

# La economía social como forma de emprendimiento colectivo: raíces históricas, vigencia actual y perspectivas para la investigación futura. La economía social como campo de investigación

Felipe Hernández-Perlines

**RESUMEN:** El artículo explora la economía social como campo de investigación en expansión, destacando su valor académico y práctico en el contexto actual de transformación social y tecnológica. Se argumenta que la economía social representa ese “tercer sector” que se sitúa entre el mercado y lo público, con principios distintivos como la primacía de la persona, la participación democrática, el compromiso con el entorno y la reinversión de excedentes. Desde una perspectiva económico-institucional, se analizan sus formas híbridas, su contribución a bienes colectivos y su eficiencia en contextos de fallo de mercado.

Se identifican varias líneas emergentes de investigación: el vínculo entre empresa familiar y economía social; las plataformas cooperativas en la era digital; la transición ecológica; la innovación social y la transformación institucional; la medición del impacto social y ambiental; las nuevas formas de financiación e inversión de impacto; y la gobernanza híbrida. Asimismo, se destaca el potencial de la economía social para responder a desafíos estructurales como el envejecimiento poblacional, la despoblación rural o la sostenibilidad.

El trabajo subraya la necesidad de avanzar en métricas rigurosas de impacto, marcos normativos adaptados, y modelos de gobernanza compartida. Finalmente, se propone que la economía social actúe combinando valores solidarios con innovación, escalabilidad y compromiso territorial. El artículo concluye que el desarrollo académico del campo requiere un enfoque interdisciplinar que conecte teoría, política pública y acción colectiva.

**PALABRAS CLAVE:** Economía social, Emprendimiento colectivo, Innovación social, Desarrollo sostenible, Gobernanza democrática, Métricas de impacto, Investigación interdisciplinar.

**CLAVES ECONLIT:** M0, M2, O3.

**Cómo citar este artículo/How to cite this article:** HERNÁNDEZ-PERLINES, Felipe (2025): “La economía social como forma de emprendimiento colectivo: raíces históricas, vigencia actual y perspectivas para la investigación futura. La economía social como campo de investigación”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 114, 127-162.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.114.30419>

**Correspondencia:** Felipe Hernández-Perlines, Universidad de Castilla-La Mancha, Felipe.HPerlines@uclm.es, <https://orcid.org/0000-0002-6409-5593>

**ABSTRACT:** This article explores the social economy as an emerging field of research, emphasizing its academic and practical relevance in the current context of social, ecological, and technological transformation. It argues that the social economy represents a “third sector” between the market and the state, grounded in principles such as the primacy of the individual, democratic governance, commitment to the local environment, and the reinvestment of surpluses. From an institutional-economic perspective, it analyzes hybrid organizational forms, their contribution to collective goods, and their efficiency in contexts of market failure.

Several emerging research lines are identified: the connection between family businesses and the social economy; cooperative digital platforms in the technological era; the ecological transition; social innovation and institutional transformation; the measurement of social and environmental impact; new models of financing and impact investing; and hybrid governance. The article also highlights the potential of the social economy to address structural challenges such as population aging, rural depopulation, and sustainability.

The study underscores the need to develop rigorous impact metrics, adaptive regulatory frameworks, and models of shared governance. Ultimately, it proposes the social economy as an institutional laboratory capable of combining solidarity-based values with innovation, scalability, and territorial commitment. The article concludes that the academic development of the field requires an interdisciplinary approach that integrates theoretical frameworks, public policy, and collective action.

**KEYWORDS:** Social economy, Collective entrepreneurship, Social innovation, Sustainable development, Democratic governance, Impact metrics, Interdisciplinary research.

# Expanded abstract

## The social economy as a form of collective entrepreneurship: historical roots, current relevance, and prospects for future research

This article positions the social economy as an increasingly relevant and distinct field of academic research, shaped by its historical roots, institutional logic, and capacity for innovation in response to pressing global challenges. At a time when societies are undergoing deep social, and technological transformations, the social economy emerges as a promising model for inclusive, democratic, and sustainable development. The work aims to establish a comprehensive conceptual and analytical framework to understand and explore the social economy as a research domain in its own right. It also seeks to highlight emerging areas of inquiry and offer a future-oriented research agenda grounded in interdisciplinarity and policy relevance.

### Objectives and Scope

The main objectives of the article are threefold:

- To conceptualize the social economy from an institutional-economic and socio-political perspective, emphasizing its hybrid nature and normative foundations.
- To identify key research lines that demonstrate the theoretical and empirical richness of the field.
- To argue for the consolidation of the social economy as a legitimate and autonomous research area capable of producing relevant insights for both academic and policy-making communities.

The paper takes a broad approach that includes cooperatives, mutual societies, foundations, social enterprises, and other organizational forms committed to collective benefit, democratic governance, and reinvestment of surpluses. It also stresses the dynamic and evolving nature of the sector, capable of adapting to new challenges such as digitalization, demographic shifts, or the green transition.

### Conceptual Framework and Foundations

The article begins by framing the social economy as a “third sector” that operates between the market and the state. While it shares market mechanisms with private enterprises and social objectives with public institutions, its defining principles—such as people over capital, participatory decision-making, territorial rootedness, and social reinvestment—set it apart. Drawing from authors like Defourny and Monzón (1992), the article highlights the hybrid character of

social economy entities, which enables them to address market failures and provide collective goods through democratic and inclusive means.

The institutional-economic approach advanced in the article argues that these organizations follow distinctive rules of governance that challenge traditional economic rationality. They combine instrumental efficiency with normative legitimacy, enabling them to act as institutional innovators capable of experimenting with new models of economic coordination, solidarity, and resilience.

## Key Research Areas

The core of the article is dedicated to identifying and elaborating on nine key lines of inquiry within the field of social economy research:

1. Family business and the social economy -the paper examines the intersections between family-owned businesses and social economy values, particularly their long-term orientation, commitment to local development, intergenerational vision, and ethical engagement. It highlights the potential for hybrid collaborations and shared governance practices that reinforce both legitimacy and social impact.
2. Social entrepreneurship and collective action - emphasizing the rise of social entrepreneurs with a background in family or cooperative contexts, the article discusses how entrepreneurial talent can be directed toward solving social problems, including environmental sustainability and inclusion of vulnerable groups. It underscores the need to understand hybrid organizational forms that blend business tools with collective objectives.
3. Digitalization and cooperative platforms - he article explores the potential of platform cooperativism and data cooperatives as democratic alternatives to centralized digital platforms. It suggests that social economy principles can be adapted to the digital age, promoting ethical data governance, algorithmic transparency, and decentralized participation. This area requires further research to develop technological governance models aligned with democratic values.
4. Green transition and sustainable models - anchored in the European Green Deal and the Sustainable Development Goals (SDGs), the social economy is portrayed as a key player in ecological transition, with real-world examples such as renewable energy cooperatives, agroecology networks, and circular economy initiatives. The article calls for research on the scalability, effectiveness, and systemic impact of these initiatives.
5. Innovation and institutional transformation - a growing body of literature investigates the transformative potential of social economy entities in reshaping welfare systems, care services, and education. The paper argues that these organizations can act as drivers of public policy innovation, especially when organized in multi-stakeholder and community-based formats.
6. Measurement of social and environmental impact -the paper identifies one of the main challenges in the field: how to evaluate and communicate the value generated by social economy organizations beyond financial indicators. It discusses methodologies such as

Social Return on Investment (SROI), ESG metrics adapted to the third sector, and participatory evaluation systems, stressing the need for standardization and institutional recognition.

7. New forms of financing and impact investing -financial sustainability without compromising foundational values is a critical area. The article examines ethical funds, solidarity finance, cooperative crowdfunding, and public-community hybrid funds as viable strategies. It also addresses the tension between autonomy and dependence on external financing, advocating for models that reinforce democratic control.
8. Hybrid governance and innovative organizational models -the paper underlines the importance of exploring governance systems that combine private, public, and community-based logic. Topics such as multilevel participation, public-community co-management, and federative structures are presented as crucial for understanding the complexity and resilience of social economy organizations.
9. Demographic change and territorial commitment -finally, the article argues that the social economy is particularly well-suited to address territorial challenges such as rural depopulation, population aging, and migration. Its embeddedness in local communities, relational capital, and capacity for intergenerational solidarity make it a strategic actor in sustainable territorial development.

## Conclusions and Future Directions

The article concludes by reaffirming the strategic relevance of the social economy for the future of democratic societies. It calls for the consolidation of the field through:

- Interdisciplinary collaboration, integrating insights from economics, sociology, political science, law, and management.
- Policy engagement, connecting academic research with public decision-making and institutional design.
- Methodological innovation, particularly in the measurement of impact and institutional effectiveness.
- Knowledge transfer, creating bridges between academia, practitioners, and civil society organizations.

Moreover, it presents the social economy as an institutional laboratory capable of producing context-specific solutions that combine solidarity, sustainability, and innovation. Far from being a marginal sector, it is portrayed as a key vector of systemic transformation, with potential contributions in areas ranging from democratic renewal to climate action and care systems.

In sum, the article defends the academic recognition of the social economy not merely as a field of applied research, but as a critical site for rethinking economic theory, governance, and social development in the 21st century.

# 1. Introducción

La economía social es una forma de organización económica basada en principios de solidaridad, cooperación, participación democrática y primacía de la persona sobre el capital. Engloba un conjunto de entidades (como cooperativas, mutualidades, asociaciones, fundaciones y empresas sociales) que, si bien operan en el mercado, persiguen fines sociales por encima del lucro individual y se rigen por valores como la equidad, la transparencia y la responsabilidad colectiva (Monzón & Chaves, 2012; Bouchard & Salathé-Beaulieu, 2021).

Desde sus orígenes en el siglo XIX, la economía social ha constituido una respuesta organizada frente a las deficiencias del sistema capitalista liberal, dando voz y protección a sectores tradicionalmente excluidos del crecimiento económico. Sus raíces se encuentran en los movimientos obreros, religiosos y comunitarios que promovieron la autogestión, el mutualismo y la ayuda mutua como herramientas de progreso colectivo. A lo largo del siglo XX, estas entidades fueron reconocidas legal e institucionalmente, especialmente en Europa y América Latina, y consolidaron su papel en la provisión de bienes y servicios, la generación de empleo y la cohesión territorial.

En la actualidad, la economía social vive una renovada vitalidad, impulsada por su capacidad para dar respuesta a desafíos globales como la desigualdad, la exclusión social, la crisis climática y la digitalización de la economía. Su versatilidad organizativa, su arraigo territorial y su enfoque centrado en el bien común la posicionan como una alternativa viable y sostenible frente a modelos tradicionales de producción y consumo. Además, en un contexto de creciente demanda de modelos económicos más éticos, inclusivos y resilientes, la economía social ha ganado protagonismo en las políticas públicas de la Unión Europea y en la Agenda 2030 de las Naciones Unidas.

Este resurgimiento ha ido acompañado de un creciente interés académico. La economía social se ha consolidado como un campo multidisciplinar de investigación, que atrae a economistas, sociólogos, politólogos, juristas y expertos en gestión. Su estudio permite abordar cuestiones clave en torno a la innovación social, el desarrollo sostenible, las nuevas formas de gobernanza empresarial, la medición del impacto social y los modelos híbridos de financiación. No obstante, aún persisten retos teóricos y metodológicos que requieren una mayor sistematización del conocimiento, una consolidación de marcos analíticos y una mayor integración con los debates contemporáneos sobre economía en la era digital y de la sostenibilidad.

Este artículo propone una revisión del papel de la economía social como forma de emprendimiento colectivo a lo largo del tiempo, subrayando su importancia histórica, su impacto presente y su potencial futuro como campo de investigación académica y acción transformadora. A través de un enfoque evolutivo y analítico, se pretende contribuir a una mejor comprensión de este fenómeno, poniendo en valor su relevancia científica y su capacidad para inspirar nuevas formas de pensar y hacer economía en el siglo XXI.

