

©PRACTIVISM

E ECONOMÍA SOCIAL

CES · N.º 49 · CURSO 2026 - 1.º SEMESTRE

UniversidadeVigo

CES

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL

N.º 49 · CURSO 2026 - 1.º SEMESTRE · VIGO (ESPAÑA) · E-ISSN 2660-6348

UniversidadeVigo

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL está incluída na base de datos ISOC do Consello Superior de Investigacións Científicas (CESIC), no repertorio LATINDEX, na Matriz de Información para el Análisis de Revistas (MIAR). Asemesmo, a revista está indexada en DIALNET, Crossref e SCOPUS.



MIAR

Dialnet



Scopus

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL (CES)

EDITA

Servizo de Publicacións da Universidade de Vigo
Gráficas Muriel

DESEÑO LOGOTIPO REVISTA

Antón Pulido Novoa

FONDO DOCUMENTAL A TEXTO COMPLETO E LIBRE ACCESO

<https://revistas.uvigo.es/index.php/CES/issue/archive>

ÍNDICES DISPONÍBLES

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/revista?codigo=332>

DIRECCIÓN DA REVISTA E INTERCAMBIOS

cooperativismo.economiasocial@uvigo.es
Facultade de Ciencias Xurídicas e do Traballo
Campus As Lagoas - Marcosende s/n
36310 Vigo

© Universidade de Vigo / Andavira Editora

Os contidos de CES publicanse baixo a licenza Creative Commons CC-BY-NC-ND 4.0
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

As opinións e feitos consignados en cada artigo son de exclusiva responsabilidade dos seus autores.
The opinions and facts stated in articles are the exclusive responsibility of their authors.

Print ISSN 1130-2682

Impreso en España. Printed in Spain
Imprime: Gráficas Muriel

CONSELLO EDITORIAL

PRESIDENTE

ANXO TATO PLAZA

(Catedrático de Dereito Mercantil. Universidade de Vigo)

EDITORES

DEOLINDA MARIA APARÍCIO MEIRA

(Professora Coordinadora com Agregação. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto (ISCAP/IPP))

MARIA ELISABETE GOMES RAMOS

(Professora Auxiliar com Agregação. Universidade de Coimbra)

TIAGO PIMENTA FERNANDES

(Professor Adjunto. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto (ISCAP/IPP))

FRANCISCO JOSÉ TORRES PÉREZ

(Profesor Titular de Dereito Mercantil. Universidade de Vigo)

MANUEL JOSÉ VÁZQUEZ PENA

(Profesor Titular de Dereito Mercantil. Universidade de A Coruña)

SECRETARIADO

ANA PAULA ROCHA

(Professora Auxiliar. Faculdade de Economia da Universidade do Porto)

