

**REFLEXIONES SOBRE LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN
ECONÓMICA EN LOS ENTES DE ECONOMÍA SOCIAL.
ESPECIAL REFERENCIA A LA NOVEDAD DE LAS
COOPERATIVAS DIGITALES**

***REFLECTIONS ON THE EFFECTS OF ECONOMIC
GLOBALIZATION IN INSTITUTIONS SOCIAL ECONOMY:
SPECIAL REFERENCE TO THE NEW DIGITAL COOPERATIVE IN
LATIN AMERICA***

GUILLERMO SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO

*Profesor de Derecho Financiero y Tributario
Universidad de Málaga*

RESUMEN

La evolución de la actividad económica a nivel internacional ha traído consigo tanto efectos beneficiosos como consecuencias perjudiciales para las empresas de corte clásico, y como no podía ser de otra forma, también para los entes catalogados de <<economía social>>. En este contexto, éstos últimos han ido apareciendo paulatinamente en escena y, muchos de ellos, son una realidad actualmente asentada y con regulación normativa al respecto. Sin embargo, además del factor globalización, del que ya se viene hablando desde hace varios lustros, se ha sumado un nuevo elemento: la economía digital, y que ha puesto en jaque tanto a las estructuras societarias clásicas como a las nuevas fórmulas basadas en los parámetros de la economía social, incorporando nuevos elementos

definitorios para estos entes. Así, a consecuencia del fenómeno digital, en América Latina se viene hablando con especial atención de las cooperativas digitales, como un producto en auge y especialmente beneficioso en coyunturas de recesión económica global como la actual, y que poseen tanto ventajas como desventajas que merecen nuestra atención, sobre todo como experiencias pilotos para una futura extrapolación de los resultados a la dinámica legislativa española.

PALABRAS CLAVE: Globalización, economía social, cooperativas digitales, economía digital, cooperativas.

ABSTRACT

Developments in economic activity worldwide has brought beneficial and harmful consequences for both companies classic cut to the entities listed social economy. In this context, the latter have gradually appeared on the scene and many of them are currently seated and regulation about reality. However, in addition to the globalization factor, which has been under discussion for several decades, it has added a new element: the digital economy, and has jeopardized both classical corporate structures as new formulas based on parameters social economy, bringing new definitional elements for these entities. Thus, as a result of the digital phenomenon in Latin America has been talking with focus digital cooperatives, as a product booming and especially beneficial in situations of global economic recession like the current one, and which have both advantages and disadvantages that deserve our attention, especially as pilot experiences for future extrapolation of the results to the Spanish legislative dynamics.

KEY WORDS: Globalization, social economy, digital cooperatives, digital economy, cooperatives

SUMARIO

- 1. La evolución de la actividad económica a nivel internacional: una aproximación a los aspectos más relevantes.*
- 2. Los nuevos elementos caracterizadores de los entes de economía social tras la crisis económica.*
- 3. Las cooperativas digitales como fenómeno novedoso.*
 - 3.1. A modo de introducción: ¿qué es la economía digital?.*

3.2. *Elementos característicos de la economía digital.*

3.3. *Las cooperativas digitales.*

3.3.1. *Las experiencias internacionales sobre cooperativas digitales.*

3.3.2. *Delimitación conceptual y diferenciación con las cooperativas clásicas.*

3.3.3. *Rasgos característicos.*

3.3.4. *Ventajas de las cooperativas digitales.*

3.3.5. *Desventajas de las cooperativas digitales.*

4. *Conclusiones. Bibliografía de referencia.*

1. LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA A NIVEL INTERNACIONAL: UNA APROXIMACIÓN A LOS ASPECTOS MÁS RELEVANTES

El panorama económico-internacional ha experimentado un profundo cambio en las últimas décadas, producido principalmente por tres motivos: la globalización; la economía digital; y la crisis económica, que han cambiado la forma de gestionar la actividad económica y comercial y, como es evidente, han promovido un contexto en el que los entes de economía social –y no sólo las cooperativas- han vislumbrado una oportunidad para introducirse en un mercado altamente competitivo y no han dejado de crecer en los últimos años.

Por ello, se ha producido una evolución en el génesis de la actividad económica debido a una serie de factores, tales como: la crisis económica; la globalización “perjudicial”; el cambio del rol del consumidor; los nuevos instrumentos de financiación empresarial; y la falta de liquidez crediticia.

En primer lugar, la crisis económica que sola a la economía mundial desde 2008 ha puesto en jaque los estándares fijados hasta la fecha. Y no menos iba a resultar en los entes de economía social. Ahora bien, como argumentan con buen criterio CHAVES y MONZÓN (2012), “las entidades de economía social están llamadas a desempeñar un especial papel en la crisis europea”¹. Es decir, siguiendo a los citados autores, si bien los efectos devastadores de la crisis económica son palpables y han sido en innumerables ocasiones descritos por las voces autorizadas para ello, los entes de economía social disponen de una oportunidad en este contexto, es decir, pueden ocupar esa cuota de mercado que lamentablemente han desocupado otras formas organizativas, principalmente de corte capitalista.

¹ Cfr. CHAVES, R., y MONZÓN, J.L., (2012) *La economía social en la Unión Europea*, Consejo Económico y Social Europeo, Bruselas.

Así, si bien es sabido que la crisis económica –que algunos expertos comparan sus efectos con la Gran Depresión de 1929- ha mermado la capacidad recaudatoria de los Estados y ha erosionado el estado del bienestar, ha creado una oportunidad o, si se prefiere, una cuota de mercado en favor de otros entes que no se caracterizan por desarrollar un modelo económico totalmente dependiente de las fuentes de financiación tradicionales. Al respecto, BRETOS FERNÁNDEZ y MORANDEIRA ARCA (2016) manifiestan que esta mayor resistencia de los entes de economía social a la crisis económica se debe a, entre otros aspectos, ‘la menor dependencia de estas empresas en los mercados financieros a la naturaleza socializada de su capital, lo que les ha permitido sufrir una menor presión fiscal en la crisis financiera’². Es más, un sector doctrinal afirma, con buen criterio, que el comportamiento de estos entes es anti-cíclico³.

Por ello, las empresas que confluyen en un mercado de libre competencia han tenido que adaptarse a las condiciones actuales de desarrollo de la actividad económica, un contexto en el que los entes de economía social se han visto especialmente cómodos, principalmente, porque el volumen cuantitativo de destrucción de empleo en éstos es menor.

En segundo lugar, la globalización económica que llevamos experimentando desde hace décadas ha encontrado su máxima expresión en las actividades comerciales y/o empresariales, en las que han traspasado fronteras potenciando una internacionalización que, como era de esperar, muchas pequeñas y medianas empresas no han podido llevar a cabo.