El análisis de la economía social como forma de emprendimiento colectivo requiere un enfoque integral que permita comprender no solo su configuración actual, sino también las raíces históricas que la han moldeado y las tendencias que determinarán su evolución futura.

Adoptar una mirada histórica, presente y prospectiva resulta especialmente pertinente por tres razones fundamentales:

1. **Para comprender su identidad y principios fundacionales** — El enfoque histórico permite situar a la economía social en el contexto de su surgimiento como respuesta a los desequilibrios generados por el capitalismo industrial. A través del estudio de sus orígenes (en el mutualismo, el cooperativismo y los movimientos de base) se pueden entender sus principios rectores: la primacía del trabajo sobre el capital, la gestión democrática, la solidaridad y el compromiso con el entorno. Sin esta perspectiva, se corre el riesgo de reducir la economía social a una simple forma organizativa o a una etiqueta sin contenido ideológico.
2. **Para analizar su papel actual en la transformación socioeconómica** — En el presente, la economía social ha demostrado una notable resiliencia frente a las crisis económicas, sanitarias y ecológicas, actuando como motor de inclusión, sostenibilidad e innovación social. Explorar su estado actual permite identificar su capacidad para operar en sectores clave (como los cuidados, la economía circular, el empleo juvenil o la digitalización inclusive) y su relevancia creciente en las políticas públicas nacionales e internacionales. Además, permite visibilizar nuevas formas emergentes de economía social que trascienden los modelos clásicos, como las plataformas cooperativas, las empresas sociales híbridas o las comunidades energéticas.
3. **Para anticipar su potencial futuro como campo de investigación e innovación institucional** — Finalmente, un enfoque prospectivo es esencial para identificar las líneas estratégicas de desarrollo de la economía social en un mundo en transformación. La transición ecológica, los cambios demográficos, la automatización y la búsqueda de nuevos modelos de gobernanza abren oportunidades, pero también desafíos, para la economía social, tanto en su práctica como en su estudio académico. La prospectiva permite así situar a la economía social como un campo fértil para la investigación interdisciplinar, orientado a generar conocimiento útil para las políticas públicas, las organizaciones y la ciudadanía.

Este triple enfoque, que articula pasado, presente y futuro, permite construir un marco analítico robusto para interpretar la evolución de la economía social como fenómeno económico, social y político, y refuerza su legitimidad como objeto de estudio prioritario en la agenda investigadora actual.

La economía social ha consolidado en las últimas décadas un papel fundamental en los sistemas económicos contemporáneos, no solo como alternativa organizativa, sino como actor clave en la provisión de bienes y servicios, la creación de empleo estable, el impulso del desarrollo local y la promoción de la cohesión social. En un contexto de crisis múltiples: económica, sanitaria, ambiental y social, las entidades de economía social han demostrado una notable resiliencia e innovación, reforzando su posición como espacio estratégico para la transformación socioeconómica sostenible.

Diversos estudios han demostrado que las entidades de la economía social presentan una mayor estabilidad y capacidad de adaptación en tiempos de crisis, gracias a su fuerte arraigo

territorial, su gobernanza democrática, su orientación al bien común y su reinversión de beneficios (Monzón & Chaves, 2012; OECD, 2007). Durante la crisis financiera de 2008 y la pandemia de COVID-19, cooperativas, asociaciones y empresas sociales fueron capaces de mantener empleos, proteger a colectivos vulnerables y adaptar sus servicios con agilidad.

Esta resiliencia no es accidental, sino estructural: deriva de un modelo que prioriza la sostenibilidad social y no la maximización del beneficio. Además, la fuerte implicación de sus miembros y comunidades permite una mayor flexibilidad en la toma de decisiones y en la redistribución de recursos.

El ecosistema de la economía social está viviendo un proceso de renovación y expansión, incorporando formas organizativas emergentes como las empresas sociales, las plataformas cooperativas digitales, las cooperativas energéticas o las iniciativas de economía colaborativa con propósito social. Estas nuevas formas de emprendimiento colectivo comparten con las estructuras tradicionales su orientación al impacto social y la participación democrática, pero adoptan modelos híbridos, intensivos en tecnología y abiertos a la innovación.

La economía social se ha situado en el centro de debates sobre innovación social, entendida como la capacidad de dar respuestas nuevas y eficaces a problemas sociales no resueltos por el mercado o las políticas públicas. Desde este enfoque, las entidades de la economía social actúan como laboratorios de innovación institucional y organizativa, generando soluciones en campos como los cuidados, la vivienda, la inclusión laboral o la transición energética (Nyssens et al., 2023).

La creciente visibilidad de la economía social se ha traducido en un proceso de institucionalización y apoyo político. La Comisión Europea ha adoptado en 2021 un Plan de Acción para la Economía Social, reconociendo su potencial para crear empleo de calidad, promover la inclusión social y liderar una transición justa y ecológica. Asimismo, el Pilar Europeo de Derechos Sociales y los Fondos Europeos de Recuperación contemplan líneas específicas para el fortalecimiento de este sector.

En España, la Estrategia Española de Economía Social y la existencia de marcos legislativos autonómicos han contribuido al reconocimiento jurídico y económico del sector, además de fomentar su articulación a través de redes como CEPES, REAS o FAEDEI.

Aunque tradicionalmente se asoció con el sur de Europa y América Latina, la economía social ha ganado proyección global, con experiencias significativas en África, Asia y América del Norte. En estos contextos, se adapta a realidades diversas: desde el cooperativismo agrícola hasta las microfinanzas solidarias, pasando por las empresas sociales urbanas.

Este pluralismo es una de sus mayores fortalezas, ya que le permite responder a desafíos muy diferentes con soluciones contextualmente apropiadas, manteniendo siempre el principio de primacía de las personas sobre el capital.

La economía social no solo se consolida como un actor relevante en el escenario socioeconómico global, sino que también se perfila como un campo emergente de estudio que exige nuevos enfoques teóricos, metodológicos y aplicados. La complejidad de los desafíos contemporáneos (como la transición ecológica, la digitalización o el envejecimiento poblacional) pone de relieve la necesidad de profundizar en la investigación sobre modelos económicos centrados

en las personas y en el bien común. En este sentido, la economía social ofrece un marco fértil y multidisciplinar para avanzar en nuevas formas de conocimiento.

Cuando abordamos la investigación en economía social encontramos diferentes desafíos que debemos tratar de resolver. Entre esos desafíos destacamos los siguientes:

- a) El déficit de reconocimiento académico – a pesar del crecimiento del campo, la economía social aún no ocupa un lugar central en los currículos universitarios convencionales ni en las principales agendas de investigación económica. Sigue existiendo una cierta invisibilidad académica, especialmente en áreas dominadas por el pensamiento económico ortodoxo, que prioriza modelos de empresa capitalista y maximización del beneficio (Laville, 2010).
- b) Necesidad de marcos teóricos integradores – existe una diversidad de enfoques (institucional, sociológico, empresarial, jurídico, etc.) que enriquecen el estudio de la economía social, pero que a veces carecen de una sistematización común. La ausencia de paradigmas unificados puede dificultar la consolidación del campo como disciplina propia, generando fragmentación conceptual (Nyssens et al., 2023).
- c) Problemas de medición e indicadores de impacto – uno de los retos más señalados es la medición del valor social creado por las entidades de la economía social. A diferencia de las empresas tradicionales, estas organizaciones generan resultados en dimensiones difíciles de cuantificar, como la cohesión social, la inclusión o el capital relacional. Se requiere, por tanto, el desarrollo de indicadores robustos y reconocidos científicamente (OECD, 2007).
- d) Escasa articulación entre la investigación y la práctica – persiste una brecha entre la producción académica y las necesidades del sector, lo que limita el impacto práctico de los estudios realizados. La co-creación de conocimiento entre investigadores, entidades de economía social y actores públicos es aún incipiente, aunque se ha demostrado eficaz en iniciativas de innovación social.

A pesar de los anteriores desafíos, la economía social como campo de investigación ofrece grandes oportunidades para los investigadores, que pueden centrar sus trabajo en alguna de las siguiente líneas de investigación

- a) Transición ecológica y economía social verde – el Pacto Verde Europeo y los ODS han impulsado una línea de investigación en torno a la contribución de la economía social a la sostenibilidad ambiental, destacando experiencias en energías renovables, agroecología, economía circular o movilidad sostenible (Bouchard & Salathé-Beaulieu, 2021). En el ámbito de las energías renovables, Ma (2023) muestra que la transición hacia el 100 % de energías limpias en países desarrollados impulsa un crecimiento verde, mejora la productividad ambiental y contribuye a la reducción de desigualdades socioeconómicas. Así, por ejemplo, Geskus et al. (2024) muestran, para cooperativas energéticas, que el capital social local, reforzado por estructuras de propiedad comunitaria y participación democrática, es clave para el éxito de iniciativas renovables comunitarias. En el terreno de la agroecología, estudios en economía social y solidaria documentan cómo las cooperativas integran prácticas agroecológicas para promover sistemas ali-

mentarios sostenibles, equitativos y resiliente. Respecto a la contabilidad ambiental, Muñoz Prieto & Enciso Yzaguirre (2021) destacan que implementar herramientas contables ambientales en entidades de economía social mejora su información y contribuye al cumplimiento de los ODS en materia medioambiental. Estas líneas de investigación muestran que la economía social no solo puede ser clave en la transición ecológica, sino que también aporta modelos de gobernanza, medición y participación alineados con los objetivos ambientales globales.

- b) La expansión de plataformas digitales abre una oportunidad para explorar modelos cooperativos de gobernanza tecnológica como alternativa a las grandes tecnológicas centralizadas. Este enfoque, conocido como *platform cooperativism*, promueve que la propiedad y el control de las plataformas digitales estén en manos de usuarios, trabajadores y comunidades, garantizando mayor transparencia y participación democrática. Wegner et al. (2024), en su estudio *Mapping out Cooperative Digital Platforms*, argumentan que las plataformas cooperativas digitales ofrecen estructuras de gobernanza que “permiten a múltiples stakeholders expresar su voz y participar en la toma de decisiones organizativas” y, por tanto, generan un impacto socioeconómico más equilibrado. Además, Scholz (2016), uno de los referentes del cooperativismo de plataforma, sostiene que se requieren “modelos de propiedad democrática para Internet” que reemplacen el actual modelo extractivo de la economía digital, apelando a principios como la solidaridad, la transparencia y el control comunitario. Finalmente, proyectos como Loomio, un software de deliberación democrática surgido del movimiento Occupy, ejemplifican cómo se puede aplicar tecnología para fomentar la gobernanza compartida en organizaciones (cooperativas) con procesos participativos y decisiones consensuadas (Jackson & Kuehn, 2016).
- c) Innovación social y transformación institucional – cada vez más autores investigan cómo las entidades de economía social pueden rediseñar políticas públicas, modelos de bienestar y sistemas de cuidados, consolidándose como vectores de transformación institucional, especialmente en los sectores de salud, educación y atención a la dependencia. Desde una perspectiva económica-institucional, Defourny y Monzón (1992) ya destacaron el carácter híbrido de las organizaciones de economía social, operando en el mercado con lógicas no lucrativas, lo que les permite responder eficazmente a fallos del mercado y asumir el papel de proveedores de bienes públicos. Más recientemente, Galego et al. (2022) señalan la capacidad de las innovaciones sociales promovidas por actores locales de transformar profundamente paradigmas institucionales, utilizando la gobernanza participativa en entornos urbanos y rurales. Estas dinámicas han sido adoptadas por administraciones públicas que buscan integrar la innovación social en sus estrategias de política, como muestra el proyecto europeo SIMRA (Social Innovation in Marginalized Rural Areas), que ha puesto de manifiesto la eficacia de modelos colaborativos público-comunitarios para afrontar retos en zonas rurales. Además, en su trabajo sobre políticas de innovación, Mazzucato (2018) enfatiza el rol del Estado como “mission-oriented”, capaz de intervenir en sectores como la salud y el transporte para

