

	Aula E3.3	Aula E3.4	Aula F2.6
	Taller temático 2: Cooperativas Agroalimentarias (1) Coordina: Emilio Mauleón Méndez	Taller temático 3: Transformación digital e Innovación social Coordina: Ricardo Palomo Zurdo y Carlos Vargas Vasserot	Taller temático 1: Emprendimiento social y Objetivos de Desarrollo Sostenible Coordina: Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas
9:30-11:30	1) Consecuencias jurídico-económicas de someter al Derecho de la competencia a las empresas agroalimentarias. <i>Encarnación García Ruiz y Manuel Jaen García</i>	1) Las plataformas colaborativas como oportunidad para la transformación digital y la innovación social <i>Juan Manuel Dieste Cobo</i>	1) Evaluando el desempeño económico-financiero de las empresas propiedad de los trabajadores <i>Manuel López Millán y Josefina Fernández Guadaño</i>
	2) Las cooperativas de datos como fórmula de empoderamiento de los agricultores <i>Daniel Hernández Cáceres y Cynthia Giagnocavo</i>	2) La implantación de una CBDC (retail) como instrumento de inclusión financiera y su relación con el cash. Transformación social por innovación digital <i>Alfredo Muñoz García</i>	2) La participación en el capital social de proyectos de emprendimiento social a través de plataformas en red y su relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible <i>Sonia Martón López y Paloma Bel Durán</i>
	3) El comportamiento estratégico de las cooperativas agroalimentarias de Canarias <i>Vanessa Yanes-Estévez, Enrique González-Dávila, Cándido Román-Cervantes y Ana María García-Pérez</i>	3) El régimen jurídico-tributario que preside los nuevos modelos de negocio a través de plataformas digitales <i>Ester Machancoses García</i>	3) El emprendimiento social en el marco de los objetivos de desarrollo sostenible en Latinoamérica <i>María Elena Pulgar Salazar, Carmen Amelia Coral Guerrero, María Eulalia Chávez Rivera, Miguel Muriel y Joline Jaraiseh</i>
	4) El efecto de la diversidad de género sobre el rendimiento de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas <i>María Jesús Hernández-Ortiz, Elia García-Martí, Rocío Martínez-Jiménez, Cristina Pedrosa-Ortega y Carmen Ruiz-Jiménez</i>	4) Régimen fiscal de la generación, titularidad y transmisión de "criptomonedas" <i>Salvador Montesinos Oltra</i>	4) Plataformas de Crowdfunding como instrumentos para la financiación inicial de proyectos de emprendimiento social <i>Javier Sánchez Espada, Gustavo Lejarriaga Pérez De Las Vacas y Sonia Martín López</i>
	5) Una aproximación al ciclo adaptativo del comportamiento estratégico de las cooperativas agroalimentarias de Canarias <i>Ana María García-Pérez, Cándido Román-Cervantes, Enrique González-Dávila y Vanessa Yanes-Estévez</i>	5) La fiscalidad de la inteligencia artificial en el marco de la llamada economía colaborativa <i>Juan José Hinojosa Torralvo</i>	5) Determinantes del éxito del crowdfunding como alternativa de financiación para el emprendimiento social <i>Encarnación Cordón-Lagares, Rocío Hernández-Garrido y Cinta Borrero-Domínguez</i>
			6) Análisis de la consecución del valor social en los proyectos de emprendimiento universitarios y su relación con los objetivos de desarrollos sostenible: el caso de la Universidad Complutense de Madrid <i>Paloma Bel Durán y Javier Sánchez Espada</i>
11:30-12:00	PAUSA CAFÉ		

	Taller temático 2: Cooperativas Agroalimentarias (2) Coordina: Pilar Alguacil Marí	Taller temático 4: Medición del valor social para la sostenibilidad de las organizaciones Coordina: Cándido Román Cervantes	Taller de comunicaciones Coordina: María Jesús Hernández Ortíz
	1) Supuestos especiales de fusiones de cooperativas <i>Cristina Cano Ortega</i>	1) Indicadores claves sobre la calidad de la información en los sitios Web de las cooperativas de Canarias <i>Zenona González Aponcio</i>	1) Importancia de la economía social para el refuerzo de capacidades de investigación e innovación en universidades latinoamericanas <i>Antonio Juan Briones Peñalver</i>
	2) Los acuerdos intercooperativos <i>Fernando Sacristán Bergia</i>	2) La Responsabilidad Social Corporativa y el comportamiento económico-financiero de las empresas cotizadas <i>Javier Iturrioz del Campo, Cristina Isabel Masa Lorenzo y Arturo Medina Castaño</i>	2) El contexto institucional y su influencia en el espíritu emprendedor de la mujer: Caso Ecuador <i>María Eulalia Chávez Rivera</i>
12:00-14:00	3) Concepto de grupo cooperativo en el ámbito agroalimentario <i>María del Sagrario Navarro Lérda</i>	3) El fomento del cooperativismo a través de la contratación pública como reto y oportunidad para la economía social <i>Vega María Arnáez Arce</i>	3) ¿Qué finalidad tienen las asociaciones creadas en Aragón? <i>Cristina Bernad Morcate y Carmen Marcuello Servós</i>
	4) Aspectos contables de los procesos de integración de cooperativas <i>Juana Isabel Genovart Balaguer y Emilio Mauleón Méndez</i>	4) Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento cooperativo <i>Alberto Atxabal Rada</i>	4) La fiscalidad de los consorcios administrativos en el Impuesto sobre Sociedades <i>Carlos Javier Correcher Mato</i>
	5) Fiscalidad de los procesos de integración de cooperativas agroalimentarias <i>María Pilar Alguacil Marí</i>	5) La contribución a la sostenibilidad de las Sociedades Agrarias de Transformación: Canarias <i>Cándido Román Cervantes, Beatriz Guzmán Pérez, Javier Mendoza Jiménez y María Victoria Pérez Monteverde</i>	5) The 'decent work' in the hospitality industry. A management perspective <i>Yaiza Armas Cruz, María Olga González Morales, Manuel González de la Rosa y Francisco García Rodríguez</i>
			6) Incentivos fiscales para la sostenibilidad de la vivienda en España <i>Ana Lambea Rueda, María Amparo Grau Ruiz y Gema Pastor Albaladejo</i>
14:00-14:30	CLAUSURA		
14:30-16:00	COMIDA		
16:00-17:30	Reunión de la Escuela de Estudios Cooperativos		

PROGRAMA CONGRESO

Taller temático 1: Emprendimiento social y Objetivos de Desarrollo Sostenible

Coordina: Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas

- EVALUANDO EL DESEMPEÑO ECONÓMICO-FINANCIERO DE LAS EMPRESAS PROPIEDAD DE LOS TRABAJADORES.

Manuel López Millán y Josefina Fernández Guadaño

Resumen: Las empresas de participación de trabajo asociado están ganando reconocimiento en Europa en los últimos años, más si cabe, tras la última crisis financiera que ha puesto en entredicho el modelo de empresa capitalista convencional. En aras de demostrar que las empresas de participación de trabajo asociado pueden ser un referente de modelo emprendimiento social europeo, este trabajo compara el desempeño económico-financiero entre las empresas capitalistas convencionales (Sociedades de Responsabilidad Limitada) y las empresas capitalistas no convencionales de Economía Social (Sociedades Limitadas Laborales). El objetivo es observar si hay diferencias significativas atribuibles a la diferente estructura de la propiedad del capital. Para su consecución se ha aprovechado el hecho de que en España ambos tipos de empresas funcionan de acuerdo con estructuras reguladas legalmente.

Se obtuvieron datos económicos de 727 empresas de características similares para el período 2009 al 2012. Se analizaron mediante un estudio de datos de panel sobre cuatro modelos que tratan de explicar los efectos en cuatro variables económicas relacionadas con el desempeño: valor agregado, rentabilidad de los activos, productividad y solvencia a largo plazo. La metodología empleada fue el contraste de Efectos Aleatorios Correlacionados.

De las cuatro hipótesis contrastadas los resultados muestran diferencias significativas en dos modelos relacionados con las variables valor agregado y ROA, con efectos negativos por parte de las empresas de trabajo asociado, mientras que no se encontraron diferencias significativas entre ambos tipos de empresas atribuibles a la diferente estructura del capital en las variables productividad y solvencia a largo plazo

Los resultados constatan que las empresas de trabajo asociado deben analizarse observando indicadores sociales, aparte de los estrictamente económicos, para evaluar adecuadamente su desempeño. Hay una opinión creciente de que las medidas de rendimiento financiero en sí mismas son inadecuadas para la toma de decisiones estratégicas.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Ciruela-Lorenzo A.M., Cuadrado Serrán, M. & Plaza Angulo, J.J. (2016). *The Social Economy as an Alternative of Self Employment*. *Revesco. Journal of Cooperative Studies*, 122, 59-85.

Fernández-Guadaño, J. (2015). *Employee-Owned Firms: a Labour Model with Potential?*. *Transformations in Business & Economics*, 14(2), 191-203.

Lowitzsch, J, Dunsch, S. & Hashi, I. (2017). *Spanish Sociudades Laborales—Activating the Unemployed. A Potential New EU Active Labour Market Policy Instrument*. *Palgrave Macmillan*, doi: 10.1007/978-3-319-54870-8.

Richter, A. & Schrader, S. (2017). *Levels of Employee Share Ownership and the Performance of Listed Companies in Europe*. *British Journal of Industrial Relations*, 55(2), 396-420. doi: 10.1111/bjir.12169

Richter, A. & Schrader, S. (2017). *Levels of Employee Share Ownership and the Performance of Listed Companies in Europe*. *British Journal of Industrial Relations*, 55(2), 396-420. doi: 10.1111/bjir.12169

- LA PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL SOCIAL DE PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL A TRAVÉS DE PLATAFORMAS EN RED Y SU RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.

Sonia Martín López y Paloma Bel Durán

Resumen:

Dado que en España no existe una definición consensuada del término de emprendimiento social, desde la Cátedra de emprendimiento social de la Universidad Complutense de Madrid se le define como “aquella iniciativa que a través de fórmulas de mercado o no mercado pretende la creación de valor social sostenible, bien por simple orientación e intención social o por su contribución a la cohesión social sobre la base de la primacía de las personas sobre el capital y su gobernanza democrática y/o participativa” (Lejarriaga y Bel, 2018).

Cabe destacar, por tanto, que de entre las características deseables y exigibles a un proyecto de este tipo, lo más relevante es la creación de valor social. De esta forma, toda iniciativa, nuevo proyecto, en el que los promotores crean valor social, en cualquiera de sus posibles formas de concreción, se ha de considerar emprendimiento social. Esta definición, en definitiva, la cumple cualquier organización de la economía social.