En este contexto, si bien podemos hablar de que la globalización ha traído consigo innumerables efectos beneficiosos para la actividad económica en general, si nos referimos al caso de las PYMES debemos diferenciar, por un lado, una globalización beneficiosa y, por otro, una globalización ‘perjudicial’, esta última caracterizada por un alto ritmo de integración en un mercado económico cada vez más cambiante y que trae consigo que muchas empresas no logren un grado de interacción tan elevado como para adaptarse a un entorno en el que las grandes empresas copan la cuota de mercado⁴. En este contexto, expertos en la materia ya aventuraban un cambio de este tipo. Entre otros, CRUZ PADIAL (2007) ya decía que el contexto económico en el que se enmarcaban los parámetros legislativos articulados no estaban preparados para

² Cfr. BRETOS FERNÁNDEZ, I., y MORANDEIRA ARCA, J., (2016) ‘La economía social ante la actual crisis económica en la Comunidad Autónoma del País Vasco’, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 122. Puede verse el texto completo online: <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20Ignacio%20BRETOS%20y%20Jon%20MORANDEIRA.pdf> (fecha de consulta: 27/07/2016).

³ Entre otros, véase GRÁVALOS, M.A., y POMARES, I., (2001) ‘Cooperativas, desempleo y efecto refugio’, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 74, pp. 69-84; BARTLETT, W., y PRIHDAM, G.S., (1991) ‘Cooperative Enterprises in Italy, Portugal and Spain: History, Development and Prospect’, *Journal of Interdisciplinary Economics*, núm. 4.

⁴ Puede verse un estudio sobre el sistema de financiación de las PYMES y su evolución histórica en LÓPEZ PASCUAL, J., (2014) ‘Evolución y análisis de la financiación de la pyme en España’, *ICE: Revista de Economía*, núm. 879, pp. 113-122.

lo que la globalización supondría, y más en relación con las normas tributarias, en las que la brecha entre su configuración y reflejo en la realidad económica estaba cada vez más lejana⁵.

Por ello, esta globalización económica “perjudicial” encuentra su máxima expresión en el grado de afectación sobre la gran masa empresarial, ya que no debemos olvidar que en el caso español las PYMES representan el 80% del tejido empresarial frente al restante 20% de grandes empresas. Por ello, la imposibilidad de adaptarse a ese contexto económico tan cambiante ha provocado que la globalización haya sido un arma de doble filo; beneficiosa para las grandes empresas, pero perjudiciales para la mayoría de pequeñas y medianas empresas.

En tercer lugar, el consumidor <<clásico>> que acudía a comprar físicamente a un establecimiento está en inmediata desaparición. Como es sabido, el consumidor es el que influye en la oferta y demanda del mercado y un cambio en su configuración, tendencias o costumbres influye sobremanera en la actividad económica de un país y, por ende, en la economía global.

Actualmente nos encontramos ante un consumidor preminentemente <<virtual>>, es decir, menos preocupado por el trato cercano con el establecimiento físico y más enfocado a una compra rápida, efectiva y sin trabas, principalmente desde su zona de confort. Ese consumidor efectúa la compra desde su ordenador personal, pudiendo ser desde una oficina, residencia, o cualesquiera otras dependencias y a través del pago con tarjeta de crédito y, en la mayoría de ocasiones, ese producto les será llevado a su domicilio.

Este tipo de consumidor ha cambiado el panorama económico. Si los principales destinatarios de los bienes y servicios cambian su manera de actuar, las empresas también. Esto ha conllevado que las empresas destinen más recursos a una digitalización de su actividad, mediante la creación de páginas *web*, inversión en mecanismos electrónicos de pago, la contratación de *Community Managers* para la llevanza de su promoción por las redes sociales a la vez que una mayor dotación para el trabajo sin contacto con el público, ya que requiere una actualización constante en un servicio *online*.

Por ello, si se altera la concepción del consumidor se produce un cambio en la actividad económica, y ello sumado a los factores esbozados anteriormente nos da un resultado, cuanto menos, controvertido.

En cuarto lugar, una de las principales consecuencias de la crisis económica ha sido la disminución en la cantidad de liquidez disponible para los consumidores por parte de las entidades de crédito. En un contexto económico en el que los créditos bancarios alcanzaron niveles históricos, una de las principales –y más radicales– medidas fue la restricción del crédito a las empresas y, como es evidente, éstas veían

⁵ Cfr. CRUZ PADIAL, I., (2007) “Sistema tributario: su falta de adecuación al contexto actual originado por el proceso de globalización económica”, *Nueva Fiscalidad*, núm. 9, pp. 9-12.

disminuidas sus posibilidades de financiación, ya sea para la inversión o, simplemente, para su puesta en funcionamiento.

Si las entidades de crédito que venían ejerciendo habitualmente la labor de mecenas no sufragaban el riesgo de la puesta en marcha de nuevas empresas y tampoco facilitaban la inversión para las ya creadas, el tejido empresarial español poco a poco se iría devaluando, como así resultó, y se creó un gran agujero monetario en las entidades de crédito.

Así, estas no son las únicas consecuencias; las bajas en la afiliación a la Seguridad Social o el descenso en la recaudación del Impuesto sobre Sociedades han sido una realidad en los últimos años, máxime a pesar de las subidas de los tipos de gravamen y el descenso de las deducciones en este último, sin olvidar las numerosas medidas orientadas a facilitar la contratación empresarial o el fomento del trabajo autónomo, prácticamente sin éxito.

Por ello, urgía la búsqueda de sistemas de financiación alternativos y, desde hace un lustro, la imperiosa necesidad de sufragar el coste derivado de una actividad económica que no hace más que crecer, así como sus iniciativas al respecto.

En quinto lugar y en consonancia con los factores anteriores, se han instrumentado nuevas formas de financiación de la actividad empresarial debido fundamentalmente a la necesidad de disponer de liquidez por parte de determinadas empresas que, debido a la crisis económica, no encontraban financiación por parte de las entidades de crédito.

En los últimos años han sido diversos los mecanismos instrumentados que han puesto de manifiesto que la actividad empresarial tiene soluciones frente a una falta de liquidez crediticia por parte de los bancos y cajas de ahorro. Así, encontramos modelos basados en una economía colaborativa, los denominados *Business Angels*⁶, el *Crowdfunding*⁷, la economía del bien común⁸, el microcrédito⁹, los nuevos modelos

⁶ Puede verse un estudio en SOTO MOYA, M. M., (2016) “Incentivos a la financiación empresarial: el caso particular de los business angels en España”, *Cooperativismo y Desarrollo*, vol. 24, núm. 108. Disponible online: <http://dx.doi.org/10.16925/co.v24i108.1265>. Fecha de consulta: 30/06/2016.

⁷ Cfr. SANZ GÓMEZ, R., y LUCAS DURÁN, M., (2015) “Implicaciones tributarias del crowdfunding o financiación colectiva”, *Quincena Fiscal*, núm. 9, pp. 19-69; SÁNCHEZ ROGER, M., (2015) “Crowdfunding y la economía de internet”, *Análisis financiero*, núm. 127, pp. 45-56; SALVADOR SÁEZ, D., (2015) “El crowdfunding no lucrativo, como mecanismo alternativo de financiación en la economía social”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 26, pp. 303-329.