- alinear misiones públicas con capacidad innovadora y gobernanza colectiva. En definitiva, todo lo anterior no hace más que reforzar la visión de la economía social como compartimento estratégico de innovación institucional, capaz de impulsar cambios estructurales en servicios públicos clave.
- d) Juventud, relevo generacional y nuevos liderazgos – frente al envejecimiento del tejido cooperativo tradicional, surge una línea de investigación centrada en nuevas generaciones de emprendedores sociales, sus motivaciones, modelos de liderazgo participativo y formas de trabajo colaborativo. En particular, la intención emprendedora de las mujeres en el ámbito de la economía social representa un campo de estudio clave para comprender cómo se construye un liderazgo sostenible, inclusivo y transformador desde una perspectiva de género (Bastida et al., 2024). A ello se suma el interés creciente por estudiar el papel del liderazgo femenino en los órganos de decisión de las entidades de economía social, especialmente en sectores tradicionalmente masculinizados como el agroalimentario. La presencia de mujeres en los consejos rectores no solo refuerza la gobernanza inclusiva, sino que se asocia a una mayor receptividad hacia las iniciativas de sostenibilidad (García-Martí et al., 2024).
- e) Nuevas formas de financiación e inversión de impacto – La economía social está explorando mecanismos financieros híbridos (como fondos éticos, bonos sociales, crowdfunding cooperativo) que exigen análisis desde la sostenibilidad económica y la independencia organizativa. Los bonos de impacto social (Social Impact Bonds, SIB) se definen como esquemas colaborativos entre actores públicos, privados y sociales, diseñados para financiar servicios innovadores en áreas como salud, educación o inclusión social. Los SIBs representan alianzas multisectoriales basadas en contratos orientados a resultados, totalmente compatibles con los marcos financieros de los ODS. Por otro lado, el crowdfunding para la economía social, en especial con modalidades cooperativas o de recompensa, ha demostrado ser efectivo cuando incorpora experiencia y proximidad local. En este sentido, variables como experiencia previa y ubicación geográfica son determinantes de éxito en proyectos sociales dirigidos por entidades de economía social (Borrero-Domínguez, et al., 2022). Este tipo de financiación colectiva permite movilizar capital ciudadano, fortalecer la gobernanza comunitaria y mantener la independencia de las iniciativas sociales, sin depender exclusivamente del crédito bancario o las subvenciones tradicionales.

## 2. La economía social en el pasado: raíces del emprendimiento colectivo

La economía social no es un fenómeno reciente ni una invención contemporánea en respuesta a las crisis del capitalismo. Su origen se remonta a los procesos de industrialización del siglo XIX, cuando sectores de la población, especialmente clases trabajadoras y rurales, comenzaron

a organizarse colectivamente para satisfacer necesidades básicas desatendidas por el mercado y el Estado. A través de formas asociativas como las cooperativas, las mutualidades y las sociedades de socorro, se configuró un modelo alternativo de emprendimiento colectivo, basado en la ayuda mutua, la solidaridad y el control democrático. Estos antecedentes constituyen los cimientos históricos de la actual economía social y ayudan a entender su identidad plural y transformadora.

En el contexto de la revolución industrial, la extensión del trabajo asalariado, las migraciones del campo a la ciudad y la desprotección de amplias capas de la población dieron lugar a nuevas formas de organización económica desde la base social. Las cooperativas de consumo fueron una de las primeras expresiones de este fenómeno. Un ejemplo emblemático es el de los Pioneros de Rochdale, en la Inglaterra de 1844, cuando un grupo de tejedores crearon una cooperativa bajo principios como la gestión democrática, la distribución del excedente entre socios y la educación cooperativa. Este modelo se expandió rápidamente por Europa y sigue siendo referencia. Sin embargo, no todos los contextos nacionales replicaron este esquema. En el caso de Mondragón, a diferencia de otros ejemplos europeos, el cooperativismo de consumo no fue el mecanismo prioritario para cooperativizar la industria, lo que revela trayectorias institucionales propias y una lógica adaptativa específica del cooperativismo vasco (Ortega-Sunundegui & Ruiz-de-Austri, 2025).

Paralelamente, surgieron mutualidades de socorro que proporcionaban atención médica, pensiones y ayudas en caso de enfermedad o desempleo, constituyendo los antecedentes de los modernos sistemas de protección social. Las asociaciones obreras, agrícolas, culturales y educativas también proliferaron como espacios de empoderamiento colectivo.

Estas formas organizativas respondían a una lógica distinta a la del capital: no perseguían la maximización del beneficio, sino la satisfacción de necesidades comunes, manteniendo una propiedad colectiva de los medios y una gobernanza participativa.

Las prácticas de la economía social estuvieron profundamente influenciadas por tres grandes corrientes de pensamiento que cuestionaban las consecuencias del capitalismo industrial:

- El pensamiento social cristiano, basado en los principios de la dignidad humana, la subsidiariedad y la justicia social, promovió el cooperativismo y las mutualidades como herramientas para proteger a los más vulnerables. En España y en otros países de tradición católica, este enfoque influyó en la creación de cajas rurales, cooperativas agrícolas y asociaciones de caridad. La encíclica *Rerum Novarum* (1891) marcó un hito doctrinal al reconocer explícitamente estas formas como legítimas y deseables.
- El socialismo utópico y el socialismo obrero, representados por autores como Robert Owen y Pierre-Joseph Proudhon, defendieron modelos autogestionarios basados en la cooperación, la abolición del interés y la organización democrática del trabajo. Owen impulsó comunidades cooperativas en el Reino Unido y Estados Unidos, mientras que Proudhon propuso un sistema económico mutualista, sin bancos ni capitalistas, gestionado por federaciones de productores.
- El comunitarismo y las filosofías asociativas, de inspiración laica o progresista, valoraban la autonomía local, la educación popular y la organización colectiva como fundamentos

de la justicia social. Estas ideas encontraron eco en los movimientos sindicales, republicanos y federalistas que articularon redes asociativas en Europa y América Latina.

Las primeras formulaciones teóricas de la economía social no surgieron como una escuela sistemática, sino como reflexiones prácticas articuladas desde la experiencia. Autores como Owen, Fourier, Blanc o Proudhon no solo escribieron sobre alternativas al capitalismo, sino que promovieron experiencias concretas de producción, distribución y consumo colectivo.

En Inglaterra, Rochdale representó el inicio de una tradición cooperativista sólida, que se expandió al ámbito financiero (credit unions), al industrial y al agrícola. En Francia, las sociedades mutualistas fueron reconocidas legalmente y se integraron en el movimiento obrero. En Alemania, las cooperativas rurales de crédito impulsadas por Raiffeisen y Schulze-Delitzsch permitieron que campesinos y artesanos accedieran a financiación sin recurrir a la usura. En España, movimientos como el regeneracionismo social impulsaron cooperativas agrícolas, cajas rurales y ateneos populares, especialmente, en zonas rurales.

La economía social constituye un campo de estudio consolidado y en expansión, cuyo desarrollo teórico se ha enriquecido a lo largo del tiempo por el diálogo entre disciplinas como la economía, la sociología, la ciencia política, la antropología, el derecho y la gestión empresarial. Su carácter plural y multidimensional exige un enfoque teórico integrador que permita comprender sus fundamentos, evolución y proyección.

El concepto de economía social no es unívoco ni universal, pero existe un consenso general en torno a tres elementos clave:

1. Primacía de las personas y del fin social sobre el capital,
2. Gobernanza democrática y participativa,
3. Reinversión mayoritaria de excedentes en función del interés colectivo (Monzón & Chaves, 2012).

Esta definición, adoptada por el Comité Económico y Social Europeo y por CIRIEC, agrupa a cooperativas, mutualidades, asociaciones, fundaciones y empresas sociales que, más allá de su forma jurídica, comparten valores y principios comunes.

El campo se distingue así por una economía orientada al bien común, que no se reduce a maximizar beneficios, sino que busca equilibrar sostenibilidad económica, justicia social e impacto territorial.

Es posible destacar varias Perspectivas teóricas sobre la economía social:

- a) **Enfoque económico-institucional** – Desde esta perspectiva, la economía social se articula como un sector que se sitúa entre el mercado capitalista y el Estado, regido por reglas propias de funcionamiento. Ya desde los años noventa, autores como Defourny y Monzón (1992) subrayaron su carácter híbrido, señalando que estas organizaciones operan en el mercado con una lógica no lucrativa, lo cual explica su comportamiento organizacional, eficacia en entornos con fallos de mercado y su rol en la provisión de bienes colectivos. Este enfoque se ve reforzado por trabajos posteriores sobre organizaciones híbridas. Por ejemplo, Billis (2010) define estas entidades como actores que gestionan múltiples lógicas institucionales, mediante estructuras organizativas flexi-

bles y formas innovadoras de gobernanza. Según su análisis, esta complejidad es lo que permite a la economía social funcionar eficazmente en zonas donde ni el Estado ni el mercado logran cubrir todas las necesidades.

- b) **Perspectiva sociológica** – La tradición sociológica ha enfatizado el papel de la economía social en la generación de capital social, confianza y cohesión comunitaria. El enfoque de Laville (2010) y otros teóricos de la “economía solidaria” pone el acento en la acción colectiva, el compromiso cívico y la reciprocidad como bases relacionales de estas organizaciones.
- c) **Teoría de la empresa social** – Recientemente se han desarrollado marcos analíticos específicos para las empresas sociales, que integran misión social, lógica de mercado y gobernanza participativa. Este enfoque ha ampliado el campo de la economía social al incluir iniciativas híbridas, innovadoras y orientadas al impacto.
- d) **Economía crítica y postcapitalista** – Algunos enfoques más críticos analizan la economía social como una vía para superar las limitaciones del modelo capitalista, promoviendo relaciones económicas más éticas, sostenibles y democráticas. Desde esta óptica, la economía social es un laboratorio de nuevas formas de producción, consumo y organización social.

Una de las riquezas teóricas de la economía social radica en su capacidad de integrar distintos paradigmas. Es, a la vez, un objeto empírico observable, un movimiento social transformador y una categoría analítica útil para repensar los límites del desarrollo económico convencional.

Esta interdisciplinariedad se refleja en el interés creciente que despierta en ámbitos como:

- La economía pública (relación con el Estado y la provisión de servicios),
- La economía del desarrollo (para combatir la pobreza y dinamización local),
- La economía de los cuidados, siendo especialmente relevante el diálogo emergente entre la Economía Social y Solidaria, que sitúa el cuidado, la interdependencia y la sostenibilidad de la vida como ejes centrales de transformación organizativa y política (Arando, Elio & Marcuello, 2024).
- La innovación social y organizativa (nuevas formas de emprender colectivamente).

La economía social no solo ofrece un objeto de estudio empírico (organizaciones reales con impacto económico y social medible), sino también un espacio fértil para la construcción de marcos teóricos híbridos. Aporta nuevas formas de entender el valor, el trabajo, la empresa, la gobernanza y la sostenibilidad, cuestionando las dicotomías tradicionales entre Estado y mercado, y entre lucro y misión. La progresiva integración de la economía social en agendas políticas (como el Plan de Acción Europeo para la Economía Social (2021) o la Agenda 2030 de Naciones Unidas) la convierte en una prioridad también para la investigación aplicada y la evaluación de políticas públicas. La economía social es particularmente adecuada para analizar cuestiones que escapan a los modelos ortodoxos, como:

- la innovación social,
- la medición del impacto social,

- los modelos de gobernanza democrática,
- el valor del capital social y la confianza,
- las economías del cuidado,
- la resiliencia organizativa frente a crisis,
- etc.

En los últimos años, múltiples factores han reforzado la legitimidad de la economía social como objeto científico:

- Su capacidad de respuesta ante crisis sistémicas (económicas, sanitarias, ecológicas),
- Su creciente reconocimiento en políticas públicas (UE, OCDE, ONU),
- Su papel en la Agenda 2030 y en la transición hacia modelos económicos sostenibles.