CONSELLO CIENTÍFICO

Prof.a. Dra. ROSALÍA ALFONSO SÁNCHEZ (Universidade de Murcia); Prof. Dr. MANUEL BOTANA AGRA (Universidade de Santiago de Compostela); Prof. Dr. PEDRO CAETANO NUNES (Universidade Nova de Lisboa); Prof. Dr. MANUEL CARNEIRO DA FRADA (Faculdade de Direito da Universidade do Porto); Prof. Dr. MARIO DE CONTO (Faculdade de Tecnologia do Cooperativismo - ESCOOP, Brasil); Prof. Dr. JORGE MANUEL COUTINHO DE ABREU (Universidade de Coimbra); Prof. Dr. JULIO COSTAS COMESAÑA (Universidade de Vigo); Prof. Dr. EMANUELE CUSA (Università degli Studi di Milano-Bicocca); Prof.a. Dr. IFIGENIA DOUVITSA (Open University, Atenas); Prof.a. Dra. GEMMA FAJARDO GARCÍA (Universidad de Valencia); Prof. Dr. PABLO FERNÁNDEZ CARBALLO-CALERO (Universidade de Vigo); Prof. Dr. JOSÉ FERREIRA GOMES (Universidade de Lisboa); Prof. Dr. ANTONIO FICI (Università degli Studi del Molise, Italia); Prof. Dr. ENRIQUE GADEA SOLER (Universidad de Deusto); Prof. Dr. ÁLVARO GARRIDO (Universidade de Coimbra); Prof. Dr. Dr. h.c. JOSÉ ANTONIO GÓMEZ SEGADÉ (Universidade de Santiago de Compostela); Prof. Dr. HAGEN HENRY (University of Helsinki, Finlandia); Prof. Dr. DAVID HIEZ (Université du Luxembourg, Luxemburgo); Prof.a. Dr. HYUNGMI KIM (iCooP Korea); Prof. Dr. LICÍNIO LOPES (Universidade de Coimbra); Prof.a. Dra. ELDA MARQUES (Universidade do Porto); Prof.a. Dra. MARIA MIGUEL CARVALHO (Universidade do Minho); Prof.a. Dra. MARÍA JOSÉ MORILLAS JARILLO (Universidad Carlos III); Prof. Dr. RUI NAMORADO † (Universidade de Coimbra); Prof. Dr. JUAN IGNACIO PEINADO GRACIA (Universidad de Málaga); Prof. Dr. RUI PINTO DUARTE (Universidade Católica Portuguesa); Prof.a. Dra. ANA PITA GRANDAL (Universidade de Vigo); Dña. ISABEL SÁNCHEZ CABANELAS (Abogada); Prof. Dr. IAGO SANTOS (Universidade de Vigo); Prof. Dr. ALEXANDRE DE SOVERAL MARTINS (Universidade de Coimbra); Prof. Dr. PAULO DE TARSO DOMINGUES (Universidade do Porto); Prof. Dr. FÁBIO ULHOA COELHO (Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Brasil); Prof. Dra. BENEDITA URBANO (Universidade de Coimbra); Prof. Dr. GER VAN DER SANGEN (Tilburg University, Holanda); Prof. Dr. PAULO VASCONCELOS (Instituto Politécnico do Porto - ISCAP); Prof. Dr. LUIS VELASCO SAMPEDRO (Universidad de Valladolid); Prof. Dr. FRANCISCO VICENT CHULIÀ (Universidad de Valencia); Prof. Dr. INGO WOLFGANG SARLET (Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Brasil).

COLABORAN NESTE NÚMERO

SUSANA BERNARDINO

YOLANDA BLASCO GIL

CONCEIÇÃO CASTRO

UZIEL FLORES ILHUICATZI

ANALaura MEDINA CONDE

DEOLINDA MEIRA

FRANCISCO JESÚS PADILLA FALCÓN

RAQUEL PEREIRA

CLÁUDIA PINTO

SEBASTIÁN REYNA FERNÁNDEZ

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL (CES)

Información detallada da revista dispoñible en:
<https://revistas.webs.uvigo.es/index.php/CES/about>

I.- INFORMACIÓN XERAL DE CES

II.- INFORMACIÓN XERAL PARA AUTORES/AS E REVISORES/AS

II.1.- PROCESO EDITORIAL E REVISIÓN POR PARES

II.2.- INSTRUCCIÓN TÉCNICAS PARA OS AUTORES

III.- CÓDIGO ÉTICO DA REVISTA CES

IV.- DEREITOS DE AUTOR

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL (CES)

Información detallada de la revista disponible en:
<https://revistas.webs.uvigo.es/index.php/CES/about>

I.- INFORMACIÓN GENERAL DE CES

II.- INFORMACIÓN GENERAL PARA AUTORES/AS Y REVISORES/AS

II.1.- PROCESO EDITORIAL Y REVISIÓN POR PARES

II.2.- INSTRUCCIONES TÉCNICAS PARA LOS/AS AUTORES/AS

III.- CÓDIGO ÉTICO DE LA REVISTA CES

IV.- DERECHOS DE AUTOR

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL (CES)

Detailed information of the journal available at:
<https://revistas.webs.uvigo.es/index.php/CES/about>

I.- GENERAL INFORMATION ABOUT CES

II. GENERAL INFORMATION FOR AUTORS AND REVIEWERS

II.1.- EDITORIAL PROCESS AND PEER REVIEW

II.2.- TECHNICAL INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

III.- ETHICAL CODE OF CES JOURNAL

IV.- COPYRIGHT

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL (CES)

Informação detalhada da revista disponível em:
<https://revistas.webs.uvigo.es/index.php/CES/about>