⁸ Para más detalle, véase el trabajo de GARCÍA CALVENTE, Y., (2015) “Economía del bien común: análisis y propuestas sobre la constitucionalidad de su incentivación fiscal”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 26, pp. 261-300.

⁹ Entre otros destacables, véase el trabajo de BAHÍA ALMANSA, B., (2011) “El microcrédito como instrumento de financiación al servicio de las entidades de economía social. Especial referencia al instrumento europeo de microfinanciación progress”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 106, pp. 109-110

sociales de emprendimiento¹⁰, o cualesquiera otras fórmulas alejadas de la clásica financiación bancaria, y que las voces autorizadas para ello vienen debatiendo con rigor.

Ello trae consigo, a nuestro juicio, una mayor independencia de las entidades financiadoras clásicas. Eso sí, cada instrumento de financiación cuenta con sus propios parámetros y elementos.

Así las cosas, si bien los factores enumerados han influido notablemente en la evolución de la actividad económica trayendo consigo la asunción de un rol de mayor importancia de los entes de economía social, la relación que se establece entre esos factores y la entidad reconocida actualmente a los entes de economía social es causa-efecto; debido a la globalización económica¹¹, a la crisis económica mundial y a los factores mencionados anteriormente (causa) ha traído consigo que los entes de economía social suplan el hueco existente y se consoliden en un contexto económico y social que demandaba soluciones urgentes (efecto).

Además de los factores mencionados, debemos destacar el papel que tienen en este asunto los organismos supranacionales, como poseedores del deber de incentivar a los entes de economía social, como son la Unión Europea, la Comisión Europea y el Parlamento Europeo.

De este modo, en el período 2012-2016 numerosas han sido las medidas articuladas que ponen énfasis en la importancia de la economía social como instrumento frente a la crisis de la economía empresarial, y que son, entre otros destacables:

- Resolución del Parlamento Europeo de 2 de julio de 2013, en la que se destaca el papel de las cooperativas como motor de creación de empleo en tiempos de crisis en la zona comunitaria, y se centra en las cooperativas y sus beneficios para contribuir a la salida de la recesión económica;
- Programa Marco de la Unión Europea para el Empleo y la Política Social, de la Comisión Europea, en el que se pone de manifiesto la necesidad de cumplir los objetivos previstos del programa Europa 2020 y destaca la potencialidad de los entes de economía social para su consecución;
- Resolución del Parlamento Europeo de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha frente al desempleo que sola a la zona europea, situando a los entes de economía social como el motor de cambio para revertir dicha situación; y

¹⁰ Cfr. SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., y PÉREZ CHINARRO, E., (2015) “Las entidades de economía social como protagonistas de un nuevo modelo de emprendimiento y medidas legales de apoyo al emprendimiento”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 84, 2015, pp. 35-62.

¹¹ Argumenta al respecto ARDAZUN, P., (2015) “Globalización del proceso productivo establecido y su impacto socioeconómico. El caso de ORKLI S. COOP. en China”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 83, pp. 173-176 que “respecto a las oportunidades –si bien hace referencia la autora expresamente a las cooperativas- es preciso aceptar la realidad y aprovechar las ocasiones que presenta la globalización. Sólo es un riesgo para quienes quieran aferrarse al pasado”.

- Resolución del Consejo Europeo de 7 de diciembre de 2015, en la que se afirma que la economía social ha contribuido a que la crisis económica sea menos devastadora en términos generales, y que ha contribuido al desarrollo económico, social y humano de Europa.

Por tanto, no nos queda sino remarcar que los entes de economía social se han afianzado y asentado en un contexto económico adverso. Es más, es cada vez mayor la percepción de que las agrupaciones que realizan una actividad amparada por los valores que promueven los entes de economía social contribuyen a frenar la destrucción de empleo, y además no solo eso, contribuyen a su creación, y trae consigo que cada vez se lleven a cabo más actividades bajo el prisma de los entes de economía social –y no únicamente en referencia a las cooperativas-. Es más, el enfoque de crear una cooperativa para acogerse a determinados beneficios fiscales ha dejado paso a su creación como medio de vida y subsistencia, bajo conciencia de que el empleo y valores que promueven estos entes resisten a entornos sociales y económicos adversos.

2. LOS NUEVOS ELEMENTOS CARACTERIZADORES DE LOS ENTES DE ECONOMÍA SOCIAL TRAS LA CRISIS ECONÓMICA

Tras la crisis económica que ha asolado a la economía europea y, por ende, a la española, los elementos que definen a los entes de economía social han evolucionado. Si bien hemos de aclarar que no entendemos que hayan cambiado *stricto sensu* puesto que, como es sabido, estos entes se basan en unos principios y valores recogidos en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, *de Economía Social* (en adelante, *Ley de Economía Social*)¹². Sin embargo, junto a estos principios y valores se han incorporado otras notas características a tenor de las experiencias recientes en economía social, las que pasamos a exponer a continuación:

- 1) Mayor adaptabilidad al entorno: estos entes han sabido subsistir en un entorno económico desfavorable y actualmente copan una cuota de mercado representativa. El factor fundamental que ha promovido esta fusión con el entorno económico es, entre otros destacables, la independencia respecto a los ciclos económicos, es decir, su carácter anti-cíclico¹³ que han permitido en situaciones económicas adversas persistir y crear empleo.
- 2) Instrumento de presión para la adaptación legislativa: actualmente, las iniciativas ciudadanas van un paso por delante que la articulación en textos normativos de la realidad social. Esto ha producido que en situaciones no reguladas normativamente hayan aparecido determinadas actividades y grupos de presión que mediante un uso continuado en el tiempo de ciertas

¹² Vid. Artículo 4 de la Ley de Economía Social.

¹³ GRÁVALOS, M.A., y POMARES, I., (2001) ‘‘Cooperativas... op. cit., pp. 69-84; BARTLETT, W., y PRIHDAM, G.S., (1991) ‘‘Cooperative Enterprises... op. cit., pp. 67-69.

prácticas en beneficio de la comunidad han logrado servir de instrumento de presión al poder legislativo, lo que se ha visto materializado desde la promulgación de la Ley de Economía Social, y recientemente, entre otras destacables, en la Ley 5/2015, de 27 de abril, *de fomento de la financiación empresarial*.