Este contexto ha impulsado una explosión bibliográfica, la creación de revistas científicas especializadas (como CIRIEC-España de Economía, REVESCO o *Annals of Public and Cooperative Economics*) y el desarrollo de líneas de investigación específicas, tal como señalan Bouchard & Salathé-Beaulieu, 2021.

### 3. Presente de la economía social: resiliencia, innovación y transformación

La economía social ha reforzado su posición en las últimas décadas como motor de desarrollo económico sostenible y cohesión social, desempeñando un papel relevante tanto en entornos urbanos como rurales. Lejos de ser un residuo del pasado, hoy representa un espacio dinámico de innovación institucional y emprendimiento colectivo, capaz de adaptarse a los desafíos contemporáneos desde una lógica centrada en las personas.

Uno de los aportes más visibles de la economía social en el presente es su capacidad para generar empleo estable, inclusivo y de calidad. A diferencia de otros sectores donde predomina la precariedad o la volatilidad, las entidades de la economía social presentan tasas más bajas de rotación y mayor compromiso de los trabajadores. La economía social de los 27 da empleo a más de 11,5 millones de personas trabajan en la Economía Social en Europa, es decir, el 6,3% de total de los ocupados de Europa trabajan en alguna empresas o entidad de economía social (Carini et al., 2024). Pero la economía social no solo es relevante por el número de empleos que es capaz de crear, lo es también por el valor económico que genera. Así, la facturación de la economía social en 2021 se elevó a de 912,9 mil millones, correspondiendo el 71,5% a las cooperativas (Carini et al., 2024).

Además, muchas de estas entidades operan en territorios despoblados o económicamente deprimidos, donde las grandes empresas no encuentran incentivos de mercado. A través de cooperativas rurales, centros especiales de empleo, empresas de inserción o asociaciones mul-

tiservicio, la economía social contribuye activamente a fijar población en el territorio, revitalizar economías locales y sostener servicios esenciales (salud, cultura, atención, alimentación), reforzando la cohesión territorial y el equilibrio interregional.

En las últimas dos décadas, la economía social ha experimentado un proceso de diversificación organizativa, dando lugar a nuevos modelos híbridos que combinan misión social, lógica empresarial y gobernanza democrática. Entre los más relevantes se encuentran:

- Empresas sociales: organizaciones orientadas explícitamente a resolver problemas sociales, que operan en el mercado y reinvierten sus excedentes en la misión.
- BICs (Benefit and Interest Corporations): surgidas en Estados Unidos y replicadas en otros países, estas entidades empresariales asumen compromisos legales de creación de valor social y medioambiental, integrando la sostenibilidad en su modelo de negocio.
- Economía Social y Solidaria (ESS): que se basa en valores como la autogestión, la reciprocidad y la participación comunitaria, y está ligada a movimientos sociales y prácticas de economía popular.
- Plataformas cooperativas digitales (platform coops) que promueven el uso de la tecnología desde modelos cooperativos. Estas experiencias están en expansión en sectores como el transporte, los cuidados, la educación o el comercio.

Estas nuevas formas muestran la capacidad de la economía social para innovar sin renunciar a sus principios fundacionales, adaptándose a los cambios tecnológicos, laborales y culturales de nuestro tiempo.

El dinamismo actual de la economía social puede ilustrarse con experiencias exitosas en distintos continentes:

Europa:

- En Italia, la figura de la cooperativa social ha sido clave en la inclusión de personas con discapacidad, migrantes o personas en riesgo de exclusión.
- En Francia, la ESS (Économie Sociale et Solidaire) está plenamente integrada en las políticas públicas y cuenta con una Secretaría de Estado propia.
- En España, empresas como Grupo Mondragón, Ilunion (Grupo Social ONCE) o cooperativas agroalimentarias como Dcoop son referentes en innovación empresarial y compromiso social.

América Latina:

- En Brasil, el sistema cooperativo de crédito Cresol ha permitido la bancarización de miles de familias rurales.
- En Argentina y Uruguay, las cooperativas de trabajo y las fábricas recuperadas han mostrado una resiliencia notable en tiempos de crisis.
- En Colombia, entidades como Coomeva y Colanta integran millones de personas en modelos asociativos de salud, educación o producción agropecuaria.

Estas experiencias evidencian la diversidad de contextos y la capacidad de adaptación local de la economía social, que no responde a una única fórmula, sino a un conjunto de principios aplicables a realidades muy distintas.

En el actual contexto global, la economía social ha sido reconocida como un actor estratégico para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Su impacto positivo en ámbitos como la igualdad de género (ODS 5), el trabajo decente (ODS 8), la reducción de desigualdades (ODS 10), la producción y consumo responsables (ODS 12) o la acción climática (ODS 13), la convierte en un aliado natural de la Agenda 2030.

Este reconocimiento ha cristalizado también en las políticas públicas europeas. En diciembre de 2021, la Comisión Europea lanzó el Plan de Acción para la Economía Social, que propone medidas para mejorar el acceso a la financiación, fortalecer el marco jurídico, fomentar la formación especializada y mejorar la visibilidad del sector. El Parlamento Europeo ha reconocido que la economía social representa una “palanca clave para la recuperación verde, digital e inclusiva” del continente.

Además, los Fondos Europeos de Recuperación y Resiliencia (Next Generation) incluyen líneas específicas para el impulso de este tipo de entidades, reconociendo su papel en la reconstrucción post-pandemia. En España, el Plan de Recuperación incluye inversiones dirigidas a empresas de inserción, centros especiales de empleo, cooperativas y asociaciones.

## 4. Futuro: desafíos y oportunidades para la investigación en economía social

El contexto actual de transformación acelerada, marcado por la digitalización, la emergencia climática y los cambios sociodemográficos, plantea importantes desafíos, pero también notables oportunidades para la economía social. En este nuevo escenario, se hace imprescindible reforzar la investigación científica sobre el sector, no solo para comprender sus dinámicas internas, sino también para visibilizar su potencial como modelo económico alternativo, resiliente y sostenible.

Frente a estos retos globales, la economía social ofrece soluciones originales y adaptativas. Sin embargo, para que este potencial se materialice y sea reconocido a nivel académico e institucional, es necesario ampliar y consolidar nuevos campos de estudio, desarrollar métricas rigurosas de impacto y fortalecer modelos de escalabilidad adecuados al ADN participativo y social del sector. En este sentido, resulta clave profundizar en el análisis de los recursos específicos que hacen posible el emprendimiento dentro de la economía social española, incluyendo factores institucionales, territoriales y organizativos que condicionan su viabilidad y escalabilidad (Rincón-Roldán & Baena-Luna, 2025).

El emprendimiento social ha emergido en las últimas décadas como un campo consolidado de investigación y acción, ocupando una posición intermedia entre el sector empresarial convencional y las iniciativas propias de la economía social. A diferencia del emprendimiento tradicional (centrado en la maximización del beneficio económico), el emprendimiento social se

orienta a la creación de valor social, abordando problemáticas como la pobreza, la exclusión, el desempleo o la sostenibilidad ambiental (Zahra et al., 2009; Dacin et al., 2010).

Este tipo de emprendimiento no se define por una forma jurídica específica. Puede adoptar estructuras cooperativas, fundacionales, asociaciones o incluso empresas mercantiles con propósito social. Lo esencial no es la forma legal, sino el objetivo: resolver desafíos colectivos mediante soluciones innovadoras y económicamente sostenibles.

Una de las principales contribuciones se centra en la identificación de los modelos híbridos, que combinan lógicas de mercado, solidaridad y acción pública. Según Battilana y Lee (2014), los emprendimientos sociales se enfrentan a tensiones organizativas al equilibrar racionalidades económicas y sociales (como rentabilidad vs. inclusión, eficiencia vs. participación o escala vs. arraigo). Estas tensiones, bien gestionadas, pueden ser fuente de innovación institucional.

Pache y Santos (2013) analizan cómo las organizaciones híbridas responden a estas tensiones mediante acoplamientos selectivos, ajustando sus estructuras internas a los distintos marcos institucionales. De este modo, logran mantener su misión social sin comprometer su viabilidad económica.

Una línea emergente de investigación explora el vínculo entre emprendimiento social y empresa familiar. Hernández-Perlines y Rung-Hoch (2017) sostienen que los valores familiares, como el compromiso con la comunidad, la visión a largo plazo y la reputación intergeneracional, favorecen la orientación hacia el impacto social. Estos valores actúan como facilitadores del emprendimiento social, especialmente en contextos rurales o vulnerables. En esta misma línea, Lumpkin et al. (2011) destacan que el capital social familiar y la experiencia empresarial previa pueden facilitar la creación de empresas sociales, aportando conocimiento de mercado, redes de confianza y capacidad de liderazgo.

El emprendimiento social no se desarrolla de forma aislada, sino que depende de la existencia de un ecosistema de apoyo (Nicholls, 2010). Dicho ecosistema debe estar compuesto por instrumentos de financiación híbrida, redes colaborativas, normas específicas, formación y cultura emprendedora con orientación social. Según Defourny y Nyssens (2017), los ecosistemas más sólidos combinan políticas públicas de fomento con tradiciones locales de cooperación y estructuras organizativas innovadoras. Esta perspectiva permite entender por qué ciertas regiones, como Flandes, Emilia-Romaña o Quebec, concentran una alta densidad de emprendimientos sociales exitosos.

En la última década, la contribución del emprendimiento social a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) ha sido ampliamente reconocida. Littlewood y Holt (2018) muestran cómo estas iniciativas inciden en el ODS 1 (erradicación de la pobreza), ODS 4 (educación de calidad), ODS 8 (trabajo decente) u ODS 13 (acción climática), mediante soluciones económicamente viables y socialmente responsables, basándose en modelos de negocio inclusivos, innovación y alianzas multiactor, que permiten escalar el impacto social sin renunciar a la sostenibilidad financiera.

Entre los principales retos del emprendimiento social destaca la medición del impacto social. Rawhouser et al. (2019) señalan la necesidad de superar las métricas tradicionales centradas en el beneficio económico, incorporando herramientas como el SROI (Social Return on

Investment) o indicadores ESG adaptados a la economía social. Además, persisten desafíos como el acceso a financiación, la escalabilidad sin pérdida de identidad y la profesionalización de los equipos. Superarlos requiere fortalecer el ecosistema institucional, facilitar la transferencia de conocimientos y desarrollar políticas públicas que reconozcan el valor diferencial del emprendimiento social.