Hay que tener en cuenta que la mayor parte de los proyectos de emprendimiento social centran sus actuaciones en uno o varios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Organización de Naciones Unidas (ONU), objetivos que pretenden concienciar a la población mundial en la adopción de medidas que permitan erradicar la pobreza, proteger el planeta y garantizar el bienestar social de la población. Cobran especial relevancia las cuestiones relacionadas con el cambio climático, las desigualdades sociales y económicas,

la innovación, el consumo sostenible y la paz y la justicia social. En los proyectos de emprendimiento social es frecuente su contribución a los objetivos de “trabajo decente y crecimiento económico”, “producción y consumo responsables” y “reducción de las desigualdades”.

Algunos de estos proyectos para conseguir la financiación que necesitan, bien sea para su establecimiento o consolidación y expansión, recurren a las plataformas existentes de “crowdfunding”. En estas suelen diferenciarse los proyectos más pequeños que solicitan donaciones, de los proyectos de mayor entidad que ofertan parte de su capital propio para dar entrada a nuevos inversores. En este último caso, el inversor pasa a ser propietario de una parte de la empresa en la que invierte su dinero con la esperanza en un horizonte de tiempo no definido de poder vender su participación a un precio significativamente superior a la aportación realizada en el momento de su entrada. No obstante, los intereses de estos inversores no son sólo económicos, sino que también buscan invertir en proyectos que tengan impacto social y medioambiental positivo.

Son precisamente este tipo de proyectos de emprendimiento social los que son objeto de este trabajo, en el que lo que se pretende es valorar como los inversores privados sensibles al emprendimiento social responden a solicitudes de financiación de proyectos en función de su relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Se analizan para ello proyectos recientemente financiados en las principales plataformas de financiación en red existentes en España especializadas en emprendimiento social.

- **EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN EL MARCO DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE EN LATINOAMÉRICA.**

María Elena Pulgar Salazar, Carmen Amelia Coral Guerrero, María Eulalia Chávez Rivera, Miguel Muriel y Joline Jaraiseh

Resumen: Los Objetivos de Desarrollo Sostenible son una prioridad, el 25 de septiembre de 2015, los líderes mundiales adoptaron un conjunto de objetivos globales para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad para todos, como parte de una nueva agenda de desarrollo sostenible. Cada objetivo tiene metas específicas que deben alcanzarse en los próximos 15 años, para lograr estas metas, todo el mundo tiene que hacer su parte: los gobiernos, el sector privado, la sociedad civil. (ONU)

Involucrar a las organizaciones de base, comunitarias, cooperativas y asociaciones es fundamental para alcanzar las metas propuestas por los gobiernos y es una oportunidad para que grupos vulnerables (pueblos originarios (indígenas), mujeres y minorías), sean protagonistas de cambios sociales positivos con respecto a su calidad de vida, revalorización cultural y fortalecimiento organizacional.

Una de las formas de análisis en nuestra investigación es el emprendimiento considerándolo como un eje transformador de la sociedad, pero también como herramienta de fortalecimiento cultural, social, económico y ambiental; ya que los grupos de estudio estructuran su éxito asociativo en función del proceso y del impacto de sus emprendimientos, lo cual implica una concepción comunitaria de largo plazo, pero sobre todo compromiso y responsabilidad no solo para del individuo que emprende sino de la misma comunidad que se la califica como “emprendedora”.

Considerando una perspectiva del emprendimiento social como la parte del emprendimiento en general que tiene por protagonistas a las personas e instituciones de la economía social al servicio de valores; que van más allá del beneficio económico personal, para desarrollar iniciativas y redes capaces de generar valor añadido social (Economía sostenible, 2018). La presente investigación de carácter empírico tiene como objetivo determinar los aportes del emprendimiento social en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en una de las regiones más pobres del mundo como es Latinoamérica.

El emprendimiento social en los contextos estudiados considera procesos organizativos donde el componente comunitario se convierte en un aspecto que contribuye a lograr sinergias entre diferentes actores que con inversiones compartidas pretenden cambiar la calidad de vida de sus comunidades, desafiando a sociedades que no necesariamente son ecosistemas amigables para el emprendimiento.

El estudio realizado en países como Ecuador, Colombia y México, con fuerte presencia de pueblos originarios (indígenas), evidencia la importancia del fortalecimiento de las organizaciones de base y su trabajo en redes de colaboración continua. Dentro de los resultados encontramos que los emprendimientos sociales en especial aquellos enfocados en grupos vulnerables como pueblos originarios (indígenas), mujeres y minorías impactan positivamente en 4 ODS principalmente: Fin de la pobreza, hambre cero, reducción de las desigualdades y acción por el clima.

- PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING COMO INSTRUMENTOS PARA LA FINANCIACIÓN INICIAL DE PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL.
Javier Sánchez Espada, Gustavo Lejarriaga Pérez De Las Vacas y Sonia Martín López

Resumen: El término de emprendimiento social suele atribuirse a William Drayton, fundador de Ashoka. En la actualidad “hay quien lo concibe en un sentido restringido, limitándolo en ocasiones a entidades no ligadas al mercado, y quienes lo hacen en sentido amplio, incluyendo a organizaciones donde prima el interés social, ya sean de mercado o no (en línea con el concepto de economía social, de gran tradición en Europa)” (Sánchez Espada et al.,

2018). En la presente ponencia se toma como referencia una concepción inclusiva del mismo, la aportada por (Lejarriaga y Bel, 2018) según la cual el *Emprendimiento Social* se define como “aquella iniciativa que a través de fórmulas de mercado o no mercado pretende la creación de valor social sostenible, bien por simple orientación e intención social o por su contribución a la cohesión social sobre la base de la primacía de las personas sobre el capital y su gobernanza democrática y/o participativa”.

El valor social puede manifestarse de muy diferentes formas, con actuaciones respetuosas con el medio ambiente, favoreciendo la inclusión social, actuando de forma socialmente responsable, incidiendo sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado o concretándose las iniciativas en fórmulas que contribuyen a la creación de empleo estable, al desarrollo territorial y a la cohesión social. Todo ello sin ánimo de exhaustividad (Lejarriaga y Bel, 2018).

Pues bien, la gran mayoría de los emprendedores que arrancan un proyecto necesitan financiación de terceros. En el caso de los emprendimientos sociales, el acceso a recursos suele concretarse a través de plataformas de Crowdfunding. El término Crowdfunding se refiere a la recogida de pequeñas cantidades de capital de una multitud o de un número relativamente grande de personas, con el objetivo de financiar actividades empresariales (Jensen y Özkil, 2018).

Las plataformas de Crowdfunding cuentan con tres tipos de actores: (Ordanini et al., 2011)

- *Iniciador o iniciadores de proyectos que proponen la idea a financiar.*
- *Individuos que apoyan la idea a financiar.*
- *Organización moderadora que proporciona una plataforma de comunicación y une a las partes.*

En el año 2012, Massolution propuso cuatro tipos de plataformas de Crowdfunding: (Massolution y Crowdsourcing LLC, 2012)

1. *Crowdfunding basado en recompensas: el objetivo de los patrocinadores o financiadores es ganar recompensas no financieras, como muestras de agradecimiento, o en caso de productos fabricados, una primera edición.*
2. *Crowdfunding basado en préstamos: los patrocinadores esperan recibir una renta fija periódica y el reembolso de la inversión principal original.*
3. *Crowdfunding basado en donaciones: los patrocinadores colaboran en causas en las que no esperan recibir compensaciones.*
4. *Crowdfunding basado en capital: en el que los patrocinadores reciben una compensación en forma de ingresos basados en la equidad o en acuerdos de participación en los beneficios.*

En la presente ponencia se analiza el estado de situación de este tipo de plataformas especializadas para proyectos de emprendimiento social en España.

Bibliografía

Jensen, L. S. y Özkil, A. G. (2018) Identifying challenges in crowdfunded product development: a review of Kickstarter projects. Cambridge University Press, N° 4, Vol. 29.

Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Bel Durán, P. (2018) Emprendimiento, emprendimiento social, emprendimiento en economía social y emprendimiento a través de organizaciones de participación. Presentado en las V Jornadas de investigación y docencia en materia de empresas de participación. Emprendimiento social y nuevas formas de hacer economía: su relación con las organizaciones de participación y la economía social celebradas el 16 de febrero de 2018, en Madrid

Massolution y Crowdsourcing LLC. (2012) Crowdfunding industry report: market trends, composition and crowdfunding platforms. Disponible en internet: <https://www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf>. Fecha de consulta: 26 de febrero de 2019.

Ordanini, A.; Miceli, L.; Pizzetti, M. y Parasuraman, A. (2011) Crowdfunding: transforming customers into investors through innovative service platforms. Journal of Service Management, N° 22, pp. 443-470.

Sánchez Espada, J.; Martín López, S.; Bel Durán, P. y 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, Tercer Cuatrimestre, N° 129, pp. 16-38. DOI: 10.5209/REVE.62492.

- DETERMINANTES DEL ÉXITO DEL CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL.
Encarnación Cordón-Lagares, Rocío Hernández-Garrido y Cinta Borrero-Domínguez

Resumen: En este estudio se analiza el crowdfunding basado en recompensas, como fuente de financiación para proyectos de índole social promovidos por entidades de Economía Social. En este tipo de crowdfunding los individuos contribuyen a la financiación de un proyecto sin recibir ningún tipo de incentivo financiero, devolución o reembolso de los fondos aportados, recibiendo por su aportación una recompensa que puede ir desde el agradecimiento por la cuantía aportada hasta la prueba del producto o servicio que se está financiando.

Este estudio es novedoso por varias razones. En primer lugar, se utiliza un conjunto de datos recopilados de manera manual de la plataforma de crowdfunding Goteo.org, de 134 proyectos acometidos, los cuales recogen unas

12.321 decisiones de inversión y un importe total recaudado que ha superado el millón de euros. Y, en segundo lugar, es el primer estudio sobre los factores que afectan el éxito del crowdfunding basado en recompensas en España, en proyectos promovidos por entidades de Economía Social.

Es relevante destacar que, esta forma de financiación se apoya en el empleo de las TICs ya que, sin las plataformas tecnológicas en las que se sustenta no sería posible llegar a cualquier inversor situado en cualquier lugar del mundo.

Para analizar los determinantes de éxito de una campaña de crowdfunding se han empleado 12 variables, testadas la mayoría de ellas en la literatura previa, a fin de analizar cuáles resultan significativas en los proyectos enmarcados dentro de la Economía Social.

Como conclusiones relevantes, el análisis descriptivo de los datos muestra que, aunque las mujeres solicitan de media un mayor importe de financiación para sus proyectos que los hombres, el importe medio recaudado para las mujeres resulta ser menor que para los hombres, con una diferencia en la media recaudada por aportación de casi el 40%. Por su parte, se observa que mientras para los proyectos cuyos fundadores no poseen estudios universitarios, la media solicitada y recaudada prácticamente coinciden, en el caso de los proyectos cuyos fundadores poseen estudios universitarios la media recaudada resulta un 34% superior al importe solicitado por los fundadores. Desde el punto de vista de la localización, en los proyectos localizados fuera de España, el importe medio recaudado es un 53% inferior al importe medio solicitado, mientras que, para los proyectos localizados en España el importe medio recaudado supera en un 36% al importe medio solicitado.