- 3) Son un medio de subsistencia: si por algo se pueden caracterizar las crisis económicas son por la necesidad de encontrar formas alternativas de financiación y, más aún si cabe, de subsistencia. Así, esta necesidad unida a la desaceleración del sector empresarial en España ha provocado que muchas personas que se aventuraron a crear, *v. gr.*, una cooperativa, se haya convertido en su medio de subsistencia, cuyo origen fue una situación de necesidad.
- 4) Saben subsistir en un entorno fiscal confuso: al igual que ha sucedido durante muchos años con el régimen fiscal de las cooperativas, actualmente es extrapolable a la falta de regulación de muchas de las nuevas actividades que se basan en los principios de la economía social. Aunque no se hayan acogido a determinados beneficios fiscales –principalmente, por ser un fenómeno novedoso- no han repercutido en su desarrollo en el día a día, es más, a pesar de que en la mayoría de ocasiones –salvo los entes cooperativos- no gozaban de exenciones o beneficios fiscales han sabido subsistir y asentarse, por lo que ya no hablamos de que hayan subsistido en un entorno fiscal confuso, sino directamente inexistente en algunos casos, como por ejemplo, previamente a la promulgación de la Ley 5/2015, las actividades basadas en el modelos alternativos de financiación colectiva.
- 5) Demanda social: los entes de economía social se han convertido en un instrumento de demanda social. Así, no es de extrañar que muchas de las actividades que desarrollan se centren en campos de actuación que, por unos u otros motivos, no han sido copados por las tradicionales empresas, y por tanto, huecos del mercado en los que existía una necesidad real.

3. LAS COOPERATIVAS DIGITALES COMO FENÓMENO NOVEDOSO

3.1 A MODO DE INTRODUCCIÓN: ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA DIGITAL?

En el contexto internacional actual conviven dos modelos de política económica. Por un lado, el modelo que ha primado a lo largo de los años anteriores a la consagración de internet y la globalización, que podemos catalogar como <<economía pre-globalización>> y, por otro, lo que venimos denominando como <<economía digital>>. Cada vez más se afianza la idea de que la economía digital ha englobado los aspectos más relevantes de la economía clásica ya que, como consecuencia de la evolución de los medios tecnológicos, se tiende a la realización de actividades o negocios *online* que mediante una presencia física en un determinado territorio.

Ante tal situación, lo primero que debemos plantearnos es definir qué es la economía digital. La cuestión no es baladí, como formular una respuesta concisa al respecto. La literatura económica se ha pronunciado en numerosas ocasiones sobre el sentido y motivación de este fenómeno. Destacamos la opinión de ZIMMERMANN y KOERNER (1999) que la definen como ‘‘una economía basada en la digitalización de la información y la infraestructura de información y comunicaciones asociada a la misma’’¹⁴ que es, como afirma DEL AGUILA (2000), el término que mejor define el impacto global de las TIC en la economía, tanto desde el punto de visto macroeconómico como microeconómico¹⁵.

En cualquier caso, tal y como argumentan ÁLAMO CERRILLO y LAGOS RODRÍGUEZ (2015), si bien no existe una definición única de economía digital sí que se puede afirmar que todas ellas la relacionan de una forma u otra con el uso de las TIC y, por tanto, con la relación entre internet, el comercio electrónico y los bienes digitalizables¹⁶.

Visto esto, el fenómeno digital en el ámbito empresarial no difiere, a nuestro juicio, del sentido que se le puede otorgar en el ámbito cooperativo, ya que partiendo de dicha definición, la información digitalizada y la comunicación de la misma puede ser aprovechada de igual modo por un ente empresarial clásico o uno de corte cooperativo.

La economía digital ha influido de tal manera en la economía global que los propios Estados hallan un foco de conflicto en los parámetros para frenar sus posibles efectos perjudiciales¹⁷, por ejemplo, en las rentas que se benefician de una indebida doble exención producto de ventas *online* en las que se desconoce dónde se crea la cadena de valor, y no menos va a resultar producto de la actividad cooperativa¹⁸.

¹⁴ Cfr. ZIMMERMANN, H.D., y KOERNER, V., (1999) ‘‘New Emerging Industrial Structures in the Digital the Case of the Financial Industry’’, *Americas Conference on Information Systems*, Milwaukee, EE.UU., En el mismo sentido KLING, R., y LAMB, B., (1999) ‘‘IT and Organizational Change in Digital Economies: A Socio-Technical Approach’’, *Understanding the Digital Economy: Data, Tools and Research*, Departamento de Comercio de EE.UU., Washington DC la conciben como ‘‘un conjunto de bienes y/o servicios cuyo desarrollo, producción y venta dependen de las tecnologías digitales’’.

¹⁵ Cfr. DEL AGUILA, A. R., (2000) ‘‘Comercio electrónico y estrategia empresarial: hacia la economía digital’’, *Ra-Ma*, Madrid, pp. 44-45.

¹⁶ Coincidimos con la tesis esgrimida por las autoras en ÁLAMO CERRILLO, R., y LAGOS RODRÍGUEZ, M^a. G., (2015) ‘‘La economía digital y la posibilidad de fraude fiscal’’, *Revista de Técnica Tributaria*, enero-marzo, pp. 135-136 donde precisan que la economía digital tiene cuatro componentes clave: internet; comercio electrónico; contenido digital; y nuevos procesos digitales.

¹⁷ Para más detalle, véase SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G., (2016) ‘‘La influencia de la economía digital en el concepto de establecimiento permanente en un entorno post-BEPS’’, *Quincena Fiscal*, núm. 13, pp. 59-81 donde se recoge un análisis del fenómeno digital y las repercusiones que conlleva para los Estados.

¹⁸ En este sentido argumentan CARMONA, P., MARTÍNEZ, J., y POZUELO, J., (2015) ‘‘Análisis de la innovación en las cooperativas mediante la captación del valor intangible: un estudio empírico’’, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 85, p. 189 que el actual contexto económico de globalización y de crisis exige que las cooperativas, al igual que las empresas capitalistas, mantengan y mejoren su competitividad, para lo cual deben plantearse nuevas estrategias de innovación en los productos y procesos de producción.

3.2 ELEMENTOS CARACTERÍSTICOS DE LA ECONOMÍA DIGITAL

La entrada en el nuevo siglo ha traído consigo un fenómeno tan amado por unos como odiado por otros: la globalización económica. Con ella, numerosas han sido las empresas que han trasladado sus sedes de dirección efectiva a otros territorios, han creado sus propias páginas *web* e, incluso, comercializan sus productos y servicios únicamente *online*. En este punto, el fenómeno de la economía digital ha supuesto una verdadera revolución en la manera de concebir la actividad empresarial, y como es evidente, también la concepción de la economía colaborativa.