Por otro lado, en el marco de actuación de la economía social encontramos tres megatendencias que están transformando la investigación en dicho campo:

- La digitalización plantea el desafío de adaptar los principios democráticos y solidarios de la economía social al entorno tecnológico. Esto implica analizar cómo pueden surgir plataformas cooperativas, sistemas de gestión basados en datos éticos, gobernanza algorítmica democrática, o incluso monedas sociales digitales. La digitalización también abre oportunidades para mejorar la trazabilidad del impacto social y para facilitar la participación en entornos descentralizados. La transformación digital supone un reto crucial para las entidades de economía social, que deben adaptar sus principios de democracia interna, solidaridad y orientación al bien común a un ecosistema tecnológico marcado por la automatización, la concentración de datos y el poder algorítmico. Lejos de adoptar modelos empresariales convencionales, emergen propuestas como las plataformas cooperativas, donde los usuarios, trabajadores o productores son también copropietarios y participan en la gobernanza. Estas estructuras digitales democratizadas representan una alternativa viable a las grandes plataformas centralizadas, que deben ser gobernadas por quienes crean su valor y no solo por sus inversores (Scholz y Schneider, 2017). Desde una perspectiva tecnológica, autores como Katzenbach y Ulbricht (2019) analizan la gobernanza algorítmica y abogan por enfoques en los que los sistemas automáticos sean auditables, transparentes y sujetos a mecanismos democráticos. Esto se alinea con el enfoque de las entidades de economía social que buscan proteger la autonomía de las personas usuarias y prevenir sesgos en la toma de decisiones automatizadas. Asimismo, la ética de los datos se convierte en una dimensión crítica: iniciativas de soberanía digital y cooperativas de datos permiten a comunidades y colectivos gestionar su información de forma responsable y participativa. Por último, la digitalización puede fortalecer la trazabilidad del impacto social y ambiental. Tecnologías como el blockchain, cuando se aplican con criterios éticos, permiten registrar y validar el cumplimiento de los objetivos sociales, facilitando la rendición de cuentas ante comunidades, inversores y administraciones públicas.
- La transición ecológica, impulsada por el Pacto Verde Europeo y los ODS sitúan a la economía social en una posición estratégica como agente transformador hacia modelos más sostenibles de producción y consumo. Iniciativas como las cooperativas energéticas, los proyectos de economía circular y las redes de agroecología comunitaria están actuando como laboratorios reales para una transición justa, tanto desde una perspectiva ambiental como social. En el ámbito de la energía, las comunidades energéticas renovables contribuyen no solo a la descarbonización, sino también a la cohesión territorial y la democracia energética. Este tipo de iniciativas mejoran la autonomía energética

local, empoderan a los ciudadanos y fortalecen la resiliencia comunitaria, situándolas como actores fundamentales de una transición inclusiva y distribuida (Wahlund & Palm, 2022; Heras-Saizarbitoria et al., 2018). En paralelo, la economía circular en entornos rurales ha sido analizada como una vía eficaz para fortalecer el empleo verde, la autosuficiencia local y el capital social. Van Langen y Vassillo (2021) muestran que las prácticas circulares generan beneficios ambientales al tiempo que refuerzan vínculos comunitarios e impulsan dinámicas locales de innovación. En el caso de la agroecología, la investigación ha subrayado que sus impactos positivos no pueden limitarse a la producción alimentaria. Su escalado requiere integrar la evaluación de impactos ecológicos, sociales y culturales para asegurar que se mantienen los principios de sostenibilidad, equidad y participación comunitaria. De todo lo anterior, son posibles destacar las siguientes líneas clave, que deben guiar la investigación futura sobre la contribución de la economía social a la transición ecológica:

- En relación con la eficacia, es posible proponer la siguiente cuestión: ¿Cómo medir su impacto ambiental, cohesión social o generación de empleo verde?
- Respecto a la escalabilidad se podría tratar de responder a la siguiente cuestión: ¿Qué factores permiten replicar estos modelos sin perder arraigo y control democrático?
- Centrados en el cambio sistémico, la pregunta que se plantearía sería: ¿Están influyendo en el rediseño de políticas públicas o marcos regulatorios?
- El cambio demográfico -incluyendo el envejecimiento poblacional, la despoblación rural y las migraciones, se plantea la necesidad urgente de repensar los cuidados, el acceso a servicios básicos y la inclusión social en territorios vulnerables. En este contexto, la economía social emerge como un actor clave, ofreciendo modelos de intervención adaptados al entorno local, intensivos en capital relacional y con capacidad de articular solidaridad intergeneracional. Diversos estudios han documentado el impacto positivo de las iniciativas comunitarias de cuidado en áreas rurales. Por ejemplo, investigaciones recientes muestran que los servicios de atención local mejoran significativamente el bienestar subjetivo de las personas mayores, al ofrecer apoyo emocional, accesibilidad geográfica y participación activa de la comunidad (Jones et al., 2023). Asimismo, se ha evidenciado que estas formas de organización contribuyen a combatir la soledad y a fomentar vínculos sociales duraderos, especialmente relevantes en contextos de dispersión poblacional. Estas experiencias permiten identificar a la economía social como una vía eficaz para enfrentar los desafíos del cambio demográfico, especialmente en lo que respecta al cuidado, la inclusión y la revitalización territorial. No obstante, uno de los principales retos actuales consiste en replicar estos modelos sin perder su proximidad comunitaria, su flexibilidad organizativa ni su misión social. Ello requiere nuevas investigaciones sobre modelos de gobernanza multinivel, financiación adaptada y evaluación del impacto relacional generado.

La complejidad actual del entorno económico ha propiciado el surgimiento de nuevos enfoques teóricos y líneas de investigación que enriquecen el campo de la economía social:

- **Gobernanza híbrida y modelos organizativos innovadores:** Las entidades de la economía social presentan una naturaleza híbrida que combina características propias del sector privado (eficiencia, innovación, sostenibilidad financiera), del sector público (misión de interés general, regulación) y del ámbito comunitario (participación democrática, arraigo territorial y búsqueda del bien común). Esta intersección ha generado un campo fértil para el desarrollo de modelos organizativos innovadores y estructuras de gobernanza alternativas a las tradicionales. Diversos autores han señalado que la gobernanza en las organizaciones de economía social se caracteriza por su complejidad institucional, su orientación participativa y su capacidad para gestionar tensiones derivadas de la convivencia de múltiples lógicas. Así, Doherty et al. (2014) plantean que estas entidades funcionan como organizaciones híbridas que deben equilibrar continuamente objetivos sociales y económicos, dando lugar a configuraciones de gobernanza no convencionales. Este tipo de gobernanza implica sistemas de toma de decisiones compartidos, estructuras federativas, participación de múltiples stakeholders e incluso formas de cogestión público-comunitaria. En esta misma línea, Battilana y Lee (2014) plantean que las organizaciones híbridas, es decir, aquellas que combinan objetivos sociales y económicos, operan con estructuras de gobernanza no convencionales, diseñadas para equilibrar continuamente esta doble finalidad. Afirman que este tipo de entidades combinan formas que desarrollan mecanismos que les permite gestionar las tensiones inherentes a su naturaleza híbrida. Estas formas emergentes responden a una creciente demanda de modelos organizativos capaces de generar impacto social sin perder viabilidad económica. Asimismo, estudios recientes en el campo de la economía social confirman que estas formas híbridas no solo son posibles, sino que están siendo institucionalizadas con éxito. Así lo muestra la investigación de Skelcher y Smith (2015), quienes analizan cómo las organizaciones híbridas logran integrar coherentemente diversas lógicas institucionales (de mercado, bienestar y participación) a través de mecanismos de coordinación flexible y cultura organizativa orientada a valores.
- **Medición del impacto social y creación de valor:** Uno de los mayores desafíos es la evaluación rigurosa del valor generado por las entidades del sector. Superar las métricas tradicionales (basadas solo en rendimiento económico) exige construir herramientas que incorporen indicadores de bienestar, equidad, inclusión o sostenibilidad. Las metodologías SROI (Social Return on Investment), indicadores ESG adaptados al tercer sector, y sistemas de evaluación participativa son campos emergentes de estudio. Esta preocupación conecta con investigaciones previas sobre el efecto de la responsabilidad social empresarial en los resultados empresariales, incluso en organizaciones de menor escala como las mipymes, donde se ha demostrado que el compromiso social puede contribuir positivamente al desempeño económico (Hernández-Perlines & Sánchez-Infantes, 2016). Además, durante la última década se han realizado importantes esfuerzos para integrar el valor económico y social en las organizaciones en un único informe. Las organizaciones sociales están encontrando dificultades para dar valor a su contribución social, principalmente debido al protagonismo de los indicadores económicos financie-

ros (Retolaza et al., 2015). Por lo tanto, es necesario desarrollar modelos que combinen valor económico y social en un solo marco de evaluación.

- **Ecosistemas cooperativos y redes de colaboración territorial:** Las entidades de economía social no funcionan de forma aislada, sino que se articulan en redes, clústeres y sistemas de cooperación multiactor. Analizar la arquitectura de estos ecosistemas (su gobernanza, flujos de conocimiento, relaciones con las instituciones) permitirá comprender su impacto sistémico. La noción de intercooperación se convierte aquí en un concepto central a investigar. Así, en los últimos años la Economía Social y Solidaria ha encontrado en los mercados sociales una estrategia para su crecimiento y fortalecimiento. Los mercados sociales actúan como plataformas de intercooperación territorial, favoreciendo la gobernanza colectiva (Arrillaga Márquez & Etxezarreta Etxarri, 2022). Además, la intercooperación puede ser entendida desde dos perspectivas: una, asociada a la cooperación entre cooperativas y otra, como un proceso más completo, que crean estructuras de segundo y tercer nivel (Rivera et al., 2023). En este sentido, la intercooperación cooperativa abarca tanto relaciones económicas entre cooperativas sin subordinación jurídica, como estructuras representativas que impulsan el movimiento cooperativo a nivel institucional y político” (Sánchez-Pachón, 2017; Macías-Ruano, 2017). Así, el establecimiento de redes de colaboración, una línea de investigación especialmente prometedora se centra en cómo las tecnologías de la información y el liderazgo orientado al conocimiento están transformando las dinámicas de innovación y eficiencia en las cooperativas. Estudios recientes han demostrado que estos factores tienen un impacto significativo en la capacidad adaptativa de las cooperativas y en su posicionamiento competitivo dentro de los ecosistemas territoriales (Moreno-Domínguez, et al., 2025).

Para consolidar la economía social como actor estratégico en el futuro económico, es necesario abordar tres dimensiones clave desde la investigación:

- **Métricas de impacto social y ambiental:** el desarrollo de herramientas normalizadas, comparables y reconocidas por los sistemas de financiación y contratación pública es una prioridad. Esto no solo visibiliza el valor creado por estas organizaciones, sino que mejora su acceso a recursos y legitima su acción ante los decisores políticos y financieros. El desarrollo de herramientas normalizadas, comparables y reconocidas por los sistemas de financiación y contratación pública es una prioridad. Esto no solo visibiliza el valor creado por estas organizaciones, sino que mejora su acceso a recursos y legitima su acción ante decisores políticos y financieros. Estudios recientes han mostrado que la adopción de criterios ambientales en la contratación pública (las denominados *Green Public Procurement*) tiene un efecto directo y positivo en el desempeño ambiental de las empresas, al requerir métricas claras y reportables sobre emisiones, ciclo de vida y uso de recursos (Zheng & Wen, 2024). Además, el Monitoring Progress in Green Public Procurement señala que el 15 % de las emisiones globales de gases de efecto invernadero están vinculadas a las compras públicas, por lo que establecer indicadores estandarizados, como inventarios de CO<sub>2</sub>, es esencial para evaluar si se están alcanzando los objetivos climáticos (Erizaputri, et al., 2024). Este tipo de métricas, además de

mejorar la transparencia fiscal y facilitar la rendición de cuentas, legitiman el papel de las entidades sociales ante la contratación pública sostenible, abriéndoles nuevas oportunidades de acceso a fondos, licitaciones y colaboraciones con el sector público.