Por último, respecto al análisis de regresión logística, las variables que han mostrado un efecto positivo sobre la probabilidad de ocurrencia del suceso (éxito de la campaña) han sido las relativas a la media recaudada, experiencia de los fundadores y localización del proyecto de crowdfunding. Por otra parte, las variables relativas a los fondos óptimos y días mínimos presentaron un efecto negativo sobre dicha probabilidad de ocurrencia.

- ANÁLISIS DE LA CONSECUCCIÓN DEL VALOR SOCIAL EN LOS PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO UNIVERSITARIOS Y SU RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLOS SOSTENIBLE: EL CASO DE LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.

Paloma Bel Durán y Javier Sánchez Espada

Resumen: Desde la Cátedra Extraordinaria de Emprendimiento Social firmada entre el Banco de Santander y la Universidad Complutense de Madrid se propone una definición amplia del emprendimiento social que englobe aquellas iniciativas que a través de fórmulas de mercado o no mercado pretendan la creación de valor social sostenible, bien por simple orientación e intención

social o por su contribución a la cohesión social sobre la base de la primacía de las personas sobre el capital y su gobernanza democrática y/o participativa.

De las características deseables y exigibles a un proyecto de emprendimiento social, lo más destacado es la creación de valor social definido como la actividad o fuerza que produce riqueza en la sociedad.

La Universidad Complutense de Madrid viene apostando por la promoción del emprendimiento a través de la dotación de una estructura que soporta y promueve el emprendimiento universitario, esto es, la Oficina Complutense del Emprendedor que desde 2007 viene desarrollando sus funciones de asesoramiento, formación y difusión del mismo y que se ha conformado como el motor de un ecosistema cada vez más completo y abierto que procura todos los instrumentos y herramientas necesarias para emprender.

La preocupación por el emprendimiento social, habida cuenta de la inquietud y sensibilidad de la comunidad universitaria y de la demanda de la sociedad, se ha canalizado a través de la Cátedra de Emprendimiento Social y muchos de los proyectos que surgen de la Universidad pueden definirse como proyectos sociales.

Se propone una tipología amplia de dichos proyectos que ayude en mayor medida, si cabe, a conocer el mapa de emprendimiento social de la Universidad Complutense de Madrid y que sirva de base de comparación con otros ecosistemas universitarios y no universitarios:

- 1. Atendiendo a la manifestación del valor social:*
 - a. con actuaciones respetuosas con el medio ambiente.*
 - b. favoreciendo la inclusión social de colectivos desfavorecidos.*
 - c. actuando de forma socialmente responsable.*
 - d. incidiendo sobre colectivos que requieren de una atención social no cubierta adecuadamente por el Estado.*
 - e. concretándose las iniciativas en fórmulas que contribuyen a la creación de empleo estable, al desarrollo territorial y a la cohesión social.*
- 2. Atendiendo a la generación del valor social en el proceso productivo:*
 - a. Por el lado de los factores:*
 - i. El trabajo es lo que genera valor social.*
 - ii. Las materias primas, o la manera como se obtiene es lo que genera valor social.*
 - b. Por el lado del producto (bien o servicio).*
- 3. Atendiendo al proceso de comercialización:*
 - a. De mercado.*
 - b. De no mercado.*
- 4. Atendiendo a su forma jurídica.*
 - a. Empresas capitalistas convencionales.*
 - b. Empresas capitalistas no convencionales.*

5. *Atendiendo a su adscripción a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).*

En estudio se realiza analizando los proyectos de emprendimiento que se han presentado a las dos ediciones convocadas de los Premios Emprendedor Social UCM que pueden considerarse una muestra representativa de lo que acontece en la Universidad Complutense.

Taller temático 2: Cooperativas Agroalimentarias (1)

Coordina: Emilio Mauleón Mendez

- **CONSECUENCIAS JURÍDICO-ECONÓMICAS DE SOMETER AL DERECHO DE LA COMPETENCIA A LAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS.**

Encarnación García Ruiz y Manuel Jaen García

Resumen: La interrelación que se produce entre las normas que regulan el sector agroalimentario y las normas europeas y nacionales que regulan la competencia en el mercado siguen creando confusión en torno a determinar que actos o comportamientos de las empresas agroalimentarias están exentos de estas últimas y cuáles no. Ello a pesar de los esfuerzos de las autoridades europeas y nacionales en reconocer que las peculiaridades del sector agroalimentario obligan a modular su sometimiento a las exigencias de las normas de la competencia.

La asimetría que presenta la correlación de fuerzas entre los productores y distribuidores en el sector agroalimentario, permiten caracterizar al sector productor como muy atomizado y al distribuidor como oligopolístico y, dada la vulnerabilidad de los productos y la complejidad de la actividad agrícola, el artículo 42 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) dispone que, «Las disposiciones del capítulo relativo a las normas sobre la competencia serán aplicables a la producción y al comercio de los productos agrícolas sólo en la medida determinada por el Parlamento Europeo y el Consejo, en el marco de las disposiciones y de acuerdo con el procedimiento previsto en el apartado 2 del artículo 43, teniendo en cuenta los objetivos enunciados en el artículo 39.» Dichos objetivos son los marcados por la Política Agraria Común (PAC) que buscan, incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico y asegurando el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra; también, garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola; estabilizar los mercados; garantizar la seguridad de los abastecimientos y asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

En estas páginas nuestro interés se ha centrado, de una parte, en el control de las concentraciones económicas de las empresas del sector agroalimentario, cualquiera que sea la forma jurídica que estas adopten y, de otra parte, en los acuerdos anticompetitivos prohibidos por las normas. Pudiendo avanzar ya, que, en el primer caso, dada la caracterización del sector no hay una intervención relevante de las autoridades de competencia en las fusiones de empresas agroalimentarias. No ocurre lo mismo en cuanto a las prácticas colusorias, donde sí se han abierto importantes expedientes sancionatorios por conductas prohibidas llevadas a cabo por organizaciones de productores.

- LAS COOPERATIVAS DE DATOS COMO FÓRMULA DE EMPODERAMIENTO DE LOS AGRICULTORES.

Daniel Hernández Cáceres y Cynthia Giagnocavo

Resumen: La irrupción de la digitalización y el Big Data en el sector agroalimentario ha mejorado la utilización eficiente de recursos como el agua, la tierra y los fertilizantes, contribuyendo a la lucha contra el cambio climático, a la vez que se han visto beneficiadas la seguridad y la trazabilidad de los alimentos.

Sin embargo, la entrada de las TIC en este sector también ha dado lugar a desequilibrios de poder, barreras a la inversión, un acceso reducido al conocimiento y una menor capacidad de los agricultores y las PYME para controlar sus actividades relacionadas con la agricultura y beneficiarse de ellas. Así, se observa que la asimetría existente en los sectores de los insumos (semillas, fertilizantes, etc.) y la distribución (5 distribuidores mundiales), está viéndose favorecida por la forma en que las grandes compañías de estos y otros sectores están desarrollando la digitalización de la agricultura y el análisis de datos a gran escala.

Hasta ahora, la forma en la que tradicionalmente se ha abordado el intercambio de datos agrícolas entre los agricultores y las empresas, se ha producido dentro de las teorías contractuales clásicas, como por ejemplo el reciente Código de Conducta desarrollado por Copa-Cogeca. Esto ha dado lugar a contratos que han favorecido en mayor medida a las grandes compañías. Ha sido el caso de John Deere, con la venta de tractores que recopilan toda esta información y después vende a los mismos agricultores que generan estos datos. O el caso de Monsanto, centrado en los últimos años en la compra de start-ups para proporcionar a los agricultores semillas y prescripciones de siembra adecuadas para obtener un mayor rendimiento de la plantación.

Ante esta situación, los agricultores han buscado fórmulas alternativas que les permitan tanto compartir los datos que ellos mismos generan de una manera equitativa con otros agricultores, como gestionarlos según sus necesidades. Así, han comenzado a organizarse en cooperativas, buscando en ocasiones obtener

directamente un rendimiento económico de estos datos y en otras ocasiones obteniendo una mayor información de los mismos, pero en todo caso, tratando de eliminar la dependencia de las grandes compañías.

En este sentido, observamos los ejemplos de las cooperativas de datos agrícolas americanas de Land O'Lakes, GSIC y New Vision, la francesa con presencia en Almería InVivo, la canadiense Datacommons o la holandesa Join Data. Igualmente, en las últimas fechas, Hispatec y Cooperativas Agroalimentaria en España han cerrado una alianza para desarrollar una cooperativa de datos. Pero las cooperativas de datos no se presentan únicamente en el sector agroalimentario, sino que también vamos a encontrar cooperativas de datos de salud, de datos climáticos, de datos de ecosistemas, de datos de visitantes de web, etc.

En el presente trabajo trataremos de identificar cuáles son todas estas cooperativas, cuál es su modelo de negocio, cómo es la estructura organizativa de estas entidades y si existen otras formas de economía social adecuadas para empoderar a sus socios a la hora de compartir datos.

- EL COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE CANARIAS.

Vanessa Yanes-Estévez, Enrique González-Dávila, Cándido Román-Cervantes y Ana María García-Pérez

Resumen: En la actualidad, las cooperativas agroalimentarias compiten en igualdad de condiciones que las empresas que no pertenecen a la economía social (Sanchís y Campos, 2007). Sin embargo, a pesar de la importancia que tiene para el éxito de las cooperativas, su comportamiento estratégico no ha recibido tanta atención como, por ejemplo, sus aspectos económico-financieros, su capital social o la búsqueda de su dimensión óptima, entre otros. Este trabajo tiene por objetivo analizar el comportamiento estratégico de las cooperativas agroalimentarias en Canarias (España), ya que la implantación de una estrategia competitiva coherente es una de las mejores vías para el logro de la competitividad. Para ello se utiliza la tipología estratégica de Miles y Snow (1978), que ha sido ampliamente aplicada y validada (Shortell y Zajac, 1990) pero nunca utilizada en una muestra de cooperativas agroalimentarias. Estos autores plantean la existencia de cuatro comportamientos estratégicos: prospectivo, analizador, defensivo y reactivo. Dicha tipología identifica tres problemas estratégicos siendo la forma de abordarlos lo que define el comportamiento estratégico de las organizaciones. Son el problema emprendedor, el problema tecnológico y el problema administrativo. Para lograr el objetivo planteado, y tras realizar una profunda revisión teórica, se diseña un cuestionario dirigido a gerentes y directivos de las cooperativas agroalimentarias ubicadas en Canarias (España). Se lleva a cabo el trabajo de campo a finales de 2017 y se obtiene una muestra final de 50 cuestionarios.