La economía digital se compone de una serie de elementos que, dada su rápida expansión en el contexto económico internacional, podríamos aventurarnos a decir que constituyen los elementos que definirán las transacciones comerciales en los próximos años, a saber¹⁹:

- Movilidad: en el sentido más amplio de la palabra, ya que esto incumbe tanto a los usuarios como a las funciones comerciales o empresariales que se lleven a cabo, debido a la menor necesidad de contar con personal radicado en un determinado lugar para realizar ciertas funciones; de igual modo abarca a la flexibilidad de elección para ubicar servidores y demás recursos. En relación a los primeros, un mismo usuario puede llevar a cabo distintas operaciones desde su localización y hacer que dichas operaciones se desarrollen en varios países, sin necesidad de estar físicamente localizado en ninguno de estos. En relación a las funciones empresariales, los nuevos modelos de gestión a distancia de la actividad son proclives a su control desde zonas geográficas más alejadas y, por tanto, a gestionar la actividad empresarial a kilómetros de los clientes.
- Intangibles: en este supuesto se debe diferenciar entre los activos intangibles necesarios de aquellos que no lo son. Los intangibles son, en su mayoría, piezas fundamentales de la actividad empresarial ya que, debido a su especial configuración, se incurre de forma frecuente en elevadas inversiones en I+D para su creación y desarrollo. Sin embargo, el principal problema que representan en relación con la economía digital son la identificación y cuantificación de su valor puesto que, debido su propia inmaterialidad, las cadenas de valor resultan distorsionadas en cuanto a lo que creación del valor se refiere, es más, puede darse el caso en el que la actividad empresarial centre exclusivamente su valor en determinados activos intangibles de muy difícil valoración.

¹⁹ Extraemos dichas características de OECD (2014) “Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy”, *OECD Publishing*, pp. 94-106. Para una mayor profundización, véase BARRENO, M., FERRERAS, J., MAS, J., MUSILEK, A., y RANZ, A., (2015) “El proyecto BEPS de la OCDE/G20: resultados de 2014”, *IEF*, Doc. n.º. 5/2015, pp. 9-10; DÍAZ-FAES, J., IRASTOZA, M., y DURÁN, V., (2015) “La economía digital y el entorno BEPS” en SERRANO ANTÓN, F., (Dir.) *Fiscalidad Internacional (II)*, CEF, Madrid, pp. 1134-1136.

- Uso de datos y su dependencia: la mayoría de empresas utilizan determinados métodos para captar información relativa tanto a sus clientes como a sus propios proveedores. Sin embargo, dada la enorme utilidad que para las empresas puede tener este sistema –ya que, entre otras cosas, pueden mejorar el servicio frente a clientes o encontrar potenciales brechas de mercado donde interactuar- la dependencia de este sistema de <<datos masivos>> es absoluta, puesto que son en la actualidad el único método en el que las empresas pueden conocer más sobre sus clientes y proveedores sin necesidad de estar localizados físicamente en ningún territorio geográfico, y por tanto, eso se ve traducido en un descenso en los costes de la actividad empresarial.
- Efectos de red: este aspecto ha cobrado enorme relevancia en los últimos años debido a la profunda socialización de internet. Así, vemos cómo las decisiones de un determinado grupo de usuarios pueden influir en la toma de decisiones de otros, como por ejemplo, en las conocidas aplicaciones en las que se registra el número de descargas, “me gusta”, o simplemente, de clics sobre un determinado asunto. En este caso, la llevanza de estos métodos *online* facilita enormemente la actividad comercial ya que son los propios usuarios los que, situados en varias partes del mundo, contribuyen a ella.
- Difusión de modelos *multi-sided business models*: estos modelos de negocio de carácter poliédrico o multilaterales gozan de gran aceptación entre los usuarios y las empresas a la hora de asentar la actividad empresarial. Así, se caracterizan por la existencia de una plataforma o intermediario común en la que interactúan usuarios conectados a su ordenador desde diversas zonas geográficas del mundo. De este modo, cada uno de ellos lleva a cabo actuaciones que generan efectos colaterales externos positivos o negativos en el otro grupo, y el precio a pagar por cada uno de ellos depende de la naturaleza de los efectos externos²⁰. Dicho esto, este sistema de plataformas o intermediarios virtuales gozan de atractivo para los usuarios ya que, desde cualquier parte del mundo, pueden interactuar sin más necesidad que estar conectados a un ordenador, tableta, móvil o análogo con conexión a internet.
- Tendencia hacia el monopolio u oligopolio: en estrecha relación con la dependencia de los efectos de red, en multitud de ocasiones se forja un sistema para que la sustitución o la elección por otro similar resulte francamente complicada, por lo que se terminan creando servicios tildados con el apodo de “únicos”, y consecuentemente, generan efectos que distorsionan la competencia.
- Volatilidad: en este caso, la relación con las barreras de entrada y salida en el plano virtual supone el punto de inflexión. Si hablásemos de un mercado físico en el que estas barreras suponen un verdadero contrapeso a la economía o flujos del mercado, éstas constituirían incentivos para las empresas a la hora de mejorar su capacidad competitiva y, en consecuencia, desplazando a otras del

²⁰ DÍAZ-FAES, J., IRASTOZA, M., y DURÁN, V., (2015) “La economía digital...*op. cit.*”, pp. 1135.

mercado. Sin embargo, debido a la enorme facilidad para sustituir una actividad por otra en <<la nube>> y el avance de las TIC hace que unas empresas sustituyan a otras que por determinadas razones no han sido capaces de crecer lo suficiente y mantener su cuota de mercado.

3.3 LAS COOPERATIVAS DIGITALES

3.3.1 Las experiencias internacionales sobre cooperativas digitales

El modelo clásico de asociacionismo cooperativo ha sido eficaz hasta la consolidación internacional de la economía digital, pero actualmente necesita de una reformulación. Así lo afirma el fundador de *OuiShare*²¹, Antonin Léonard, cuando alude al modelo cooperativo llevado a cabo hasta la fecha como ‘un modelo con estructuras demasiado tradicionales’²².

Sea como fuere, el asociacionismo cooperativo ha experimentado un profundo cambio en los dos últimos lustros a causa, principalmente, de internet y el fenómeno digital.

En la actualidad son numerosas las cooperativas que se han adaptado a la economía digital, o plataformas para la llevanza de la actividad cooperativa de manera virtual. Ejemplo de ello es iCOOP, una Oficina Virtual para Cooperativas Agroalimentarias que permite a sus socios acceder a la consulta de toda su información administrativa y contable, además de otros servicios complementarios (v. gr., descarga de albaranes, facturas, tickets)²³. En esta plataforma, los socios de las cooperativas interactúan en la red sin necesidad de acudir físicamente a realizar ninguna de sus operaciones.

Este asunto es objeto de debate en multitud de reuniones y congresos que reúnen a profesionales, académicos y empresarios de todo el mundo, producidas en el seno de instituciones gubernativas de América Latina en las que se tratan los problemas actuales y se trata de buscar soluciones para adaptarse al mundo digital.

El pasado 4 mayo de 2015, Costa Rica acogió una conferencia en la que acudieron representantes de las principales cooperativas en América Latina y que debatieron sobre competitividad cooperativa y economía digital²⁴. Allí, los expertos que

²¹ OuiShare, según la descripción ofrecida en su página *web*, es ‘una comunidad global cuya misión es construir y nutrir una sociedad de colaboración mediante la conexión de las personas, organizaciones e ideas en torno a la equidad, la apertura y la confianza’. Disponible *online*: <http://ouishare.net/en/about>. Fecha de consulta: 02/02/2015.