I.- INFORMAÇÃO GERAL DE CES

II.- INFORMAÇÃO GERAL DOS AUTORES / REVISORES / AS

II.1.- PROCESSO EDITORIAL E REVISÃO POR CASAL

II.2.- INSTRUÇÕES TÉCNICAS PARA AUTORES

III.- CÓDIGO DE ÉTICA DA REVISTA CES

IV.- DEREITOS DE AUTOR

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

1. ABREVIATURAS DE TEXTOS LEGALES

CC	Código Civil
CE	Constitución Española
CCom	Código Comercial Portuguê
CCoop	Código Cooperativo Portuguê
C. de co.	Código de Comercio español
CRP	Constituição da República Portuguesa
CSC	Código Portuguê das Sociedades Comerciais
CCiv	Código Civil Portuguê
CPC	Código del Proceso Civil Portuguê
CRCom	Código do Registo Comercial Portuguê
CPen	Código Penal Portuguê
DSR	Direito das Sociedades em Revista
ET	Estatuto de los Trabajadores
LC	Ley de Cooperativas
LCAR	Ley de Cooperativas de Aragón
LCCAN	Ley de Cooperativas de Cantabria
LCCAT	Ley de Cooperativas de Cataluña
LCCrCAT	Ley de regulación del funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Cooperativas de Cataluña
LCCMadrid	Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid
LCCLM	Ley de Cooperativas de Castilla-La Mancha
LCCyL	Ley de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León
LCCV	Ley de cooperativas de la Comunidad Valenciana
LCCrCV	Ley que regula las Cooperativas de Crédito de la Comunidad Valenciana
LCIB	Ley de cooperativas de Baleares
LCG	Ley de Cooperativas de Galicia
LCCrEX	Ley de Crédito Cooperativo de Extremadura
LCCr	Ley Cooperativas de Crédito
LCLR	Ley de Cooperativas de La Rioja
LCONC	Ley Concursal
LCPA	Ley de Cooperativas de la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias
LCPV	Ley de Cooperativas del País Vasco
LCPPV	Ley de la Sociedad Cooperativa Pequeña del País Vasco
LCRM	Ley de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia
LCS	Ley de Contrato de Seguro

LCVFL	Ley para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras
LECv	Ley de Enjuiciamiento Civil
LES	Ley Economía Social
LFCN	Ley Foral de Cooperativas de Navarra
LITSASCE	Ley de implicación de los trabajadores en las sociedades anónimas y cooperativas europeas
LGC 1974	Ley General de Cooperativas
LGC 1987	Ley General de Cooperativas
LMESM	Ley de modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles
LME	Ley sobre Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles
LMV	Ley del Mercado de Valores
LOE	Ley de Ordenación de la Edificación
LOI	Ley Orgánica para la igualdad efectiva de mujeres y hombres
LRFC	Ley sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas
LSC	Ley de Sociedades de Capital
LSCA	Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas
LSCEX	Ley de Sociedades de Cooperativas de Extremadura
LSCEEX	Ley de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura
RESCE	Reglamento CE por el que se regula el Estatuto jurídico de la Sociedad Cooperativa Europea
RLSCA	Reglamento de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas
RRM	Reglamento del Registro Mercantil
TFUE	Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea
TGUE	Tribunal General de la Unión Europea
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea

2. OTRAS ABREVIATURAS

AA.VV.	Autores varios
ACI	Alianza Cooperativa Internacional
ADC	Anuario de Derecho Civil
ADI	Actas de Derecho Industrial
AEC	Anuario de Estudios Cooperativos
AECA	Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas
AL	Actualidad Laboral
al.	Alínea
Art./art.	Artigo/Artículo
BOE	Boletín Oficial del Estado
BOICAC	Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas

BORME	Boletín Oficial del Registro Mercantil
Cap.	Capítulo
CC.AA	Comunidades Autónomas
CCJC	Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil
CES	Cooperativismo e Economía Social
CINIIF	Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera
CIRIEC	Centro Internacional de Investigación e Información de la Economía Social y Cooperativa
cit.	citado
cfr.	Confróntese
Coord.	Coordinador
CTA	Cooperativa de Trabajo Asociado
DGRN	Dirección General de los Registros y Notariado
Dir.	Diretor/Director
Disp. adic.	Disposición adicional
Disp. derog.	Disposición derogatoria/Disposición derogatoria
Disp. final	Disposición final
Disp. transit.	Disposición transitoria
DN	Derecho de los Negocios
Dec.-Lei / DL	Decreto-Lei da República Portuguesa
DOG	Diario Oficial de Galicia
DOUE L	Diario Oficial de la Unión Europea Legislación
DOUE C	Diario Oficial de la Unión Europea Comunicaciones
DR	Diário da República Portuguesa
E. de M.	Exposición de Motivos
edic.	edición
EJB	Enciclopedia Jurídica Básica
FRO	Fondo de Reserva Obligatorio
FRV	Fondo de Reserva Voluntario
IAS	International Accounting Standard
IASB	International Accounting Standards Boards
IASC	International Accounting Standards Committee
ibid.	<i>ibidem</i>
ICAC	Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
id.	<i>idem</i>
L.	Lei
NIC	Normas Internacionales de Contabilidad
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera

núm.	número
op.cít.	obra citada
p.	página/página
p. ex.	por ejemplo
pp.	páginas/páginas
PEME	Pequena e Mediana Empresa
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
RCDI	Revista Crítica de Derecho Inmobiliario
RCP	Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal
RD	Real Decreto
RDGRN	Resolución de la Dirección General de Registros y del Notariado
RDM	Revista de Derecho Mercantil
RDP	Revista de Derecho Privado
RdS	Revista de Derecho de Sociedades
REVESCO	Revista de Estudios Cooperativos
RGD	Revista General de Derecho
RCEJ	Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas (Portugal)
RJ	Repertorio de Jurisprudencia Aranzadi
RJC	Revista Jurídica de Cataluña
ROC	Revisor Oficial de Contas (Portugal)
S.A.	Sociedad Anónima
SQ	Sociedade por cotas (Portugal)
S.A.T.	Sociedad Agraria de Transformación
S.R.L.	Sociedad de Responsabilidad Limitada
SAP	Sentencia de Audiencia Provincial
SCE	Sociedad Cooperativa Europea
STJ	Supremo Tribunal de Justiça (Portugal)
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
T.	Tomo
Tít.	Título
últ.	última
v.	vide
v. gr.	verbi gratia
vid.	véase
Vol.	Volumen

CES

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL

ÍNDICE

I DOUTRINA

- YOLANDA BLASCO GIL, SEBASTIÁN REYNA FERNÁNDEZ, El cooperativismo en España y Portugal durante sus dictaduras del siglo XX. Un estudio jurídico comparado (1887-1974)** 21-38
- SUMARIO:** 1. INTRODUCCIÓN. 2. CIMIENTOS DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO. 3. APOGEO EN CONTEXTOS REPUBLICANOS. 4. RUPTURA, REPRESIÓN Y COOPTACIÓN BAJO LAS DICTADURAS. 4.1. LEY DE COOPERATIVAS DE 1942 Y “LEI GARROTE” DE 1933. 5. EL ESTATUTO FISCAL DE 1954 EN ESPAÑA. 6. ADAPTACIÓN Y RESURGIMIENTO (1950-1974). 7. 1974: PUNTO DE INFLEXIÓN PARA LA DEMOCRACIA. 8. INSTITUCIONALIZACIÓN ACADÉMICA. 9. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.
- DEOLINDA MEIRA, A construção do direito cooperativo em Portugal: evolução legislativa, autonomia e ensino** 39-66
- SUMÁRIO:** : 1. INTRODUÇÃO. 2. UMA ANCESTRAL E SÓLIDA TRADIÇÃO LEGISLATIVA PORTUGUESA EM MATÉRIA DE COOPERATIVAS. 3. A PROBLEMÁTICA DA AUTONOMIA DO DIREITO COOPERATIVO FACE AO DIREITO DAS SOCIEDADES. 4. O ENSINO DO DIREITO COOPERATIVO EM PORTUGAL. 5. CONCLUSÕES. 6. BIBLIOGRAFIA.
- ANALaura MEDINA CONDE, UZIEL FLORES ILHUICATZI, Historia de la cooperativa como parte de la economía social en México del periodo (1876-2013). .** 67-84
- SUMARIO:** 1. INTRODUCCIÓN. 2. METODOLOGÍA. 3. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL COOPERATIVISMO EN MÉXICO. 3.1. ANTECEDENTES Y RAÍCES COMUNITARIAS. 3.2. EL COOPERATIVISMO DURANTE EL PORFIRIATO (1876–1911). 3.3. LA CONSTITUCIÓN DE 1917 Y LA CONSOLIDACIÓN DEL COOPERATIVISMO. 3.4. EL COOPERATIVISMO DURANTE EL CARDENISMO. 3.5. TRANSFORMACIONES EN LOS SEXENIOS DE LUIS ECHEVERRÍA Y JOSÉ LÓPEZ PORTILLO. 3.6. EL MODELO NEOLIBERAL Y LA REDEFINICIÓN DEL COOPERATIVISMO. 3.7. EL MARCO JURÍDICO CONTEMPORÁNEO Y LA ECONOMÍA SOCIAL. 4. CONCLUSIONES. 5. REFERENCIAS.
- FRANCISCO JESÚS PADILLA FALCÓN, Contexto de las empresas del servicio de ayuda a domicilio y elección de la forma jurídica más adecuada como una decisión clave en organizaciones con un alto número de trabajadores** 85-112
- SUMARIO:** 1. INTRODUCCIÓN. 2. NOTAS GENERALES SOBRE EL SECTOR OBJETO DE ANÁLISIS. 3. EL SECTOR DE AYUDA A DOMICILIO COMO UNA POTENCIA ECONÓMICA Y EMPRESARIAL. 4. UN SECTOR EMPRESARIAL DE ELEVADA COMPLEJIDAD ORGANIZATIVA. 5. ANÁLISIS DE LA FORMA JURÍDICA MÁS ADECUADA DE LAS EMPRESAS DEL SERVICIO DE AYUDA A DOMICILIO. 5.1. TIPOS DE EMPRESAS Y RASGOS GENERALES DE LAS MISMAS. 5.2. ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA MÁS ADECUADA EN EL SECTOR DEL SERVICIO DE AYUDA A DOMICILIO. 6. CONCLUSIONES. 7. BIBLIOGRAFÍA.