Los resultados muestran que las cooperativas se caracterizan por un problema tecnológico básicamente conservador o defensivo, un problema emprendedor con características tanto prospectivas como defensivas y un problema administrativo también principalmente defensivo. En conclusión, la mayoría de cooperativas no tiene un claro rasgo que predomine en su comportamiento estratégico. Sí que parece que tienden de alguna forma a decantarse por una estrategia de reducción de costes y de apuesta por la eficiencia. Sin embargo, no han logrado ajustar todos los aspectos en el mismo sentido para facilitar su éxito.

Las contribuciones de este trabajo son varias. Este artículo permite ampliar el conocimiento sobre el comportamiento estratégico de las cooperativas agroalimentarias, factor decisivo para la mejora de la competitividad de estas organizaciones. Además, la aplicación de la tipología de Miles y Snow (1978) y, en concreto, la consideración de los tres problemas estratégicos propuestos por dichos autores, es un valor y una riqueza añadida del trabajo, ya que su diferenciación no es habitual en la literatura especializada. Esto nos ha permitido analizar el grado de desarrollo y de coherencia de cada uno de ellos y plantear importantes implicaciones y líneas futuras de investigación.

- EL EFECTO DE LA DIVERSIDAD DE GÉNERO SOBRE EL RENDIMIENTO DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS.

María Jesús Hernández-Ortiz, Elia García-Martí, Rocío Martínez-Jiménez, Cristina Pedrosa-Ortega y Carmen Ruiz-Jiménez

Resumen: La diversidad de género en los consejos de administración tiene el potencial de agregar valor a las organizaciones que la promueven. Bajo la premisa de teorías como la de la agencia, la de dependencia de recursos o la de los stakeholders, han sido diversos los estudios que han analizado la relación existente entre el número de mujeres en los consejos y los resultados económicos y financieros de las empresas. No obstante, la revisión de estos trabajos nos permite obtener dos conclusiones claras: la primera, que los resultados no son concluyentes, puesto que se han encontrado relaciones positivas, negativas y no significativas entre ambas variables. Y la segunda, que la mayoría de estos estudios se han realizado sobre grandes empresas que cotizan en Bolsa, fundamentalmente Sociedades Anónimas y Sociedades Limitadas. De este modo, este trabajo trata de contribuir a la literatura ya existente sobre este tema analizando la diversidad de género de los Consejos rectores de las sociedades cooperativas españolas y su influencia en los resultados de rentabilidad. En concreto, se han analizado 1171 sociedades cooperativas del sector agroalimentario en España, utilizando para ellos técnicas estadísticas de regresión. Los resultados muestran que existen diferencias significativas en función del tipo de Consejo, clasificándolos según el grado de paridad de cada uno, y las medidas de rentabilidad ROE y ROA. Además, en el caso del ROA también se observa una relación positiva y

significativa entre el porcentaje de mujeres en el consejo y esta variable de rentabilidad.

- UNA APROXIMACIÓN AL CICLO ADAPTATIVO DEL COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE CANARIAS. Ana María García-Pérez, Cándido Román-Cervantes, Enrique González-Dávila y Vanessa Yanes-Estévez

Resumen: A pesar de haber recibido una importante atención en los últimos años, no se ha podido demostrar con rotundidad que el aumento de tamaño de las cooperativas mejore sus resultados (Campos-Climent y Sanchis-Palacio, 2015). La competitividad de las cooperativas agroalimentarias no depende tanto de su tamaño como de implantar una estrategia coherente con sus circunstancias. El objetivo de este trabajo es contribuir al conocimiento sobre el comportamiento estratégico de las cooperativas agroalimentarias. Para ello se analiza el grado de ajuste entre los problemas emprendedor, tecnológico y administrativo de la tipología estratégica de Miles y Snow (1978) o “ciclo adaptativo”. Con el fin de lograr el objetivo se diseña un cuestionario dirigido a directivos de las cooperativas agroalimentarias ubicadas en Canarias (España). El trabajo de campo se lleva a cabo de septiembre a noviembre de 2017.

Con respecto al ciclo adaptativo dentro de cada problema estratégico, destaca la coherencia relacionada con el desarrollo de sus productos-mercados y su manera de enfrentarse al entorno. Únicamente existen dos aspectos del problema administrativo que presentan una adaptación inversa: la planificación y la organización. Así, cuando la planificación ejercida por la cooperativa es rigurosa y a priori, se organiza por productos/clientes con mano de obra que participa en múltiples tareas. Por el contrario cuando la planificación es abierta e imposible de fijar antes de la acción, la organización es por funciones con mano de obra especializada. Circunstancias difíciles de mantener estratégicamente.

Con respecto al ciclo adaptativo entre los tres problemas estratégicos, se puede destacar que la forma de organizarse la cooperativa, impulsada por los puestos de decisión más altos y por la manera de identificar las desviaciones de los resultados (problema administrativo), están co-alineados con la postura estratégica de la cooperativa para aprovechar las oportunidades del entorno (problema emprendedor). Además, la tecnología de estas organizaciones (problema tecnológico) también se plantea de manera coherente con la coordinación necesaria (problema administrativo) y con la forma de aprovechar las oportunidades del entorno (problema emprendedor). Finalmente, el campo de actuación (combinación de productos/mercados) de estas organizaciones (problema emprendedor) se adapta también a sus sistemas de organización y control (problema administrativo). Estas

conexiones entre los diferentes problemas tienen una importancia estratégica vital para darle impulso y competitividad a estas cooperativas.

Sin embargo, existe una dinámica de adaptación inversa de la planificación (problema administrativo) con el alcance del campo de actividad y con la forma de enfrentarse la cooperativa a la competencia (problema emprendedor). Así, cuando la planificación ejercida por la cooperativa es rigurosa y a priori, el campo de actividad tiende a ser amplio/diverso y se enfrentan a la competencia con un continuo desarrollo de una gama de productos innovadores. Por el contrario, cuando la planificación tiende a ser abierta, el campo de actividad es estrecho y se enfrentan a la competencia defendiendo los productos actuales con mejoras principalmente en precios. En definitiva, el ajuste de la planificación con diversos aspectos del problema emprendedor y administrativo de las cooperativas es su principal punto débil.

Cooperativas Agroalimentarias (2)

Coordina: Pilar Alguacil Marí

- SUPUESTOS ESPECIALES DE FUSIONES DE COOPERATIVAS.
Cristina Cano Ortega

Resumen: La comunicación tiene por objeto analizar las especialidades del régimen jurídico que presentan dos supuestos “especiales” de fusión en comparación con el régimen común de fusión entre cooperativas. En concreto, se estudiarán los supuestos de la fusión por absorción de filial íntegramente participada por sociedad cooperativa y la transformación de cooperativa de segundo grado en cooperativa de primer grado mediante la absorción de sus cooperativas de base.

Dentro de las “fusiones heterogéneas”, un caso frecuente de fusión con otro tipo de sociedades es el supuesto de la absorción de una filial íntegramente participada por una cooperativa, que constituye el primer supuesto examinado. Esta operación se justifica en la previsión normativa que posibilita que las cooperativas puedan constituir sociedades para el mejor cumplimiento de su objeto social y para la defensa de sus intereses (art. 79 LCOOP). Igual que distintas causas económicas u organizativas pueden dar lugar a la constitución de esas sociedades, también diferentes motivos pueden conducir justo a la fusión por absorción de esa filial por su cooperativa. En estos supuestos deben aplicarse dos normas distintas: por una parte, la ley de cooperativas que corresponda (estatal o autonómica) y, por otra parte, la Ley sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (LME). La mayoría de leyes cooperativas regulan en un artículo separado el supuesto de fusión heterogénea bajo la denominación en muchos casos de “fusión especial”. Aunque la regulación es distinta entre las diferentes leyes, tienen algunos puntos esenciales en común.

El segundo supuesto analizado es una operación peculiar en el ámbito de las cooperativas que permite que una cooperativa de segundo grado se transforme en una cooperativa de primer grado para lo que es necesario que absorba a sus cooperativas socias. Se trata de un supuesto específico de modificación estructural de las cooperativas. Esta operación híbrida supone llevar a cabo en único acto dos operaciones de forma simultánea: una fusión y una transformación. Si bien no todas las leyes cooperativas prevén expresamente esta figura debe entenderse posible.

El artículo 77.5 LCOOP permite que se lleve a cabo esta operación, si bien la regulación contemplada es deficiente, pues se limita a prever tal posibilidad y remite al procedimiento establecido en la ley para ello, sin especificar a qué procedimiento se está refiriendo. Si simplemente se entendiera que se produce una transformación (degradación), las cooperativas socias de la de segundo grado mantendrían su personalidad jurídica y seguirían siendo socios de la cooperativa de segundo grado que “simplemente” pasaría a ser cooperativa de primer grado. Pero en la operación se produce además una absorción que implicará que las cooperativas de base se extinguirán pasando todo su patrimonio a la cooperativa absorbente al igual que sus socios que se convertirán en socios de la cooperativa de primer grado resultante, por lo que deben aplicarse las normas sobre transformación y fusión contempladas en las leyes cooperativas.

- LOS ACUERDOS INTERCOOPERATIVOS.
Fernando Sacristán Bergia

Resumen: Los acuerdos intercooperativos son una de las fórmulas de integración/colaboración entre cooperativas que puede resultar más atractivas, aunque su marco legal es insuficiente, y ofrece problemas para su aplicación práctica, que dependen de cual sea la concreta ley autonómica que resulte aplicable. En la ponencia se destacar estas diferencias de tratamiento, resolviendo las cuestiones que plantean.

- CONCEPTO DE GRUPO COOPERATIVO EN EL ÁMBITO AGROALIMENTARIO.
María del Sagrario Navarro Lérida

Resumen: Que las sociedades actúan en el tráfico de manera integrada es un hecho. Que esa integración, estratégica, fuerte o débil, puede alcanzarse de multitud de formas, tampoco es discutible. Que la conformación de grupos empresariales se configura como mecanismo muchas veces óptimo para llevar a cabo esa actuación integrada, es una realidad. Se propone así analizar la realidad de los grupos empresariales, en el ámbito agroalimentario. Partiendo de la delimitación del concepto de grupo cooperativo se ahonda en primer lugar en su contraposición al concepto mercantil de grupo, y se analiza el concepto de grupo mixto o situaciones de control conjunto. En segundo lugar, se analizan cuestiones formales que van desde la competencia orgánica para la integración en el grupo vía contrato, a la forma que debe revestir el contrato o cuestiones registrales. Por último, se plantean los problemas de la actuación unitaria en el mercado: la sustitución del interés social individual de las

sociedades integradas en el grupo por el interés común y sus efectos en los derechos de los socios, el análisis de los deberes de los administradores en la persecución del interés grupal y responsabilidad – contractual y extracontractual- del grupo empresarial.

- ASPECTOS CONTABLES DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE COOPERATIVAS.