²² El propio Léonard califica a referentes globales como Airbnb o Uber como ‘obsoletos’ debido a su ‘clásica estructura colaborativa’. Puede consultarse artículo de opinión *online*: <http://www.elmundo.es/economía/2015/10/26/562a53e2704e45198b45f9.html>. Fecha de consulta: 01/02/2016.

²³ Puede consultarse más información al respecto *online*: <http://www.cooperativadigital.org/>. Fecha de consulta: 02/03/2017.

²⁴ Dicha conferencia fue organizada conjuntamente por Cooperativas de las Américas, la Universidad de Kennesaw, la Confederación de Cooperativas del Caribe, Centro y Sur América, el Centro de Capacitación y Formación Cooperativa y la Universidad FUNDEPOS.

debatieron llegaron a la siguiente conclusión: la economía digital podría ser una manera de aumentar el valor económico de las cooperativas, así como su interacción con los miembros y consumidores, además de que la integración económica y digital de las cooperativas es un elemento fundamental para aumentar su oferta con respecto a los productos y servicios.

Siguiendo la recomendación de los expertos, los consumidores cada vez son más globales, y ello conlleva a hablar del denominado <<consumidor virtual>>. Así, la actividad cooperativa debe adaptarse a este nuevo rol que adoptan los consumidores que, en definitiva, son los usuarios finales de los bienes y servicios ofertados. De este modo, la capacidad de publicitación de los productos *online* conlleva que los trámites de venta sean más sencillos, por lo que se ahorran costes internos en la cooperativa y el consumidor tiene a su disposición una gama más amplia de productos.

Así las cosas, debido al éxito producido por los resultados de esta conferencia, la experiencia se volvió a repetir los días 17 al 20 de mayo de 2016 bajo el título ‘‘II Conferencia sobre Competitividad Cooperativa y Economía Digital’’ en un esfuerzo por continuar el proyecto iniciado y que traiga consigo el fortalecimiento de la competitividad y sostenibilidad en las cooperativas de las Américas, si bien esta vez la sede de la conferencia fue en Atlanta, Estados Unidos²⁵.

Como resultado de la conferencia, se pretende llevar a cabo un plan para hacer uso cooperativo de una plataforma virtual útil a todas las cooperativas de las Américas para establecer procesos de intercambio de bienes y servicios y de información, así como para fortalecer y aprovechar las bondades de la economía digital, con el objetivo de alcanzar la competitividad de las empresas que participen de estos procesos²⁶.

Así las cosas, no cabe duda que esa preocupación por trasladar al mundo digital todos aquellos beneficios de los entes cooperativos que actualmente se debate en América Latina debe comenzar a calar en la sociedad europea y, por ende, en la española, en aras de lograr una optimización y eficiencia en la adaptación a un mundo cada vez más globalizado y digital.

3.3.2 Delimitación conceptual y diferenciación con las cooperativas <<clásicas>>

Las cooperativas digitales son aquellos entes que, amparados por los principios y valores que recoge la Ley de Economía Social²⁷ llevan a cabo su actividad económica

²⁵ En esta ocasión además de los promotores de la primera reunión, logró el aval del Centro Internacional de Formación para Autoridades Locales.

²⁶ Fuente: información obtenida de la página *web* de COOP – Cooperativas de las Américas, Región de la Alianza Cooperativa Internacional.

²⁷ Como es sabido, los principios a los que alude el artículo 4 de la Ley de Economía Social son los siguientes: ‘‘a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del

únicamente a través de la red, es decir, carecen de sede física donde realizar el día a día en su actividad y en su lugar se ha sustituido por un punto de encuentro en la red donde los socios y clientes interactúan, y cuya actividad se ampara bajo la Ley 34/2002, *de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico* (en adelante, LSSICE).

Así, estas cooperativas han renunciado a establecerse físicamente para interactuar con sus socios y clientes, ya sea mediante local, plataforma, nave, o cualquier otro emplazamiento. Ahora bien, si la actividad que desarrollan requiere de un espacio físico donde llevarla a cabo (*v. gr.*, el caso de una actividad que distribuya frutas y hortalizas por los pueblos de España) no quiere ello decir que esa actividad deje de ser virtual, puesto que según el sector en el que nos encontremos unas actividades precisarán su realización exclusivamente *online* y otras, como la expuesta en el ejemplo, no será posible, sin que ello conlleve que la actividad deje de prestarse a través de internet.

La literatura no ha sido prolífica sobre lo que debemos entender por cooperativas digitales. En un primer término, podemos pensar que no difieren de la actividad que realiza una empresa en la red, es decir, que una cooperativa digital debe tener la misma consideración que aquella sociedad que realice una actividad económica en la red, en relación a sus transacciones comerciales.

Por tanto, ¿reside la diferencia fundamental en que la actividad de las cooperativas digitales se realiza *online* y la actividad de las cooperativas clásicas requiere –en su mayoría– de un establecimiento físico?

Pudiera pensarse que las experiencias recientes de cooperativas digitales no son más que la adaptación necesaria que bien se ha dado ya, o bien requerirá que se produzca en un futuro inmediato. Haciendo un símil con el modelo empresarial clásico, muchas de estas empresas ya no operan mediante un establecimiento físico, es más, pueden operar en varios países sin tener un establecimiento permanente en éstos, únicamente mediante una página *web*, y este modelo de negocio virtual se tiene que trasladar a la actividad cooperativa.

Es más, también se debe trasladar a todos aquellos entes de economía social, ya que el devenir de la actividad social y económica se centra en el suministro de bienes y servicios de una manera instantánea y eficaz, y en el que el consumidor pueda realizar una operación comercial desde cualquier lugar del mundo siendo únicamente necesario estar conectado a internet.

fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social; b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias o socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad; c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad; d) Independencia respecto a los poderes públicos”.

Por ello, entendemos que el nuevo modelo que se viene hablando en los últimos años de digitalización de las cooperativas (principalmente, en América Latina) supone una realidad candente que será visible en los próximos años, si bien deben articularse correctamente los medios para su potenciación, es decir, la utilización de la economía digital debe ser racionalmente utilizada para, por un lado, sacar el máximo provecho a la actividad cooperativa y, por otro lado, no distorsionar el mercado económico mediante determinadas estrategias en las que, *v. gr.*, permitiese a las cooperativas digitales la elusión de sus obligaciones tributarias, tema de candente actualidad en el seno de la OCDE debido a las estrategias empleadas por ciertas empresas –multinacionales- que aprovechándose de que no están físicamente localizadas en un territorio concreto eluden la tributación de las rentas en ese territorio y, más si cabe, pueden terminar por no tributar en ningún territorio²⁸.