- **Modelos financieros alternativos y sostenibles:** la investigación debe explorar mecanismos que garanticen la autonomía financiera y la ostensibilidad para las entidades de la economía social, sin comprometer sus valores fundacionales. Entre estos mecanismos destacan los fondos éticos, la financiación solidaria, el crowdfunding cívico, las monedas sociales, los bonos de impacto social (SIB) o los fondos híbridos público-comunitarios. Esto incluye el estudio de fondos éticos, finanzas solidarias, crowdfunding cívico, monedas sociales, bonos de impacto o fondos híbridos público-comunitarios. La necesidad de medir rigurosamente el impacto de estos instrumentos recuerda experiencias previas en torno a subvenciones públicas a la I+D, donde se ha demostrado su influencia positiva sobre la generación de innovación tecnológica y modelos de utilidad (Torres-Barreto, Méndez-Durón & Hernández-Perlines, 2016). Sanchis Palacio (2016) subraya que las finanzas éticas y solidarias promueven circuitos financieros alternativos que integran principios como la equidad, la participación democrática y la sostenibilidad, contribuyendo a reforzar el capital social y la autonomía del sector. En esta misma línea, la literatura destaca cómo los fondos éticos y cooperativos generan impactos positivos al reorientar el ahorro hacia proyectos con finalidad social y medioambiental. Por su parte, el crowdfunding cívico ha emergido como un instrumento útil para la financiación de bienes públicos a través de la implicación ciudadana. Según Hong y Ryu (2019), este tipo de financiación colaborativa, cuando se articula con el respaldo de las administraciones públicas, incrementa la legitimidad de los proyectos y favorece su éxito, al combinar transparencia, corresponsabilidad y gobernanza compartida. En cuanto a los bonos de impacto social, Verga-Matos y Pereira-Christopoulos (2023) los describen como herramientas innovadoras que permiten captar inversión privada para resolver problemas sociales, mediante esquemas en los que el retorno económico se condiciona al logro de resultados medibles. No obstante, también advierten de los desafíos metodológicos en la medición del impacto y la necesidad de estructuras de gobernanza sólidas que articulen a los actores involucrados. Por último, investigaciones recientes como la de Smith et al. (2025) muestran cómo el uso de finanzas solidarias en redes alimentarias cívicas permite movilizar recursos comunitarios mediante equity crowdfunding, promoviendo una ciudadanía inversora comprometida con el desarrollo local y con modelos agroalimentarios sostenibles.
- **Escalabilidad sin pérdida de identidad:** Uno de los grandes dilemas de la economía social es cómo escalar sus iniciativas sin perder su arraigo comunitario, su democracia interna o su enfoque en el bien común. Frente a modelos puramente cuantitativos de crecimiento, diversos autores proponen estrategias de “scaling deep”, que refieren a ampliar el impacto en comunidades concretas sin replicar mecánicamente el modelo original. Como señalan O’Reilly et al. (2023), una empresa social puede optar por escalar en profundidad incrementando su impacto en la comunidad a la que ya sirve,

manteniendo su identidad local y sus prácticas culturales. Esta estrategia prioriza la transformación cultural y social de un territorio concreto, en lugar de la mera expansión (O'Reilly et al., 2023). Además, diversos estudios alertan sobre los efectos no deseados que pueden surgir de procesos de escalado no planificados. Según Smith et al. (2013), el crecimiento acelerado puede generar tensiones entre la lógica social y la lógica económica, llevando a las organizaciones a alejarse de su misión fundacional. En esa línea, Bloom y Skloot (2010) también subrayan la importancia de mantener la gobernanza distribuida y estructuras participativas cuando se busca crecer. La literatura cooperativa ofrece claves complementarias. Moreno-Domínguez et al. (2025) destacan cómo las cooperativas agroalimentarias, a través de estrategias tecnológicas y liderazgos orientados al conocimiento, logran combinar eficiencia con integración local, operando en red sin perder su identidad. Este tipo de crecimiento horizontal, basado en redes federadas o réplicas contextualizadas, permite sostener la misión original sin sacrificar el compromiso comunitario.

Diversos estudios han subrayado que muchas empresas familiares adoptan lógicas de economía social en su gobernanza, en su relación con los stakeholders o en su vinculación con el entorno local, lo que abre un campo prometedor para la investigación comparada entre ambos modelos. La empresa familiar y las entidades de la economía social comparten elementos centrales en su identidad organizativa: orientación a largo plazo, arraigo territorial, la responsabilidad con las personas (trabajadores, familias, comunidad) y la búsqueda de beneficios más allá del retorno económico inmediato. Aunque se suelen analizar por separado, la intersección entre ambos modelos es profunda y merece una atención creciente desde la investigación comparada y aplicada. Los puntos de confluencia serían los siguientes:

- **Visión intergeneracional y arraigo** – las empresas familiares suelen orientar su gestión hacia el largo plazo, proyectando su continuidad en generaciones futuras y consolidando la sostenibilidad social y ambiental. Según Memili et al. (2017), las prácticas de sostenibilidad son críticas para las empresas familiares, al estar directamente relacionadas con la continuidad del negocio y las relaciones con la comunidad local. De manera complementaria, podemos afirmar que la orientación intergeneracional tiene un efecto positivo en la innovación y la proactividad y reduce la asunción de riesgo en las empresas familiares, que se benefician de su orientación a largo plazo, al potenciar su orientación emprendedora (Seyed Kalali, 2022).
- **Compromiso local y desarrollo territorial** – la empresa familiar como las entidades de economía social operan frecuentemente en municipios de reducida dimensión, movilizandorecursos a favor de su entorno (empleo, cohesión social, servicios). Un estudio en pymes familiares encontró que su implicación activa con el municipio contribuye a construir capital social y fortalece la responsabilidad empresarial, lo que permite afirmar que son más exitosas cuando están comprometidas con su comunidad (Johnson Jorgensen et al., 2020). Asimismo, en contextos rurales, las empresas familiares se benefician especialmente de su arraigo local, mostrando mayor crecimiento en comparación con empresas no familiares (Baù et al., 2020).

- **Gobernanza participativa y responsabilidad social** – En las empresas y entidades de economía social, la democracia interna y participación activa de partes interesadas es clave. En empresas familiares, aunque el control es familiar, existe una creciente tendencia hacia una gestión profesionalizada. Alinear estas prácticas con enfoques más participativos puede enriquecer ambas lógicas. Aunque la empresa familiar no adopta necesariamente estructuras cooperativas formales, muchas incorporan mecanismos de responsabilidad social corporativa (RSC) hacia su plantilla y comunidad. Aquí se sitúa el nexo con la economía social en términos de valores y resultados. Las empresas familiares con alta orientación social no solo benefician a sus grupos de interés, sino que también mejoran su eficiencia y sostenibilidad financiera (Hernández-Perlines & Sánchez-Infantes, 2016).
- **Orientación a largo plazo** – las empresas familiares priorizan el largo plazo por encima de beneficios inmediatos, apuestan por la sucesión generacional y prudencia financiera, que coincide con la lógica de la economía social, centrada en sostenibilidad social y ambiental (Herrero et al., 2024). Esta visión intergeneracional fortalece su arquitectura institucional: las decisiones se toman atendiendo al bienestar de futuras generaciones, no solo al beneficio a corto plazo. De acuerdo con Lumpkin y Brigham (2011), la orientación a largo plazo en empresas familiares abarca dimensiones como el largo plazo, la continuidad y la perseverancia, estructuras clave que condicionan positivamente sus decisiones estratégicas y su arraigo en el territorio. Esta visión estratégica de largo plazo, donde se integran valores familiares y adaptabilidad al entorno competitivo, se alinea con investigaciones previas que destacan cómo la orientación emprendedora internacional de la empresa familiar está mediada por su estrategia competitiva y el entorno, reforzando su capacidad para generar valor sostenible (Hernández-Perlines & Mancebo-Lozano, 2016).
- **Valores solidarios y compromiso ético** – Muchas empresas familiares integran valores de responsabilidad social, equidad y calidad de empleo, promoviendo prácticas de solidaridad. Esto se explica por la influencia del capital familiar en la adopción de estrategias de RSC, según Stock et al. (2023), y se alinea con los valores comunitarios presentes en la economía social. De hecho, diversos casos muestran que estas empresas colaboran con organizaciones no lucrativas locales e implementan inversiones verdes (Maggioni & Santangelo, 2017). A nivel cualitativo, se ha constatado que los valores éticos internos, transmitidos de generación en generación, constituyen una base sólida para acciones de apoyo comunitario. Según Sorenson y Milbrandt (2023), las familias empresarias basadas en valores reproducen normas éticas heredadas que fortalecen su capital social y compromiso con la comunidad.

Esta nueva línea abre vías para la investigación en economía social:

- Desde la gobernanza se podría analizar en qué medida las estructuras de toma de decisión en empresas familiares incorporan valores y prácticas de gobernanza democrática y participativa propias del cooperativismo.

- Para la medición del impacto social y económico sería conveniente comparar los resultados de empresas familiares y entidades sociales en términos de creación de valor compartido.
- En relación con la transmisión intergeneracional del compromiso social se deberían analizar qué mecanismos aseguran que el relevo efectivo mantenga la orientación a la comunidad y los valores cooperativos.
- Y finalmente, respecto a las sinergias organizativas se deberían explorar qué modelos híbridos existen y cómo se diseñan institucionalmente (p.e. empresas y entidades de economía social creadas y gestionadas por familias o con un alto componente familiar, como cooperativas agrarias, de trabajo asociado, de enseñanza, sociedades laborales familiares, fundaciones, etc.).

Con todo, es posible encontrar sinergias potenciales entre los dos campos de investigación. Entre otras, destacamos:

- **Formas híbridas:** fundaciones familiares, surgidas de patrimonios familiares y que operan en los límites entre empresa familiar y la economía social. En España, muchas fundaciones familiares operan como formas híbridas, situadas en el cruce entre el patrimonio empresarial familiar y las prácticas de impacto social propias de la economía social. Estas estructuras, donde miembros de la familia mantienen roles de gobernanza a lo largo de generaciones, combinan criterios de impacto, transparencia y sostenibilidad. Estudios recientes muestran que este tipo de fundaciones alcanzan elevados estándares ESG, especialmente ambientales y sociales, evidenciando que este modelo aporta un entorno estable y responsable de largo plazo. Este tipo de organizaciones encajan perfectamente en la definición de *hybrid organizations*, que persiguen una misión social mientras desarrollan actividades comerciales. Este tipo de estructuras se encuadran dentro del modelo de organizaciones híbridas descritas por Battilana et al. (2015), donde la colaboración con stakeholders fomenta modelos de negocio eficientes en recursos, alineándose con objetivos sociales específicos. Esto refuerza cómo las fundaciones familiares pueden operar simultáneamente con criterios empresariales y una misión social sostenible.
- **Colaboraciones y co-inversiones** – las empresas familiares pueden establecer alianzas con entidades de economía social para diseñar co-inversiones o co-gestionar proyectos sociales (educación, cultura, integración). Este tipo de colaboraciones, conocidas como *social alliances*, se definen como colaboraciones voluntarias entre empresa y organización social para abordar problemas sociales complejos (Sakarya et al., 2012). Además, estudios de RSC en empresas familiares muestran que estas también emplean la responsabilidad social como herramienta estratégica, incluida la colaboración externa, para reflejar sus valores colectivos (Stock et al., 2023).
- **Transferencia de modelos de gobernanza** – las prácticas de gobernanza de las cooperativas (como la transparencia en la gestión y la rendición de cuentas hacia los miembros) se han demostrado eficaces para mejorar tanto la legitimidad interna como la sostenibilidad financiera (Rubiyanty et al., 2025). Modelos similares empiezan a repli-

carse en empresas familiares: estudios en pymes colombianas revelan que incorporar estructuras de reporte financiero transparente y mecanismos de rendición de cuentas contribuyen significativamente a su profesionalización y credibilidad ante stakeholders (Nieto Ramos et al., 2023)

- **Emprendimiento social familiar** – los emprendedores procedentes de familias empresarias aprovechan su capital, experiencia y orientación intergeneracional para fundar empresas sociales que abordan desafíos colectivos. En este contexto, se configuran alianzas voluntarias entre empresas y entidades sociales (*social alliances*) que permiten abordar problemas complejos mediante la combinación de recursos y capacidades (Sakarya et al., 2012). Además, en organizaciones sociales se observa con frecuencia una lógica familiar que promueve el arraigo comunitario y la continuidad ecológica, lo que refuerza la cohesión interna y la eficacia de los proyectos (Drencheva & Au, 2023). Los emprendedores provenientes de familias empresarias pueden fundar empresas sociales, aplicando capital empresarial y experiencia para resolver problemas colectivos como la inserción de colectivos vulnerables o la sostenibilidad ambiental. Estudios recientes destacan cómo la orientación emprendedora individual y la congruencia de valores con el entorno institucional refuerzan estos comportamientos, especialmente cuando existen marcos institucionales favorables (Wang et al., 2021).

## 5. Conclusiones

La economía social ha demostrado a lo largo del tiempo ser mucho más que una forma organizativa alternativa: representa un paradigma socioeconómico en constante evolución, con profundas raíces históricas, creciente relevancia en el presente y un enorme potencial transformador de cara al futuro.