Juana Isabel Genovart Balaguer y Emilio Mauleón Méndez

Resumen: Una de las múltiples consecuencias que afectan a las empresas, derivadas de la globalización económica, ha sido la exigencia de una mayor dimensión empresarial para pervivir en un entorno económico cada vez más competitivo. Una de las vías para alcanzar una mayor dimensión económica han sido los procesos de integración. Éstos se caracterizan por hacer compatible un alto grado de unión económica con el mantenimiento de la autonomía jurídica. Las cooperativas no han sido ajenas a estos procesos, que pueden llevarse a cabo por cualquiera de los tres procedimientos siguientes: las cooperativas de segundo grado, los grupos cooperativos o bien la firma de acuerdos intercooperativos entre dos o más entidades.

En materia contable, estos procesos presentan unas problemáticas singulares que no están del todo resueltas en la normativa que regula la contabilidad de las cooperativas. En la actualidad, las cooperativas complementan su regulación contable con unas normas específicas publicadas por Orden Ministerial EHA/3360/2010, de 21 de diciembre denominadas “normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas”. Éstas se aplican con independencia de dónde desarrollen su actividad principal y de la normativa autonómica a la que estuvieran sometidas. En lo no regulado por ellas, debe aplicarse el PGC, o bien el PGC Pymes, así como las adaptaciones sectoriales o bien las Resoluciones del ICAC, siempre que proceda.

Este trabajo pretende abordar determinadas singularidades contables que se plantean en este proceso. En cuanto a los acuerdos intercooperativos, se trata la contabilización de las operaciones derivadas de estos acuerdos, la información referida a los mismos que debe suministrarse en las cuentas anuales, y el papel del resultado derivado de estas operaciones en el proceso de aplicación del resultado de la cooperativa. Asimismo, analizamos los aspectos contables derivados de la constitución de cooperativas de segundo grado, la incidencia contable de las operaciones que realiza la cooperativa de segundo grado con sus socios, así como las problemáticas relacionadas con los fondos sociales y la salida de socios. Por último, en relación a los grupos cooperativos, tratamos la obligatoriedad o no de consolidar sus cuentas anuales, así como el fondo de reconversión de resultados.

- FISCALIDAD DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS.

María Pilar Alguacil Marí

Resumen: Los procesos de integración de cooperativas agroalimentarias son cada vez más frecuentes, ya que la necesidad de alcanzar un tamaño competitivo empuja a estas organizaciones a la concentración, sea en forma de cooperativas de segundo grado, grupos o mediante fusiones.

En el caso de las fusiones, la tributación de la operación tiene un tratamiento similar al del resto de sociedades, pudiendo regirse por el régimen especial contenido en la ley del impuesto sobre Sociedades, y en el tratamiento equivalente para los impuestos sobre Operaciones Societarias, Actividades Económicas o sobre el Incremento de Valor de los Terrenos. Las especialidades en este punto vendrían sobre todo de la mano de las especificidades de su régimen jurídico (como el tratamiento de las plusvalías contables) y de su régimen fiscal especial (con doble tipo de gravamen).

Distinto es el caso en relación con los grupos, donde no se aplican las reglas generales ni para la consolidación contable, ni para la tributación consolidada regulada en la ley 27/2014. El propio concepto de grupo a efectos fiscales resulta controvertido, y tiene impacto en varios aspectos de su tributación como en relación con las operaciones vinculadas.

- RELACIONES DE EMPRESAS AGROALIMENTARIAS ASTURIANAS CON UN BANCO DE ALIMENTOS: ALIANZAS ENTRE SECTORES CON Y SIN ÁNIMO DE LUCRO EN EL MARCO DE ESTRATEGIAS DE RSC.

Jorge Coque y Pilar L. González-Torre

Resumen: Algunas compañías dirigen sus acciones estratégicas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) a entidades sin ánimo de lucro, y lo hacen con objetivos heterogéneos pero compartiendo políticas de comunicación hacia sus grupos de interés. Este trabajo aborda la información que parte de las 45 empresas del sector alimentario colaboradoras del Banco de Alimentos de Asturias ofrecen de sus actividades sociales, las 10 que difunden memorias anuales de sostenibilidad. Se trata de tres industrias agroalimentarias, cuatro cadenas de hipermercados y tres cadenas de supermercados.

En una primera fase, esas memorias han sido objeto de un análisis de contenido al que ha seguido una segunda fase basada en entrevistas semiestructuradas en profundidad en seis de estas empresas.

Los resultados del análisis de contenido revelan preocupación social empresarial, especialmente hacia las comunidades locales donde operan, aunque se detectan carencias en la comunicación sobre los motivos de su RSC, las entidades y personas que se benefician de esas actividades, y la tipología y cuantificación de los alimentos donados. Parte de tales carencias puede deberse al escaso uso de estándares internacionales de gestión y comunicación de RSC.

Las entrevistas confirman lo anterior evidenciando un pobre compromiso real con la RSC, por inexistencia de departamentos específicos, parca dotación de

personal, y enfoque reduccionista tanto del voluntariado corporativo como del problema del desperdicio alimentario.

Taller temático 3: Transformación digital e Innovación social

Coordina: Ricardo Palomo Zurdo y Carlos Vargas Vasserot

- LAS PLATAFORMAS COLABORATIVAS COMO OPORTUNIDAD PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LA INNOVACIÓN SOCIAL.

Juan Manuel Dieste Cobo

Resumen: Hace unos pocos días se cumplieron 30 años de la creación de Internet, un momento que marcó el inicio de la Revolución Digital, un profundo cambio aún en curso con un impacto mayor que el que en su tiempo significó la Revolución Industrial. Es en este marco donde surgen las plataformas colaborativas, que suponen un modelo de negocio emergente dentro de lo que se ha llamado en un primer momento consumo colaborativo y, a consecuencia de su desarrollo exponencial, más recientemente Economía Colaborativa.

A pesar de que su conceptualización es todavía un tanto difusa, sí hay consenso en apuntar algunos elementos característicos de la Economía Colaborativa, por ejemplo, la capacidad de los agentes que interactúan a través de las plataformas digitales para establecer relaciones de colaboración o intercambio comercial, sin necesidad de las tradicionales estructuras empresariales. Esta capacidad, a su vez, explica el potencial de este modelo para favorecer el emprendimiento empresarial, su especial capacidad de adaptación a los cambios del entorno y su rápida extensión a diversos sectores económicos.

Algunas de estas características no son extrañas a las que definen a la Economía Social. Teniendo su raíz en el asociacionismo, la relevancia de estas entidades se debe actualmente a la necesidad de transformar un modelo económico que ha provocado exclusión social, un grave daño medioambiental y finalmente una crisis económica global sin precedentes. Sin embargo, uno de los retos para el crecimiento y la propia supervivencia de estas formas emergentes de Economía Social es mejorar su eficiencia y competitividad, conceptos que no debían oponerse al de sostenibilidad ni al papel central de las personas en estas entidades. Precisamente para impulsar la competitividad de cualquier organización, y por supuesto también las entidades de la Economía Social, resulta un factor clave las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC's), Internet y herramientas como la web 2.0.

Teniendo como punto de contacto las plataformas digitales, integradas en esa web 2.0, la interacción entre ambos modelos, la Economía Colaborativa y la Economía Social, podría generar beneficios mutuos, explotando sinergias que

favorezcan su consolidación. Recientemente se ha acuñado el término “asociacionismo digital” para referirse a estas plataformas colaborativas on line y se habla de la necesidad de impulsar la innovación digital en las cooperativas y otras entidades de la Economía Social. Parece evidente que explorar las experiencias y puntos fuertes de ambos modelos podría potenciarles. Así, las plataformas colaborativas podrían generar verdaderas redes de intercambio off line a través de asociaciones o cooperativas, favoreciendo los vínculos de confianza entre los agentes que interactúan a través de dichas plataformas, lo cual es un elemento esencial para su consolidación. Por otra parte, la utilización de esas mismas plataformas por las entidades de la Economía Social no solo tendría un impacto positivo en su competitividad, también les permitiría rebasar, con un coste mínimo, el entorno local en el que muchas veces se encuentran confinadas.

- LA IMPLANTACIÓN DE UNA CBDC (RETAIL) COMO INSTRUMENTO DE INCLUSIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON EL CASH. TRANSFORMACIÓN SOCIAL POR INNOVACIÓN DIGITAL.

Alfredo Muñoz García

Resumen: La posible implantación de una CBDC (central bank digital currency) como monedas de curso legal, puede suponer una profunda transformación de los sistemas financieros actuales. Aproximadamente el 70% de los bancos centrales existentes en el mundo están investigando las posibilidades que la CBDC ofrece y, en particular, qué beneficios y riesgos supone su adopción. Su implantación podría realizarse mediante tecnología blockchain (Thailandia o el proyecto piloto del Banco Central del Caribe Oriental) pero no son descartables otros sistemas (Suecia).

Entre los beneficios que se vienen defendiendo de la CBDC está la inclusión financiera que se produciría. Cualquier sujeto que tuviera un smartphone, en cualquier lugar del mundo, tendría acceso a estos medios de pago y depósitos de valor, lo que facilitaría cierta transformación social de muchas zonas que, en estos momentos, se encuentran al margen de los servicios bancarios.

Por otro lado, entre los problemas que puede plantear la CBDC está su relación, de convivencia o sustitución, con el dinero físico o cash y las consecuencias que de ello derivan y que deben ser analizadas y consideradas (como la existencia de convertibilidad entre ellas, la posible pérdida del anonimato en la CBDC y sus efectos en el blanqueo de capitales o en el desarrollo de actividades ilícitas, etc.).

Una CBDC con acceso universal o retail es una relevante innovación digital que, de adoptarse, supondrá una transformación social para los usuarios, pero también para el sector bancario. Los estudios, que sobre este instrumento monetario se vienen realizando, sitúan al Banco Central como el único

proveedor de dinero mediante la emisión de la CBDC retail, eliminando la posibilidad de creación del dinero actual, de carácter privado, por las entidades de crédito mediante los depósitos bancarios. Por ello, la CBDC retail, de ser implementada, no sólo produciría una transformación social, facilitando la inclusión financiera, sino también un cambio sustancial en el funcionamiento y la financiación de las entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro o cooperativas de crédito) que, para mantener sus fines, deberían transformar su modelo de negocio y sus fuentes de financiación, lo que conllevaría crecimientos en aquellas entidades que pudieran adaptarse mejor a la nueva arquitectura financiera que provocaría esta innovación digital.

- EL RÉGIMEN JURÍDICO-TRIBUTARIO QUE PRESIDE LOS NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO A TRAVÉS DE PLATAFORMAS DIGITALES.

Ester Machancoses García

Resumen: Las reglas internacionales de tributación de las multinacionales y, especialmente, las tecnológicas, están obsoletas y requieren de un replanteamiento de las reglas del juego si se pretende una tributación justa por parte de los grandes agentes tecnológicos en los Estados de la fuente en los que desarrollan su actividad. Por otro lado, la tributación de los usuarios que actúan en contextos colaborativos constituye un aspecto harto novedoso en la tributación sobre la renta.