De este modo, no vemos inconveniente en que estas cooperativas que únicamente operan por internet y por tanto están sujetas a los parámetros de la LSSICE fueran beneficiarias de las exenciones y deducciones que actualmente recoge la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, *sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas* y, por tanto, el tilde que diferenciaría a una cooperativa clásica de una digital es el modo de realizar su actividad diaria, y ello no excluye su aprovechamiento de beneficios, exenciones o deducciones fiscales frente a otras cooperativas²⁹. Por ello, el modo de realización de la actividad cooperativa no debe ser óbice para que las cooperativas digitales gocen de los beneficios que disfrutaban las cooperativas clásicas, por el simple hecho de que su campo de realización de la actividad no sea físico, sino *online*.

3.3.3 Rasgos característicos

Venimos comentando que la principal diferencia entre las cooperativas clásicas y las digitales es en el modo de realización de la actividad cooperativa, una de ellas físicamente, y otra *online*.

A pesar de ello, estas nuevas cooperativas digitales, a tenor de las experiencias recientes y el devenir de la economía digital en la comunidad internacional, han adquirido una serie de elementos propios que son dignos de mención, a saber:

²⁸ Es más, tanta es la preocupación por el asunto, que uno de los principales problemas analizados a nivel supranacional por la OCDE en el conocido Plan de Acción BEPS, en su Acción 1ª, pretendía analizar los problemas que traía consigo la economía digital y buscar soluciones internacionales al respecto. Si bien, tras el Informe Final de la Acción 1ª, los resultados fueron desoladores, puesto que la propia OCDE admitió que actualmente no era posible articular soluciones coordinadas frente al problema que suscitaba la economía digital.

²⁹ Pueden verse estudios acertados sobre el régimen fiscal de las cooperativas en HINOJOSA TORRALVO, J.J., (2011) “Acerca de la revisión del régimen fiscal de las cooperativas: entre las necesidades internas y las exigencias comunitarias”, *GEZKI – Revista Vasca de Economía Social*, núm. 7, pp. 101-102; GUTIÉRREZ BENGOCHEA, M., (2014) “Aspectos tributarios de las cooperativas de viviendas: ¿están suficientemente protegidas a nivel fiscal?”, *Nueva fiscalidad*, núm. 3, pp. 9-37.

- Poseen los mismos principios y valores que las cooperativas clásicas, es decir, los recogidos en la Ley de Economía Social³⁰;
- La existencia de una plataforma virtual donde los socios desarrollan la actividad cooperativa, todos ellos conectados a través de ordenadores y usuarios personales;
- En el desarrollo diario de la actividad económica tienen escasos costes internos, ya que la puesta en marcha de la actividad al carecer de establecimientos físicos y personal para su mantenimiento permite dedicar esa liquidez en otras partidas presupuestarias.
- Son un fenómeno en auge a consecuencia de la crisis económica global, como la mayoría de las iniciativas basadas en la economía social, economía colaborativa o, simplemente, las nuevas iniciativas cuya fuente de financiación no se ampare en los créditos bancarios;
- Es un fenómeno nacido principalmente en América Latina, por lo que su expansión a Europa todavía no se ha producido, si bien puede servir como experiencia para trasladar los resultados obtenidos a la zona comunitaria y, por ende, a España, donde la actividad cooperativa, como es sabido, es prolífica³¹; y
- Responde a una necesidad de la ciudadanía de buscar medios de subsistencia, y en ausencia de fuentes de financiación, se requiere de medios alternativos para el devenir del día a día.

3.3.4 Ventajas de las cooperativas digitales

A nuestro juicio, resulta fundamental la adaptación de las cooperativas y demás entes de la economía social a las posibilidades que ofrecen las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), si bien los beneficios no difieren de los que una empresa o grupo de corte capitalista podrían beneficiarse, siendo entre otros:

- La capacidad de internacionalización de las cooperativas aumenta exponencialmente mediante su publicidad en el mundo virtual y, así, su capacidad para atraer nuevos socios y/o expandir la actividad cooperativa más allá de su campo de actuación *offline*;
- La rapidez en la configuración y creación de nuevas cooperativas, con todos los beneficios que ello conlleva: por un lado, una rápida creación virtual de las cooperativas, en el que los plazos respecto a una creación física se acortarían y, por otro lado, la capacidad de reunir a los socios mediante una sala virtual en su creación, sin los inconvenientes de la presencia física que podría acarrear; y
- El seguimiento de la actividad cooperativa se simplifica: cada usuario tendría un portal *online* individual en el que haría un seguimiento de sus operaciones sin

³⁰ Vid. Artículo 4 de la Ley de Economía Social.

³¹ Véase para más detalle GUTIÉRREZ BENGOCHEA, M., y SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G., (2016) *Aspectos tributarios de las cooperativas y sociedades laborales*, Comares, Granada, pp. 70 y ss.

necesidad de una comunicación física por un administrador o socio que ejerza esas funciones

3.3.5 Desventajas de las cooperativas digitales

Como toda experiencia novedosa, además de traer consigo efectos beneficiosos, existen otros condicionantes a tener en cuenta que pueden no ser favorables para estas cooperativas digitales, como pueden ser, entre otras:

- La desregulación –actual- de las actividades cooperativas en la red. Actualmente, dada la novedad del fenómeno, no existe regulación (principalmente fiscal) y, por tanto, puede producir inseguridad jurídica;
- La inexistencia de beneficios fiscales para las cooperativas digitales, principalmente, en la línea con el caso anterior, por su novedad;
- La excesiva dependencia de internet y los servidores, que ante situaciones como, *v. gr.*, un corte en el suministro eléctrico o problemas en los servidores de internet provocan que la actividad deba detenerse y, como sabemos, si esa cooperativa digital desarrolla una actividad que necesita estar operativa las 24 horas del día, se verían en gran medida afectadas al interrumpir su actividad rutinaria;
- La especialización de sus socios a la realidad electrónica, que conllevaría la inversión en formación para un dominio absoluto de la actividad cooperativa a través de la red, lo que aumentaría los costes de las cooperativas, pero que resulta fundamental;
- La inversión en mayor inmovilizado material tales como ordenadores, y también en inmovilizado inmaterial, como programas informáticos, así como en su mantenimiento; y
- Si la cooperativa desarrolla una actividad en la que la plataforma virtual es un mero receptor de un pedido, y el resultado debe ser enviado ya sea por medios terrestres o aéreos, eso implica unos mayores costes y gastos de envío, aunque pueden ser sufragados por el comprador.

4. CONCLUSIONES

Primera

La evolución que ha experimentado la actividad económica producto de la globalización ha traído consigo, por un lado, efectos beneficiosos para los entes de economía social (*v. gr.*, han copado un mercado altamente dependiente de la

financiación crediticia) y, por otro lado, consecuencias negativas para determinadas PYMES que han visto que el alto ritmo de integración en la economía mundial no era asumible, y por tanto no han logrado ser competitivos.