Desde sus orígenes en el siglo XIX, a través de las cooperativas, mutualidades y asociaciones surgidas como respuesta a los desequilibrios generados por la industrialización, la economía social ha encarnado una lógica de emprendimiento colectivo centrado en las personas y en el bien común. Esta trayectoria histórica le ha conferido una identidad propia, caracterizada por la primacía del trabajo sobre el capital, la gestión democrática, la solidaridad y la proximidad territorial.

En el presente, la economía social se ha consolidado como un actor estratégico en la generación de empleo estable, la cohesión territorial y la innovación social, mostrando una capacidad notable para adaptarse a contextos de crisis y transformación. Las nuevas formas organizativas (como las empresas sociales, las plataformas cooperativas o las cooperativas verdes) han ampliado su campo de acción y han demostrado que es posible innovar sin renunciar a los valores fundacionales. Su creciente integración en agendas como la Estrategia Europea de Economía Social o la Agenda 2030 de Naciones Unidas refuerza su legitimidad política e institucional.

De cara al futuro, la economía social se posiciona como una alternativa viable y sostenible frente a modelos económicos extractivos, especialmente ante desafíos como la digitalización,

la transición ecológica o el envejecimiento poblacional. No obstante, para que este potencial se traduzca en mayor visibilidad, impacto y reconocimiento, resulta crucial profundizar en su estudio desde una perspectiva científica rigurosa, interdisciplinar y crítica.

Pese a su creciente consolidación, el campo de investigación sobre economía social sigue enfrentando limitaciones importantes que dificultan su desarrollo y atractivo para investigadores:

- La escasa presencia en programas formativos universitarios y en los planes nacionales de investigación, lo que limita la formación de nuevos académicos en el área.
- La fragmentación conceptual, que dificulta la acumulación sistemática de conocimiento y su consolidación como disciplina propia.
- La infrarrepresentación en revistas indexadas de alto impacto, lo que afecta negativamente a la carrera académica de quienes investigan en este ámbito.
- La limitada interlocución entre investigadores, entidades del sector y responsables de políticas públicas, lo que impide una mayor transferencia de conocimiento y validación práctica.

Frente a estas barreras, es urgente impulsar una agenda de investigación emergente que permita consolidar el estudio de la economía social como un campo científico estratégico. Entre las líneas prioritarias destacan:

- El análisis de modelos de gobernanza híbrida y multiactor en contextos de innovación social.
- El desarrollo de métricas integrales de impacto social, ambiental y relacional.
- La evaluación de modelos de escalabilidad organizativa sin pérdida de misión.
- La exploración de finanzas éticas, inversión de impacto y nuevas formas de financiación adaptadas al sector.
- El estudio de ecosistemas cooperativos territoriales y sus vínculos con las políticas públicas.
- La articulación entre economía social y desafíos globales como los cuidados, la despooblación o la sostenibilidad climática.

En síntesis, la economía social no solo ofrece respuestas prácticas a problemas contemporáneos, sino también un marco conceptual fértil para repensar los fundamentos del desarrollo económico. Convertir este potencial en conocimiento útil, influyente y transformador es el gran desafío y una gran oportunidad de investigación en las próximas décadas.

## Bibliografía

ARANDO LASAGABASTER, Saioa, ELIO CAMBORAIN, Eunat & MARCUELLO SERVÓS, Carmen (2024): "Una mirada feminista a la Economía Social y Solidaria: Espacio de encuentro entre EES y EF", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 110, 45-64.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.110.27064>

ARRILLAGA MÁRQUEZ, Pablo & ETXEZARRETA ETXARRI, Enekoitz (2022): “Mercados sociales e intercooperación en la Economía Social y Solidaria como vía para recuperar soberanías: el caso del Mercado Social de Euskadi”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, 105, 263-288. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.105.18976>

BASTIDA DOMÍNGUEZ, María, VAQUERO GARCÍA, Alberto & VÁZQUEZ TAÍN, Miguel Ángel (2024): “Construyendo un futuro sostenible: la intención emprendedora de las mujeres en la Economía Social”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 111, 69-95. DOI: <https://www.doi.org/10.7203/CIRIEC-E.111.27894>

BATTILANA, Julie & LEE, Matthew (2014): “Advancing Research on Hybrid Organizing - Insights from the Study of Social Enterprises”, *Academy of Management Annals*, 8(1), 397-441. DOI: <https://doi.org/10.5465/19416520.2014.893615>

BATTILANA, Julie, SENGUL, Metin, PACHE, Anne-Claire & MODEL, Jacob (2015): “Harnessing productive tensions in hybrid organizations: The case of work integration social enterprises”, *Academy of Management Journal*, 58(6), 1658-1685. DOI: <https://doi.org/10.5465/amj.2013.0903>

BAÙ, Massimo, CHIRICO, Francesco, PITTINO, Daniel, BACKMAN, Mikaela & KLAESSON, Johan (2019): “Roots to grow: Family firms and local embeddedness in rural and urban contexts”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(2), 360-385. DOI: <https://doi.org/10.1177/1042258718796089>

BILLIS, David (2010): *Hybrid Organizations in the Third Sector*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

BIRCHALL, Johnston (1997): *The international co-operative movement*. Manchester: Manchester University Press.

BLOOM, Paul N. & SKLOOT, Edward (2010): *Scaling Social Impact: New Thinking*. New York, US: Palgrave Macmillan.

BORRERO-DOMÍNGUEZ, Cinta, CORDÓN-LAGARES, Encarnación & HERNÁNDEZ-GARRIDO, Rocío (2022): “Crowdfunding para organizaciones de economía social: factores de éxito”, *RE-VESEO, Revista de Estudios Cooperativos*, 140, 1-13. DOI: <https://doi.org/10.5209/REVE.79940>

BOUCHARD, Marie J. & SALATHÉ-BEAULIEU, Gabriel (2021): *Producing Statistics on Social and Solidarity Economy. The State of the Art*. UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy, 843. Disponible en: <https://knowledgehub.unsso.org/wp-content/uploads/2021/08/WP-2021-SSE-Stats-Bouchard-Salathe-Beaulieu.pdf>

CARINI, Chiara, GALERA, Giulia, TALLARINI, Giulia, CHAVES AVILA, Rafael, SAK, Barbara & SCHOENMAECKERS, Jérôme (2024): *Benchmarking the socio-economic performance of the EU social economy: Improving the socio-economic knowledge of the proximity and social economy ecosystem*: executive summary. Disponible en: <https://data.europa.eu/doi/10.2826/880860>

DACIN, Peter A., DACIN, M. Tina & MATEAR, Margaret (2010): "Social entrepreneurship: Why we don't need a new theory and how we move forward from here", *Academy of Management Perspectives*, 24(3), 37-57. DOI: <https://doi.org/10.5465/amp.24.3.37>

DEFOURNY, Jacques & MONZÓN CAMPOS, José Luis (Dir.) (1992): *Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública*. Valencia: CIRIEC-España.

DEFOURNY, Jacques & NYSSSENS, Marthe (2017): *Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models*. ICSEM Working Papers, No. 33. Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.

DRENCHIEVA, Andreana & AU, Wee Chan (2023): "Bringing the Family Logic in: From Duality to Plurality in Social Enterprises", *Journal of Business Ethics*, 171, 182(1), 77-93. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-021-04968-0>

DOHERTY, Bob, Haugh, Helen & Lyon, Fergus (2014): "Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda", *International Journal of Management Reviews*, 16(4), 417-436. DOI: <https://doi.org/10.1111/ijmr.12028>

ERIZAPUTRI, Sharmila, BECHAUF, Ronja & CASIER, Liesbeth (2024): *Monitoring Progress in Green Public Procurement: Methods, Challenges, and Case Studies*. International Institute for Sustainable Development, 1-25. Disponible en: <https://www.iisd.org/system/files/2024-03/monitoring-green-public-procurement.pdf>

EUROPEAN COMMISSION (2021): *Action Plan for the Social Economy*. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion. Disponible en: <https://ec.europa.eu/social>

GALEGO, Diego, MOULAERT, Frank., BRANS, Marleen & SANTINHA, Gonçalo (2021): "Social innovation & governance: a scoping review", *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 35(2), 265-290. DOI: <https://doi.org/10.1080/13511610.2021.1879630>

GARCÍA-MARTÍ, Elia, HERNÁNDEZ-ORTIZ, María Jesús, RUIZ-JIMÉNEZ, María del Carmen, PEDROSA-ORTEGA, Cristina & MARTÍNEZ-JIMÉNEZ, Rocío (2024): "Liderazgo femenino en los consejos y respuesta corporativa a las iniciativas de sostenibilidad: Un caso exploratorio en cooperativas agroalimentarias", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 111, 227-259. DOI: <https://www.doi.org/10.7203/CIRIEC-E.111.27572>

GESKUS, Stefan, PUNT, Matthijs B, BAUWENS, Thomas, CORTEN, Rense, & FRENKEN, Koen (2024): "Does social capital foster renewable energy cooperatives?", *Journal of Economic Geography*, 24(6), 887-905. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbae031>

HERAS-SAZARBITORIA, Iñaki, SÁEZ, Lucía, ALLUR, Erlantz & MORANDEIRA, Jon (2018): "The emergence of renewable energy cooperatives in Spain: A review", *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 94, 1036-1043. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2018.06.049>

HERNÁNDEZ-PERLINES, Felipe & MANCEBO-LOZANO, Esteban (2016): "Conditional mediation of competitive strategy and environment in international entrepreneurial orientation of family businesses", *European Journal of Family Business*, 6(2), 86-98. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ejfb.2017.05.001>

HERNÁNDEZ-PERLINES, Felipe & RUNG-HOCH, Nina (2017): "Sustainable entrepreneurial orientation in family firms", *Sustainability*, 9(7), 1212. DOI: <https://doi.org/10.3390/su9071212>

HERNÁNDEZ-PERLINES, Felipe & SÁNCHEZ-INFANTES, Juan Pablo (2016): "Análisis del efecto de la responsabilidad social empresarial en los resultados empresariales de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)", *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 10(1), 110-123. DOI: <https://doi.org/10.3232/GCG.2016.V10.N1.06>

HERRERO, Inés, LÓPEZ, Cristina & RUIZ-BENÍTEZ, Rocío (2024): "So... are family firms more sustainable? On the economic, social and environmental sustainability of family SMEs", *Business Strategy and the Environment*, 33(5), 4252-4270. DOI: <https://doi.org/10.1002/bse.3699>

HONG, Sounman & RYU, Jungmin (2019): "Crowdfunding Public Projects: Collaborative Governance for Achieving Citizen Co-funding of Public Goods", *Government Information Quarterly*, 36(1), 145-153. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.giq.2018.11.009>

JACKSON, Sam K. & KUEHN, Kathleen M. (2016): "Open Source, Social Activism and" Necessary Trade-offs" in the Digital Enclosure: A Case Study of Platform Co-operative, Loomio. org.", *tripleC: Communication, Capitalism & Critique, Journal for a Global Sustainable Information Society*, 14(2), 413-427. DOI: <https://doi.org/10.31269/triplec.v14i2.764>

JOHNSON JORGENSEN, Jennifer, MASUO, Diane, MANIKOWSKA, Linda & LEE, Yoon (2020): "The Reciprocal Involvement of Family Business Owners and Communities in Business Success", *Sustainability*, 12(10), 4048. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12104048>

JONES, C. Allyson, JHANGRI, Gian S., YAMAMOTO, Shelby S., HOGAN, David B., HANSON, Heather, LEVASSEUR, Mélanie, MORALES, Ernesto & LÉGARÉ, France (2023): "Social participation of older people in urban and rural areas: Canadian Longitudinal Study on Aging", *BMC Geriatrics*, 23, 439. DOI: <https://doi.org/10.1186/s12877-023-04127-2>

KATZENBACH, Christian & ULBRICHT, Lena (2019): "Algorithmic governance", *Internet Policy Review*, 8(4), 1-18. DOI: <https://doi.org/10.14763/2019.4.1424>