La ponencia tiene por objeto concretar el estado de la cuestión de la fiscalidad de los nuevos modelos de negocio de las tecnológicas, con especial hincapié en aquéllas que permiten una colaboración social entre los usuarios de manera que, frente al hiperconsumo, los bienes infrautilizados se comparten entre particulares a través de estas plataformas digitales. El problema está en la nula o escasa tributación de las tecnológicas y en la nueva regulación de las rentas de los usuarios obtenidas en contexto colaborativos.

Se pondrán de relieve las luces y las sombras del estado actual del régimen jurídico-tributario que preside esta nueva realidad de modelo de negocio a través de plataformas digitales.

- RÉGIMEN FISCAL DE LA GENERACIÓN, TITULARIDAD Y TRANSMISIÓN DE “CRIPTOMONEDAS”.

Salvador Montesinos Oltra

Resumen: La tecnología “Blockchain” suscita múltiples retos desde la perspectiva jurídica, tantos al menos, podría decirse, como posibles aplicaciones prácticas presenta. Desde el punto de vista tributario, es su utilización para la generación, acumulación e intercambio de las denominadas “criptomonedas”, por su particular significación económica, la que concita mayores controversias, cuya resolución depende, obviamente, de su previa caracterización como una divisa o como un activo no monetario que, a su vez,

podría admitir alternativas calificaciones desde la perspectiva contable. Partiendo de esta premisa, en esta comunicación se analizarán las distintas alternativas de calificación jurídica de las criptomonedas y sus posibles implicaciones fiscales teniendo en cuenta los criterios normativos y la doctrina administrativa y jurisprudencial ya existentes al respecto.

- LA FISCALIDAD DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL MARCO DE LA LLAMADA ECONOMÍA COLABORATIVA.

Juan José Hinojosa Torralvo

Resumen: La llamada economía colaborativa adquiere múltiples formas, entre ellas y de modo claramente predominante la relativa a la intermediación para la prestación de servicios, como los de alojamiento o transporte. Por lo general, aunque no necesariamente, estos servicios se prestan por empresas multinacionales, no sólo por su dimensión sino en sentido más estricto, porque actúan en un número indeterminado, pero esencialmente múltiple de territorios y, en lo que aquí interesa, de soberanías fiscales.

La singularidad de esta forma de economía reside en que, normalmente, la entidad gestora o intermediaria de la contratación del servicio está situada en territorios o países fiscalmente muy favorables o de baja o nula tributación y, en muchos casos, poco dados o intercambiar información de carácter fiscal. La consecuencia de todo ello es que sus beneficios no tributan en el territorio donde el servicio resulta realmente prestado por el titular del negocio inmediato o del usuario del servicio.

Hace ya algún tiempo que este problema es motivo de preocupación para los Estados afectados al tiempo que es también objeto de análisis por la doctrina científica en la medida en que se produce lo que se interpreta como una erosión no justificada de las bases imponibles estatales, es decir, un fenómeno por el que las entidades consiguen reducir o anular los beneficios imponibles en el territorio en el que los han obtenido. Aun considerando las controversias respecto a la realidad exacta de esta afirmación, lo cierto es que ya en 2013, el plan Base Erosion and Profit Shifting –BEPS- de la OCDE (erosión de bases y traslado de beneficios), apuntó como primera de sus acciones la relativa a los desafíos de la economía digital para la tributación de las empresas multinacionales. En 2017, la Comisión Europea emanó un documento relativo a un sistema justo y eficaz para el Mercado Único Digital –DSM- y en marzo de 2018 propuso una directiva relativa al llamado Impuesto sobre los Servicios Digitales (DST), que en diciembre de ese mismo año quedó en suspenso por falta de acuerdo de los Estados sobre su procedencia y oportunidad, aunque con el compromiso adoptado de continuar los trabajos en línea con los que está desarrollando la OCDE en un plazo máximo que concluiría como plazo máximo en 2025.

Nos encontramos, pues, en una situación de incertidumbre que habrá de resolverse previsiblemente antes de esa fecha, sobre todo dadas las iniciativas particulares de algunos Estados, como España –cuyo proyecto de ley ha decaído al concluir la legislatura- o de Italia, que tiene un impuesto de esta naturaleza en vigor desde enero de este año.

Taller temático 4: Medición del valor social para la sostenibilidad de las organizaciones

Coordina: Cándido Román Cervantes

- INDICADORES CLAVES SOBRE LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN EN LOS SITIOS WEB DE LAS COOPERATIVAS DE CANARIAS.

Zenona González Aponcio

Resumen: Las tecnologías Web han provocado avances significativos en los métodos que utilizan las empresas para comunicar, compartir conocimiento, gestionar información y digitalizar procesos. Al igual que el resto de empresas, las cooperativas también se encuentran inmersas en un proceso de transformación digital continuo y uno de los retos fundamentales es tener un sitio Web para ampliar la función comercial, fortaleciendo las relaciones digitales con los socios y clientes. En este sentido, estratégicamente, las cooperativas necesitan gestionar la información que incorporan en sus sitios Web y así adquirir conocimiento sobre su nivel de calidad. El objetivo de este trabajo es conocer cuáles son los indicadores que explican la calidad de la información que divulgan las cooperativas a través del sitio Web. Para lograrlo, se basa en el modelo de Delone y McLean (2002) adaptado a los sitios de 24 cooperativas de Canarias, que se identifican utilizando la base de datos SABI y cuyos datos se analizan aplicando el modelo de Rach (1961).

Los resultados revelan que la calidad de la información que comparten las cooperativas de Canarias mediante el sitio Web se basa más en información corporativa que en información para los socios y clientes, y algunos indicadores de dicha calidad están condicionados por la provincia donde se localizan y la etapa en que se fundan. Por consiguiente, conviene que las cooperativas no sólo valoren el mantener un sitio Web para compartir información completa, actualizada, relevante y exacta, sino también para comunicarse y realizar transacciones con los socios y los clientes que satisfagan sus necesidades y expectativas.

Las conclusiones obtenidas demuestran que es necesaria una metodología adecuada para evaluar los contenidos informativos de los sitios Web de las cooperativas de Canarias, que en principio usan web estáticas y web estructuradas sin que hayan evolucionado hacia portales empresariales, y que

desaprovechan la información que se puede recoger del sitio Web para predecir e interpretar comportamientos de socios y clientes así como ofrecer productos y servicios ajustados a sus preferencias.

- LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y EL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO-FINANCIERO DE LAS EMPRESAS COTIZADAS.

Javier Iturrioz del Campo, Cristina Isabel Masa Lorenzo y Arturo Medina Castaño

Resumen: Este trabajo analiza la relación entre la publicación de datos vinculados a la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de las empresas no financieras cotizadas y algunos indicadores económico-financieros (rentabilidad económica, rentabilidad financiera, liquidez o solvencia a corto plazo, endeudamiento y tamaño). Las empresas analizadas son las cotizadas en la Bolsa de Madrid, tomando como base de datos utilizada en el estudio para el performance financiero, al igual que para los índices de RSC, la información recogida en la plataforma Bloomberg. Esta plataforma proporciona cuatro índices de sostenibilidad: uno de aspectos ambientales, otro de tipo social, un tercero vinculado al gobierno corporativo y un cuarto indicador global que recoge a los tres anteriores. Se ha obtenido información de 51 empresas con datos del año 2017, estudiando las posibles diferencias entre las empresas que incluidas o no en el IBEX.

- LA CONTRIBUCIÓN A LA SOSTENIBILIDAD DE LAS SOCIEDADES AGRARIAS DE TRANSFORMACIÓN: CANARIAS.

Cándido Román Cervantes, Beatriz Guzmán Pérez, Javier Mendoza Jiménez y María Victoria Pérez Monteverde

Resumen: Las entidades de economía social han sido reconocidas como agentes decisivos en el plan de acción global para el logro de la sostenibilidad integral, tanto en el ámbito institucional (Asamblea General de las Naciones Unidas, 2015:12) como académico (Bono, 2012; Chaves & Monzón, 2012).

La sustentabilidad local es una pieza clave en dicho proceso global (Tomás, 2008), siendo las áreas rurales territorios críticos de cara a preservar los recursos naturales y sociales (Mozas & Bernal, 2006). La promoción en ellas de actividades económico-productivas que sean sostenibles se torna vital, más aún cuando se integran en territorios insulares con atractivos turísticos (UNWTO, 2012).

Las entidades del medio rural regidas por los principios de comportamiento de la economía social podrían promover un desarrollo local sustentable en los espacios geográficos en los que se ubican (Bretos & Marcuello, 2016; Mozas & Bernal, 2006). Resulta necesario llevar a cabo una medición de su contribución a la sostenibilidad, impacto socio-económico (Monzón, 2013) o valor social (Retolaza et al. 2016), no sólo como mecanismo de rendición de cuentas a los stakeholders (Bassi et al. 2015: 12-14), sino también para orientar la toma de decisiones, privadas y públicas (Monzón, 2013: 158).

La referida medición entraña, no obstante, ciertas dificultades, por ser el valor o aportación a la sustentabilidad una variable latente en el sentido de Everit (1984). Desde distintas aproximaciones se han desarrollado sistemas que lo hacen posible (Nachar 2013), habiendo sido aplicados a distintas familias de entidades de naturaleza social (Bassi & Vincenti 2015, Etxezarreta et al. 2018).

El ámbito geográfico de este estudio es el archipiélago canario, una de las Comunidades Autónomas del Reino de España y región ultraperiférica de la Unión Europea cuya riqueza ecológica, paisajística y climatológica lo han conformado en un importante destino turístico internacional. Las actividades características de esta rama del sector terciario son el principal impulsor de su economía, a la vez que la superficie cultivada y la población anclada en las áreas rurales se han venido reduciendo de forma sistemática en los últimos años (Instituto Canario de Estadística).

El objetivo que aquí se plantea es medir la contribución a la sostenibilidad de una fórmula del asociacionismo agrario peculiar del ordenamiento jurídico español, la sociedad agraria de transformación, tomando una de ellas como caso de estudio. La motivación de la elección de esta tipología de entidades de carácter social reside, fundamentalmente, en que presenta una serie de diferencias con respecto al agente de economía social al que la literatura científica ha prestado mayor atención, la sociedad cooperativa (Durán 1995), que podría tener su reflejo en ciertos parámetros asociados a las dimensiones social o económica de la sostenibilidad (Román 2008a,b, 2013).

Se cuantifica el valor aportado a la sostenibilidad siguiendo el sistema de Contabilidad Social de Retolaza et al. (2015). La aportación esencial de este trabajo es que permite cuantificar los efectos de las acciones de la SAT sobre la sostenibilidad e identificar los elementos que, en la práctica, pueden estar impidiendo alcanzar los resultados de índole social esperados.

- EL FOMENTO DEL COOPERATIVISMO A TRAVÉS DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA COMO RETO Y OPORTUNIDAD PARA LA ECONOMÍA SOCIAL.