Segunda

Durante estos últimos años la gran masa social ha demandado nuevos instrumentos de financiación más allá del recurso a la financiación bancaria. Ante esto, y aprovechando el alto ritmo cambiante del ciclo económico, determinadas iniciativas sociales, no siempre reguladas por el legislador, se han abierto paso y han terminado asentándose en un contexto no siempre favorable, y en muchas ocasiones son una realidad candente, como por ejemplo, las actividades de *Crowdfunding* o, más recientemente, de *Crowlending* o *Cohousing*.

Tercera

Las cooperativas digitales son aquellos entes que, amparados por los principios y valores que recoge la Ley de Economía Social³² llevan a cabo su actividad económica únicamente a través de la red, es decir, carecen de sede física donde realizar el día a día en su actividad y en su lugar se ha sustituido por un punto de encuentro en la red donde los socios y clientes interactúan, y cuya actividad se ampara bajo la Ley 34/2002, *de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico* (en adelante, LSSICE).

Cuarta

Las cooperativas digitales son el producto de una necesaria adaptación a un entorno económico digital cada vez más volátil, y no un fenómeno nuevo con un génesis distinto al resto de entidades que operan en el mercado. Es decir, estas cooperativas digitales son el resultado de una adaptación necesaria de las cooperativas a la nueva realidad virtual, al igual que ha sucedido con las clásicas empresas que operaban físicamente y que ahora prescinden de un establecimiento para la llevanza de su actividad.

Quinta

No quiere ello decir que las cooperativas de carácter digital no merezcan nuestra atención, ya que por un lado, contienen numerosas ventajas, también inconvenientes, y

³² Como es sabido, los principios a los que alude el artículo 4 de la Ley de Economía Social son los siguientes: ‘a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social; b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias o socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad; c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad; d) Independencia respecto a los poderes públicos’.

por otro lado, son un fenómeno en expansión que tiene su origen en América Latina. Así, son los estudiosos en la materia los que reflexionan sobre esta nueva forma de llevar a cabo una actividad que, por otra parte, tiene gran peso en la masa económica española, y por ello resulta interesante seguir de cerca las conclusiones esgrimidas sobre esta nueva realidad para, cuando llegue el momento, incardinar dichos resultados a nivel legislativo.

BIBLIOGRAFÍA DE REFERENCIA

ÁLAMO CERRILLO, R., y LAGOS RODRÍGUEZ, M^a. G., (2015) “La economía digital y la posibilidad de fraude fiscal”, *Revista de Técnica Tributaria*, enero-marzo

ARDAZUN, P., (2015) “Globalización del proceso productivo establecido y su impacto socioeconómico. El caso de ORKLI S. COOP. en China”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 83

BAHÍA ALMANSA, B., (2011) “El microcrédito como instrumento de financiación al servicio de las entidades de economía social. Especial referencia al instrumento europeo de microfinanciación progress”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 106

BARRENO, M., FERRERAS, J., MAS, J., MUSILEK, A., y RANZ, A., (2015) “El proyecto BEPS de la OCDE/G20: resultados de 2014”, *IEF*, Doc. nº. 5/2015

BARTLETT, W., y PRIHDAM, G.S., (1991) “Cooperative Enterprises in Italy, Portugal and Spain: History, Development and Prospect”, *Journal of Interdisciplinary Economics*, núm. 4

BRETOS FERNÁNDEZ, I., y MORANDEIRA ARCA, J., (2016) “La economía social ante la actual crisis económica en la Comunidad Autónoma del País Vasco”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 122, 2016.

CARMONA, P., MARTÍNEZ, J., y POZUELO, J., (2015) “Análisis de la innovación en las cooperativas mediante la captación del valor intangible: un estudio empírico”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 85

CHAVES, R., y MONZÓN, J.L., (2012) *La economía social en la Unión Europea*, Consejo Económico y Social Europeo, Bruselas

CRUZ PADIAL, I., (2007) “Sistema tributario: su falta de adecuación al contexto actual originado por el proceso de globalización económica”, *Nueva Fiscalidad*, núm. 9

DEL AGUILA, A. R., (2000) “Comercio electrónico y estrategia empresarial: hacia la economía digital”, *Ra-Ma*, Madrid

DÍAZ-FAES, J., IRASTOZA, M., y DURÁN, V., (2015) “La economía digital y el entorno BEPS” en SERRANO ANTÓN, F., (Dir.) *Fiscalidad Internacional (II)*, CEF, Madrid

GARCÍA CALVENTE, Y., (2015) “Economía del bien común: análisis y propuestas sobre la constitucionalidad de su incentivación fiscal”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 26

GRÁVALOS, M.A., y POMARES, I., (2001) “Cooperativas, desempleo y efecto refugio”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 74

GUTIÉRREZ BENGOCHEA, M., (2014) “Aspectos tributarios de las cooperativas de viviendas: ¿están suficientemente protegidas a nivel fiscal”?, *Nueva fiscalidad*, núm. 3

GUTIÉRREZ BENGOCHEA, M., y SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G., (2016) *Aspectos tributarios de las cooperativas y sociedades laborales*, Comares, Granada

HINOJOSA TORRALVO, J.J., (2011) “Acerca de la revisión del régimen fiscal de las cooperativas: entre las necesidades internas y las exigencias comunitarias”, *GEZKI – Revista Vasca de Economía Social*, núm. 7

KLING, R., y LAMB, B., (1999) “IT and Organizational Change in Digital Economies: A Socio-Technical Approach”, *Understanding the Digital Economy: Data, Tools and Research*, Departamento de Comercio de EE.UU., Washington DC

LÓPEZ PASCUAL, J., (2014) “Evolución y análisis de la financiación de la pyme en España”, *ICE: Revista de Economía*, núm. 879

OECD (2014) “Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy”, *OECD Publishing*

SALVADOR SÁEZ, D., (2015) “El crowdfunding no lucrativo, como mecanismo alternativo de financiación en la economía social”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 26

SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO, G., (2016) “La influencia de la economía digital en el concepto de establecimiento permanente en un entorno post-BEPS”, *Quincena Fiscal*, núm. 13

SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., y PÉREZ CHINARRO, E., (2015) “Las entidades de economía social como protagonistas de un nuevo modelo de emprendimiento y medidas legales de apoyo al emprendimiento”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 84

SÁNCHEZ ROGER, M., (2015) “Crowdfunding y la economía de internet”, *Análisis financiero*, núm. 127

SANZ GÓMEZ, R., y LUCAS DURÁN, M., (2015) “Implicaciones tributarias del crowdfunding o financiación colectiva”, *Quincena Fiscal*, núm. 9

SOTO MOYA, M. M., (2016) ‘‘Incentivos a la financiación empresarial: el caso particular de los business angels en España’’, *Cooperativismo y Desarrollo*, vol. 24, núm. 108

ZIMMERMANN, H.D., y KOERNER, V., (1999) ‘‘New Emerging Industrial Structures in the Digital the Case of the Financial Industry’’, *Americas Conference on Information Systems*, Milwaukee, EE.UU.