LAVILLE, Jean-Louis (2010): "The solidarity economy: An international movement", *RCCS Annual Review*, 2(2), 1-30. DOI: <https://doi.org/10.4000/rccsar.202>

LITTLEWOOD, David & HOLT, Diane (2018): "Social entrepreneurship in South Africa: Exploring the influence of environment", *Business & Society*, 57(3), 525-561. DOI: <https://doi.org/10.1177/0007650315613293>

LUMPKIN, G. Tom & BRIGHAM, Keith H. (2011): "Long-Term Orientation and Intertemporal Choice in Family Firms", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(6), 1149-1169. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00495.x>

LUMPKIN, G. Tom, MOSS, Todd W., GRAS, David M., KATO, Shoko & AMEZCUA, Alejandro S. (2011): "Entrepreneurial processes in social contexts: How are they different, if at all?", *Small Business Economics*, 40(3), 761-783. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9399-3>

MA, Lei (2023): "Economic and social impacts of the green energy transition: A pathway towards 100% renewable energy agenda", *Geological Journal*, 58(9), 3438-3451. DOI: <https://doi.org/10.1002/gj.4764>

MACÍAS-RUANO, Antonio José (2017): "La intercooperación representativa en España: evolución y expansión", *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos*, 126, 133-153. DOI: <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.59768>

MAGGIONI, Daniela & SANTANGELO, Grazia D. (2017): "Local environmental non-profit organizations and the green investment strategies of family firms", *Ecological Economics*, 138, 126-138. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2017.03.026>

MAZZUCATO, Mariana (2018): "Mission-oriented innovation policies: challenges and opportunities", *Industrial and corporate change*, 27(5), 803-815. DOI: <https://doi.org/10.1093/icc/dty034>

MEMILI, Esra, FANG, Hanqing Chevy, KOÇ, Burcu, YILDIRIM-ÖKTEM, Özlem & SONMEZ, Sevil (2017): "Sustainability practices of family firms: the interplay between family ownership and long-term orientation", *Journal of Sustainable Tourism*, 26(1), 9-28. DOI: <https://doi.org/10.1080/09669582.2017.1308371>

MONZÓN CAMPOS, José Luis & CHAVES ÁVILA, Rafael (2012): *The social economy in the European Union*. CIRIEC / Comité Económico y Social Europeo.

MONZÓN CAMPOS, José Luis & CHAVES ÁVILA, Rafael (2008): *La economía social en la Unión Europea*. CIRIEC-España / Comité Económico y Social Europeo.

MORENO-DOMÍNGUEZ, María Jesús, ESCOBAR-RODRÍGUEZ, Tomás & PELAYO-DÍAZ, María Yolanda (2025): "Innovación y eficiencia en cooperativas agroalimentarias: la influencia de las tecnologías de la información y del liderazgo orientado al conocimiento", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (113), 5-35.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.113.29402>

MOULAERT, Frank (2000): *Globalization and Integrated Area Development in European Cities*. Oxford: Oxford University Press.

MUÑOZ PRIETO, María Paz & ENCISO YZAGUIRRE, Vicente (2021): "La contabilidad ambiental como herramienta para la incorporación de la sostenibilidad ambiental en las empresas de Economía Social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 103, 149-277. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.103.17838>

NICHOLLS, Alex (2010): "The legitimacy of social entrepreneurship: Reflexive isomorphism in a pre-paradigmatic field", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), 611-633.

DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00397.x>

NIETO RAMOS, Lainet, GUTIERREZ, Isamar, VILLANUEVA VÁSQUEZ, Aydaluz, CALDERÓN, Lauren, REALES CORREA, Katerine & GONZÁLEZ BELEÑO, Carlos (2024): "Family business: transparency in financial information from corporate governance practices", *Procedia Computer Science*, 231, 484-489. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2023.12.238>

NOYA, Antonella & CLARENCE, Emma (Ed.) (2007): *The Social Economy: Building inclusive economies*. Paris: OECD. Disponible en:

[https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/wp-content/uploads/2022/09/the\\_social\\_economy\\_building\\_inclusive\\_economies.pdf](https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/wp-content/uploads/2022/09/the_social_economy_building_inclusive_economies.pdf)

NYSENS, Marthe, DEFOURNY, Jacques & Adam, Sophie (2023): "A 20-year intellectual journey with "EMES" through the land of social enterprise", *Social Enterprise Journal*, 19(5), 481-501.

DOI: <https://doi.org/10.1108/SEJ-05-2023-0065>

O'REILLY, Clodagh, WALSH, Lucia & MOTTIAR, Ziene (2023): "Considerations for scaling a social enterprise: key factors and elements", *Irish Journal of Management*, 42(1), 16-32.

DOI: <https://doi.org/10.2478/ijm-2023-0008>

ORTEGA-SUNSUNDEGI, Igor & RUIZ-DE-AUSTRI, Marixe (2025): "¿Por qué en Mondragón, al contrario del ejemplo europeo, no se optó por el cooperativismo de consumo para cooperativizar la industria?", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 113, 101-129. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.113.28183>

PACHE, Anne-Claire & SANTOS, Filipe (2013): "Inside the hybrid organization: Selective coupling as a response to competing institutional logics", *Academy of Management Journal*, 56(4), 972-1001. DOI: <https://doi.org/10.5465/amj.2011.0405>

PROUDHON, Pierre-Joseph (1840): *Qu'est-ce que la propriété? ou Recherche sur le principe du droit et du gouvernement*. Paris: Brocard.

RAWHOUSER, Hans, CUMMINGS, Michael & NEWBERT, Scott L. (2019): "Social impact measurement: Current approaches and future directions for social entrepreneurship research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 82-115.

DOI: <https://doi.org/10.1177/1042258717727718>

RETOLAZA, José, SAN-JOSE, Leire & RUIZ-ROQUEÑI, Maite (2015): "Monetarizing the social value: theory and evidence", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 83, 43-62. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.83.13418>

RINCON-ROLDAN, Francisco & BAENA-LUNA, Pedro (2025): "Análisis de los recursos de emprendimiento en la Economía Social española", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 113, 275-296. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.113.28379>

RIVERA GONZÁLEZ, Igor Antonio, RODRÍGUEZ REYES, Herly Tatiana & DÍAZ DE LEÓN BOLAÑOS, Denise (2023): "Cooperativas ante la crisis: Estrategias de resiliencia en México frente el COVID 19", *CIRIEC- España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 109, 5-34.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.109.20990>

RUBIYANTY, Ingrid Marisca, MUBAROQ, Afiq Chamim & RAFINDA, Ascaryan (2025): "The Effect of Accountability and Transparency on Cooperative Financial Management of Sakra Warih Conventional Consumer Cooperative of Banyumas Regency", *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 9(1), 491-500. DOI: <https://doi.org/10.33395/owner.v9i1.2400>

SAKARYA, Sema, BODUR, Muzaffer, YILDIRIM-ÖKTEM, Özlem & SELEKLER-GÖKSEN, Nisan (2012): "Social alliances: Business and social enterprise collaboration for social transformation", *Journal of Business Research*, 65(12), 1710-1720.

DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.02.012>

SÁNCHEZ-PACHÓN, Luis Ángel (2017): "Los acuerdos de intercooperación como mecanismo jurídico de integración de cooperativas", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, (126), 154-176. DOI: <https://doi.org/10.5209/REVE.58616>

SANCHIS PALACIO, Joan Ramón (2016): "La revolución de las finanzas éticas y solidarias. Oikonomics", *Revista de Economía, Empresa y Sociedad*, (6), 29-56. Disponible en: <https://oikonomics.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/es/numero06/dossier/jrsanchis.html>

SCHOLZ, Trebor (2016): *Platform cooperativism. Challenging the corporate sharing economy*. New York, US: Rosa Luxemburg Foundation, 435.

SCHOLZ, Trebor & SCHNEIDER, Nathan (Eds.) (2017): *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism*. OR Books.

SEYED KALALI, Nader (2022): "Entrepreneurial orientation in family firms: the effects of long-term orientation", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 28(7), 1732-1750. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJEBR-06-2020-0406>

SKELCHER, Chris & Smith, Steven Rathgeb (2015): "Theorizing hybridity: Institutional logics, complex organizations, and actor identities: The case of nonprofits", *Public Administration*, 93(2), 433-448. DOI: <https://doi.org/10.1111/padm.12105>

SMITH, Kiah, CRUZ, Daniel & LANGFORD, Zannie (2025): Solidarity finance and food democracy in civic food networks in Australia: what role for 'citizen-financiers'?, *Agriculture and Human Values*, 1-17. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10460-025-10708-1>

SMITH, Wendy K., GONIN, Michael & BESHAROV, Marya L. (2013): "Managing social-business tensions: A review and research agenda for social enterprise", *Business Ethics Quarterly*, 23(3), 407-442. DOI: <https://doi.org/10.5840/beq201323327>

SORENSEN, Ritch L. & MILBRANDT, Jackie M. (2023): "Family social capital in family business: A faith-based values theory", *Journal of Business Ethics*, 184(3), 701-724. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-022-05110-4>

SPEAR, Roger (2000): "The co-operative advantage", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71(4), 507-523. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-8292.00151>

STOCK, Christoph, PÜTZ, Laura, SCHELL, Sabrina & WERNER, Arndt (2023): "Corporate social responsibility in family firms: Status and future directions of a research field", *Journal of Business Ethics*, 190, 199-259. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-023-05382-4>

TORRES-BARRETO, Martha L., MÉNDEZ-DURÓN, Rebeca & HERNÁNDEZ-PERLINES, Felipe (2016): "Technological impact of R&D grants on utility models", *R&D Management*, 46(S2), 537-551. DOI: <https://doi.org/10.1111/radm.12198>

VAN LANGEN, Sven Kevin, VASSILLO, Chiara, GHISELLINI, Patrizia, RESTAINO, Daniela, PASSARO, Renato & ULGIATI, Sergio (2021): "Promoting circular economy transition: A study about perceptions and awareness by different stakeholders groups", *Journal of Cleaner Production*, 316, 128166. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.128166>

VERGA MATOS, Pedro & PEREIRA CHRISTOPOULOS, Tania (2023): "Social Impact Bonds: A Review of Their Strengths and Weaknesses", *European Review of Business Economics*, II(2), 83-103. DOI: <https://doi.org/10.26619/ERBE-2022.2.2.4>

WANG, Jing, WANG, Yijing & SONG, Jian (2023): "The policy evaluation of China's carbon emissions trading scheme on firm employment: A channel from industrial automation", *Energy Policy*, 178, 113590. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2023.113590>

WANG, Lin, ALI, Murad, KIM, Hyun Jeong, LEE, Sareum & HERNÁNDEZ-PERLINES, Felipe (2021): "Individual entrepreneurial orientation, value congruence, and individual outcomes: Does the institutional entrepreneurial ENVIRONMENT matter?", *Business Strategy and the Environment*, 30(5), 2293-2312. DOI: <https://doi.org/10.1002/bse.2747>

WAHLUND, Madeleine & PALM, Jenny (2022): "The role of energy democracy and energy citizenship for participatory energy transitions: A comprehensive review", *Energy Research & Social Science*, 87, 102482. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.erss.2021.102482>

WEGNER, Douglas, DA SILVEIRA, Alexandre Borba & ERTZ, Myriam (2024): "Mapping out Co-operative Digital Platforms: A Conceptual View", *Cureus Journal of Business and Economics*, 1. DOI: <https://doi.org/10.7759/s44404-024-01904-z>

ZAHRA, Shaker A., GEDAJLOVIC, Eric, NEUBAUM, Donald O. & SHULMAN, Joel M. (2009): "A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges", *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.007>

ZHENG, Suyi & WEN, Jiandong (2024): "Green Public Procurement and Corporate Environmental Performance: An Empirical Analysis Based on Data from Green Procurement Contracts", *International Review of Economics and Finance*, 96, 103578. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2024.103578>