Vega María Arnáez Arce

Resumen: El nuevo régimen jurídico de la contratación pública ha supuesto una transformación de los contratos del sector público, a los que ha convertido en instrumentos específicos para la consecución de objetivos sociales, ambientales y de emprendimiento e innovación social.

Pues bien, uno de los aspectos más destacados del nuevo régimen de la contratación pública consiste en la consolidación y el desarrollo de los Principios Generales de la Contratación. Principios que, en todo caso y de acuerdo con la Estrategia Europea 2020, precisan ser compatibles con el reto de impulsar la incorporación de cláusulas contractuales que reflejen las obligaciones sociales y medioambientales que deben respetar las

Administraciones Públicas y el resto de poderes adjudicadores en los procedimientos de licitación pública.

En este sentido, el trabajo que se presenta aborda el estudio de unos de los retos actuales de la economía social en general, y del Movimiento Cooperativo en particular, a partir del análisis de la relación entre la contratación pública y el fomento del cooperativismo como consecuencia de su compromiso social y su contribución, desde su origen a la promoción del desarrollo del interés general en ámbitos tales como la educación, la vivienda, la asistencia socio-sanitaria y la protección y defensa del medioambiente, de acuerdo con los términos del séptimo principio cooperativo que aboga por que estas entidades trabajen en pro del desarrollo sostenible de sus comunidades con arreglo a las políticas adoptadas por sus socios.

- LAS MEDIDAS FISCALES PARA FAVORECER EL EMPRENDIMIENTO COOPERATIVO

Alberto Atxabal Rada

Resumen: La cooperativa se muestra como un medio adecuado para materializar el emprendimiento, y más concretamente, el emprendimiento social. El emprendimiento guarda una estrecha relación con la innovación y con el desempeño de nuevas actividades económicas que cubran necesidades sociales que deben ser atendidas. El emprendimiento también se vincula a los Objetivos de Desarrollo Sostenible que proclaman la Organización de las Naciones Unidas para 2030. En este sentido, se observa que el octavo objetivo persigue un trabajo decente y el crecimiento económico, abogando, entre otras cuestiones, dentro de la tercera meta de este objetivo, por la promoción de políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación. Las cooperativas pueden ser la vía para el logro de la meta propuesta y, por ende, del octavo objetivo.

Por otra parte, la normativa tributaria ha adoptado en los últimos años una serie de medidas destinadas a favorecer e impulsar el emprendimiento. La fiscalidad constituye un instrumento idóneo para impulsar el emprendimiento, estableciendo incentivos fiscales que incentiven el inicio de nuevas actividades económicas y negocios profesionales. Desde medidas fiscales tendentes a facilitar la financiación del emprendedor, donde aparecen figuras como los business angels o el crowdfunding, hasta el gravamen de las rentas del emprendedor, sea este persona física o jurídica, todas ellas configuran un conjunto de reglas presididas por una finalidad común, a saber, el impulso del emprendimiento. Entre los emprendedores también podemos encontrar a las sociedades cooperativas.

La cooperativa opera, pues, como un catalizador en el que confluyen los dos ejes anteriores. Este trabajo se centra en el análisis y crítica de las normas fiscales que promueven el emprendimiento y, a su vez, resultan de aplicación a

las cooperativas, o en su caso, no les son aplicables a estas últimas sin que se vislumbre una razón para su omisión. Estudiaremos, por consiguiente, las medidas fiscales que favorecen el emprendimiento promovido por las cooperativas, previstas en la normativa tributaria española. Esta última matización nos obliga a dedicar un apartado propio a las reglas fiscales adoptadas en el País Vasco, que difieren parcialmente de la regulación de territorio común.

- **PAPEL DE LAS COOPERATIVAS FINANCIERAS EN EL DESARROLLO RURAL DE TRES PAÍSES DE AMÉRICA LATINA.**

Jorge Coque e Inmaculada Buendía-Martínez

Resumen: Durante las últimas décadas el desarrollo financiero rural ha ido cobrando una importancia clave en las políticas públicas de todo el mundo. Esto se debe a la correlación positiva entre finanzas rurales y desarrollo rural, no solo para luchar contra la pobreza sino también para generar crecimiento económico. El nuevo paradigma financiero rural enfatiza las finanzas como una vía para que las mejoras alcancen a y se expandan por las áreas rurales, y eso requiere iniciativas gubernamentales específicas.

En el caso de América Latina, donde más del 20% de la población vive en áreas rurales, el desarrollo basado en el enfoque de nueva ruralidad exige repensar el desarrollo desde una perspectiva multisectorial y diversificada con el objetivo de satisfacer las necesidades del conjunto de la sociedad, facilitar la modernización agrícola y generar negocios alternativos viables. Alcanzar estos objetivos conlleva mercados financieros rurales eficientes. Pese a la substancial desregulación que ha tenido lugar en la mayor parte de los sistemas financieros, se observan persistentes fallos de mercado en la región. Una parte de estos fallos podrían ser subsanados por los movimientos cooperativos, históricamente muy arraigados en la mayoría de los países y persistiendo en (o contra) el contexto desregulatorio aludido.

Este trabajo, basado en investigación documental, propone un estudio de las políticas financieras rurales en tres países latinoamericanos para indagar en el papel de las cooperativas como una alternativa a la provisión de servicios financieros eficaces. Estos países, Colombia, Ecuador y Perú, fueron elegidos por representar cada uno de ellos uno de los tres modelos de desarrollo cooperativo típicos del subcontinente.

Taller de comunicaciones

Coordina: María Jesús Hernández Ortíz

- IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL PARA EL REFUERZO DE CAPACIDADES DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN EN UNIVERSIDADES LATINOAMERICANAS

Antonio Juan Briones Peñalver

Resumen: Las universidades están preocupadas por reforzar sus capacidades de investigación e innovación en áreas de la economía social, a través de la modernización, la accesibilidad e internacionalización de la educación superior, utilizando la cooperación entre las organizaciones. En esta comunicación queremos poner de manifiesto la importancia que una docena de universidades recientemente han mostrado por los programas universitarios de aprendizaje permanente y la educación en diferentes contextos de la economía social: el emprendimiento, la digitalización, y los aspectos relacionados con el género y el desarrollo sostenible. En este sentido, desde la Universidad Politécnica en Cartagena (UPCT), coordinamos una propuesta de proyecto Erasmus+ KA2 para la convocatoria 2019 "Cooperación para la Innovación y la Mejora a través de Buenas Prácticas", con el cual, se pretende mostrar el propósito de fortalecer la transferencia de conocimiento a través de innovación abierta en diferentes ámbitos y donde las tecnologías digitales serían el medio para el aprendizaje. Por otro lado, se ha establecido la prioridad de fortalecer las capacidades de investigación e innovación en las organizaciones involucradas y algunos de los objetivos parciales considerados para tal reto son entre otros:

OE1: Modernizar los Planes de Estudio través del desarrollo de cursos y metodologías innovadoras.

Acompañamiento para el desarrollo de Titulaciones con Tercer Ciclo, cursos oficiales de Grado, Máster y Doctorado de interés para el consorcio. Además, desarrollo de títulos propios y formación continuada para docentes, alumnado, y empresas que faciliten la capacitación de profesionales en diferentes ámbitos con modernización del curriculum en base a la innovación de cursos y el seguimiento de metodologías. Formación en Emprendimiento en Economía Social y Creación de Empresas de Base Tecnológica: Formar a universitarios y ponerles en contacto con empresas que les planteen retos y soluciones innovadoras a problemas que necesitan resolver. De esta manera se incentivará la creación de empresas y la aportación del talento que se genera en las universidades. Formación en Doctorado: Facilitar el acceso de profesorado y estudiantes de las Universidades a los programas de Doctorado contemplando las siguientes modalidades y acciones: (1) Mención internacional: promover la realización de estancias superiores a 3 meses con participación de tutores y doctorandos para la redacción de la tesis en una de las lenguas siguientes, inglés, castellano y portugués, así como la consecución de los informes de expertos evaluadores doctores pertenecientes a instituciones del consorcio; (2) Doctorado Industrial: fomentar la existencia de contratos laborales o mercantiles con el doctorando entre empresa privada o pública, la

participación en proyectos de carácter industrial o desarrollo experimental, con la firma de un convenio de colaboración entre las partes y la participación de tutores según la normativa aplicable del programa de doctorado; (3) Cotutela: establecer los cauces necesarios para que el doctorado se desarrolle en co-dirección de un investigador de la UPCT y de otra institución extranjera con una estancia de 6 meses mínimo en la universidad extranjera con el codirector, la firma de convenios entre las universidades para realización de las cotutelas. Formación en competencias transversales: comunicación, trabajo en equipo, emprendedurismo, tecnologías digitales, gestión de proyectos y propiedad intelectual.

OE2: Intercambiar Experiencias a través de las Estructuras Universitarias en Cooperación con Administraciones Públicas y Empresas. Puesta en común de buenas prácticas relativas a las experiencias de las estructuras que sirven de base y apoyo en las titulaciones y los servicios de las organizaciones, considerándose recursos y clave. Basándonos en resultados y la experiencia de los socios queremos dar valor a estructuras de servicios en el ámbito de las Relaciones Internacionales, Servicios de Idiomas, Oficina de Emprendedores y Creación de Empresas de Base Tecnológica (UPCT), Centro de Contenidos Digitales para docencia en espacios virtuales (docencia online), Oficinas de Proyectos, Servicio de Gestión de la Formación Permanente (Títulos Propios) y Escuela Internacional de Doctorado de la Universidad Politécnica de Cartagena.

OE3: Crear una Estructura de Trabajo en Red para las Organizaciones. Dotar de capacidades de personal que trabajen en red, capaz de dar respuesta a las demandas del consorcio y que sirvan para fomentar la creación de Grupos de Investigación Interuniversitarios, también llamadas "Grupos de Cooperación para la Investigación Interuniversitarios".

OE4: Incorporar los valores de la gobernanza de las organizaciones referentes a la "EDUCACION EN VALORES" y la "SOSTENIBILIDAD", teniendo en cuenta los Objetivos del Desarrollo del Milenio y su vertebración en proyectos como este para la escritura de los impactos económicos, sociales y ambientales del proyecto, encajando perfectamente en algunos de los puntos anteriores: riqueza para los países, bienestar para las personas y varios grupos de interés, alimentación y seguridad para los más desfavorecidos, etc. Aumentar los aspectos de la inclusión social, voluntariado y diversidad y disminución de desigualdad.

OE5: Fomentar la Transferencia de Conocimiento entre las organizaciones a través de la innovación abierta. Abordar los problemas de Transferencia Tecnológica de la Universidad a la Empresa con la finalidad de contemplar la Espiral de Conocimiento en lo referente a Industria 4.0; Agricultura 4.0/Desarrollo de Agronegocios, Big Data, Ciberseguridad, Nuevos Modelos de

Negocio y Emprendimiento, Sostenibilidad, Grupos Colaborativos, y otros tópicos de interés para el consorcio.

