia de economía social en Chile, todo ello a través de una colaboración y trabajo conjunto entre los equipos de profesores y profesoras de ambas universidades, y que ahora proyecta su ampliación hacia otros países de la región.

5. Reflexiones finales

Estos últimos 25 años de fecunda colaboración (¡cómo pasa el tiempo!), ha ido lenta pero progresivamente dando sus frutos, cada uno a su tiempo en base a la confianza, el respeto mutuo y la amistad forjada en el contexto de compartir anhelos y

apuestas, que al día de hoy se proyectan en el tiempo cada vez con más fuerza y que están abiertas también a los colegas y amigos de otras universidades.

Por nuestra parte, la gratitud y el reconocimiento es infinito para quienes como los profesores José Luis Mozón y Rafael Cheves y la profesora María José Vañó, solo para nombrar algunas de las personas con las que nos ha tocado la fortuna de colaborar (siendo muy ingratos para todos y todas aquellos a quienes no mencionamos en estas líneas, pero que son muchos).

Se proyectan día a día nuevas iniciativas y desafíos de futuro, bajo la premisa que en base a la confianza y la colaboración el cielo no tiene límites para la economía social y cooperativa.

Bibliografía

- CIRIEC-España (2022). Formación universitaria en Economía Social. CIRIEC-España Red ENUIES, Valencia.
- CIRIEC-España (2023). La formación universitaria en Economía Social en España. Informe 2023. CIRIEC-España Red ENUIES, Valencia.
- Concha, J. E. (1918). Lecciones de Economía Social. Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.
- Guillotte, CA y Miner, K. (2015). Relevance and impact of cooperative business education. IREUCS y Universidad de Saint Mary's. Sherbrooke, Quebec.