El objetivo de esta comunicación es poner de manifiesto la oportunidad de trabajar en pro de la cooperación al desarrollo en el ámbito latinoamericano, con universidades de Nicaragua, Costa Rica, Honduras, Cuba, República Dominicana y Brasil, donde sean partícipes tanto académicos como profesionales de la economía social Iberoamericana, y que interesados por actividades en colaboración, finalmente seamos capaces de presentar un proyecto como este tipo de forma más consolidada contando con más entidades representativas para ello.

- EL CONTEXTO INSTITUCIONAL Y SU INFLUENCIA EN EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE LA MUJER: CASO ECUADOR.

María Eulalia Chávez Rivera

Resumen: El emprendimiento es un tema cada vez más estudiado en los distintos países, desde las esferas académicas y científicas hasta las esferas políticas, legales y gubernamentales. Sin embargo, el emprendimiento femenino causa especial interés a esfera global ante la mirada de una sociedad que busca la equidad.

El objetivo de este artículo es contribuir a una comprensión del contexto institucional que, en países latinoamericanos como el Ecuador, influyen considerablemente en la intención de emprender de la mujer. El estudio analiza las respuestas proporcionadas por los expertos a través del formulario NES (National Experts Survey) aplicado por el GEM, con el fin de determinar las diferencias en las percepciones de expertos hombres y mujeres y el nivel de influencia del contexto institucional en la creación de nuevos negocios. El resultado empírico muestra que las instituciones formales e informales influyen en los emprendimientos de mujeres.

- ¿QUÉ FINALIDAD TIENEN LAS ASOCIACIONES CREADAS EN ARAGÓN?.

Cristina Bernad Morcate y Carmen Marcuello Servós

Resumen: La finalidad de las asociaciones es abordar colectivamente las necesidades comunes ofreciendo bienes y servicios tanto a sus socios como a personas externas a las mismas. Las asociaciones reflejan la capacidad de la ciudadanía de crear proyectos comunes, constituyendo un derecho fundamental de las personas.

El objetivo de este trabajo es conocer cuáles han sido y son las necesidades de los ciudadanos aragoneses que han sido cubiertas por las asociaciones. Para ello, disponemos de información proporcionada por el Registro de asociaciones

de la Comunidad Autónoma de Aragón desde el año de la creación de la primera asociación aragonesa (año 1883) hasta la actualidad.

Se ha procedido a codificar cada una de las asociaciones con un código atendiendo la Clasificación internacional de Organizaciones no Lucrativas propuesta por Salamon (1994), lo que nos permite conocer la distribución por actividades y la tipología de todas las asociaciones creadas.

Se observa como las pertenecientes al Grupo 1.Cultura y entretenimiento son las más frecuentes a lo largo de todos los periodos analizados, llegando a suponer, casi dos tercios del total. A continuación, las asociaciones del Grupo 4.Servicios sociales (sobre todo a partir del año 1979) y las del Grupo 7.Ley, defensa y política.

El comportamiento en cada una de las tres provincias en cada periodo es muy similar. En todos los casos, en la década de los 90, se produjo un importante aumento de las asociaciones creadas con fines sociales, que incluyen los servicios a la juventud (clubs juveniles), ayuda a la familia, a los ancianos, a los refugiados y a todos los que requieren de ayuda por pertenecer a estratos desfavorecidos económicamente.

En segundo lugar, nuestro objetivo es profundizar en el proceso de creación en cada provincia y, detectar, si las hubiera, diferencias en la tipología de las asociaciones creadas.

En la provincia de Huesca sigue siendo el Grupo 1 el más frecuente en todos los años analizados, incrementándose su importancia relativa (aunque con menos peso que en Aragón), en segundo lugar son el Grupo 4, el Grupo 5, el Grupo 6 y el Grupo 7 los más empleados en la provincia.

Las asociaciones pertenecientes al Grupo 1 son las más abundantes en la provincia de Zaragoza. En la actualidad representan casi dos tercios del total. El resto de asociaciones se reparten en el resto de grupos, no habiendo ninguno que prevalezca sobre los demás.

En Teruel, las asociaciones de cultura y entretenimiento (Grupo 1) son también las más frecuentes, representando en el último periodo un 80% del total. A continuación, con un peso menor del 5% cada uno de ellos, le siguen el Grupo 7, Grupo 6 y Grupo 5.

- LA FISCALIDAD DE LOS CONSORCIOS ADMINISTRATIVOS EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES.

Carlos Javier Correcher Mato

Resumen: Las Administraciones Públicas han encontrado en la denominada Administración institucional una aliada perfecta para el ejercicio de

competencias en régimen de descentralización funcional, lo que conlleva, prima facie, su realización de forma más eficaz y satisfactoria. Así las cosas, Administración institucional es un término que agrupa a un conjunto de entidades, tales como los organismos autónomos o los consorcios administrativos.

Centrándonos en la figura de los consorcios administrativos, su empleo ha estado ligado básicamente a los caracteres que de su naturaleza jurídica se predicen. En este sentido, los consorcios administrativos forman parte del denominado Sector Público institucional y son entidades de derecho público, con personalidad jurídica propia y diferenciada, creadas por varias Administraciones Públicas o entidades integrantes del sector público institucional, entre sí o con participación de entidades privadas, para el desarrollo de actividades de interés común a todas ellas dentro del ámbito de sus competencias.

Uno de los principales debates que se ha generado en relación con esta figura jurídico-administrativa viene relacionado con la naturaleza jurídica de esta entidad instrumental; debate que ha traspasado las "fronteras del Derecho Administrativo", para instalarse en la rama del Derecho Financiero y Tributario. De entre los problemas tributarios que se generan a raíz de su controvertida naturaleza jurídica, consideramos que merece especial consideración su proyección en el Impuesto sobre Sociedades.

Concretamente, tal y como dispone el artículo 7 LIS, los consorcios administrativos que reciben ingresos están irremediablemente sujetos a este Impuesto, por ostentar personalidad jurídica diferenciada de la de sus integrantes. Ahora bien, independientemente de dicha sujeción, que resulta evidente, la cuestión principal consiste en dilucidar si los consorcios quedan amparados por alguna de las exenciones previstas en el IS, lo cual no es tarea sencilla. Así pues, el artículo 9.1 LIS recoge un catálogo cerrado de sujetos que, debido a tal subjetividad, quedan liberados de gravamen en el IS. La duda es si los consorcios pueden entenderse comprendidos en alguna de las entidades que recoge el precepto.

A primera vista, parece que solamente podría valorarse la exención de estos consorcios en virtud de los supuestos que se recogen en los apartados a) y b) del artículo 9.1 LIS, lo cual parece que tiene difícil encaje con la finalidad de la norma de exención.

- THE 'DECENT WORK' IN THE HOSPITALITY INDUSTRY. A MANAGEMENT PERSPECTIVE.
Yaiza Armas Cruz, María Olga González Morales, Manuel González de la Rosa y Francisco García Rodríguez"

Resumen: La industria hotelera, como elemento clave en la cadena de valor del sector turístico, adquiere un particular protagonismo en la aplicación de políticas de responsabilidad social, tanto por su significativa contribución económica en términos de renta y empleo como por su impacto medioambiental y social. Por su parte, la responsabilidad social corporativa (en adelante, RSC) contribuye a la sostenibilidad de la industria hotelera sustentable, favoreciendo el potencial de retención de clientes y trabajadores (Bernal et al, 2019). En consonancia con la mayor atención que desde los ámbitos público y privado se está prestando a la RSC, la industria hotelera también ha demostrado un interés y preocupación crecientes (Kang et al., 2010).

Específicamente en lo concerniente a la dimensión social de la RSC, que tiene en cuenta el impacto de la actividad de la organización en el sistema social en el que opera, en la industria hotelera cobran especial relevancia las prácticas laborales responsables. Por su parte, la importancia del trabajo decente para realizar el desarrollo sostenible se pone de manifiesto en el objetivo 8 de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas, cuya finalidad es “promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”.

En este contexto, el acercamiento que desde la visión académico-científica de la disciplina de administración y dirección de empresas se ha realizado hasta el momento de la problemática del denominado ‘empleo decente’ (‘decent work’), sus antecedentes e implicaciones en el planteamiento estratégico de las organizaciones hoteleras, es aún incipiente. Por ello, el objetivo del presente trabajo es realizar una aproximación exploratoria a dicha cuestión mediante la revisión de la literatura académico-científica que hasta el momento ha abordado el tema.

Ello constituye el paso previo necesario para sentar las bases de un posterior análisis empírico que aborde la evaluación y diagnóstico de la calidad del empleo en el sector hotelero, con particular referencia al ámbito canario por las evidentes implicaciones socio-económicas derivadas del peso que el sector turístico posee en el PIB y el empleo de las islas.

- INCENTIVOS FISCALES PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Ana Lambea Rueda, María Amparo Grau Ruiz y Gema Pastor Albaladejo

Resumen: En el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, en particular el Objetivo número 11 sobre Ciudades y Comunidades Sostenibles, se aprobó la Directiva 2018/844UE de 30 de mayo, modificando las anteriores 2010/31 de eficiencia energética de edificios y 2012/27 de eficiencia

energética, para lograr "un parque inmobiliario descarbonizado y altamente eficiente... para transformar los edificios existentes en edificios de consumo de energía casi nulo... con una renovación a una tasa media anual del 3%... aplicando las Directrices de la OMS sobre la calidad de aire interior... y apoyando medidas de fomento de financiación inteligente para edificios inteligentes de la Comisión Europea".

La Directiva anuncia una mejora de la transparencia de los certificados de eficiencia energética, garantizando el establecimiento y la aplicación uniformes de todos los parámetros de cálculo necesarios, tanto por lo que respecta a la certificación como a los requisitos mínimos de eficiencia energética, y propone un sistema de control posterior automatizado y electrónico.

Se ha realizado una encuesta, elaborada en el marco del proyecto CertificaRSE. Se ha tratado de realizar un análisis de la certificación, las eco-etiquetas y el apoyo necesario con recursos financieros públicos para impulsar el futuro del sector. En el marco del Proyecto CertificaRSE se optado por utilizar, desde un primer momento, una técnica de investigación cuantitativa, a través de la realización de encuestas, teniendo como destinatarios de la misma los grupos de interés en el sector de la edificación y rehabilitación, por su experiencia con el manejo de certificaciones y su impacto real en la sostenibilidad.

Se ha valorado la introducción de nuevos incentivos en los impuestos aplicables al sector de construcción y rehabilitación de viviendas, ajustados al retorno en sostenibilidad que generan, con el propósito de mejorar la normativa y la comunicación de todos los agentes involucrados con la sociedad. La finalidad de esta encuesta ha sido valorar la adecuación del marco normativo y financiero a la hora de atender las necesidades existentes. Para ello, la encuesta se ha estructurado en varias dimensiones analíticas (la sostenibilidad en el sector, la certificación, los recursos financieros, la normativa y la comunicación a la sociedad).