CONCEIÇÃO CASTRO, SUSANA BERNARDINO, RAQUEL PEREIRA, DEOLINDA MEI- RA, CLÁUDIA PINTO, Social entrepreneurship and higher education: exploring the evolution of research (2003–2025)	113-143
CONTENTS: 1. INTRODUCTION. 2. LITERATURE REVIEW. 3. METHODOLOGY. 4. RESULTS. 4.1. TRENDS IN PUBLICATION VOLUME OVER TIME. 4.2. SOURCE JOURNALS AND CONFERENCES. 4.3. MOST PRODUCTIVE AUTHORS. 4.4. MOST CITED DOCUMENTS. 4.5. COUNTRY AND INSTITUTIONAL CONTRIBUTIONS. 4.6. CO-AUTHORSHIP ANALYSIS. 4.6.1. AUTHOR COLLABORATION NETWORKS. 4.6.2 COUNTRY COLLABORATION. 4.6.3. AUTHORS' KEYWORD CO-OCCURRENCE ANALYSIS. 5. CON- CLUSIONS. 6. REFERENCES.	

CES

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL

INDEX

I DOCTRINE

- YOLANDA BLASCO GIL, SEBASTIÁN REYNA FERNÁNDEZ, Cooperativism in Spain and Portugal during their 20th-century dictatorships: A comparative legal study (1887-1974)** 21-38
- CONTENTS:** 1. INTRODUCTION. 2. FOUNDATIONS OF THE COOPERATIVE MOVEMENT. 3. THE COOPERATIVE MOVEMENT AT ITS PEAK IN REPUBLICAN CONTEXTS. 4. DISRUPTION, REPRESSION, AND CO-OPTION UNDER THE DICTATORSHIPS. 4.1. THE 1942 COOPERATIVE LAW AND THE 1933 "GAG LAW" (LEI GARROTE). 5. THE 1954 TAX STATUTE IN SPAIN. 6. ADAPTATION AND RESURGENCE (1950-1974). 7. 1974: A TURNING POINT FOR DEMOCRACY. 8. ACADEMIC INSTITUTIONALIZATION. 9. CONCLUSIONS. BIBLIOGRAPHY.
- DEOLINDA MEIRA, The emergence of cooperative law in Portugal: legislative evolution, autonomy, and legal education** 39-66
- CONTENTS:** 1. INTRODUCTION. 2. A LONGSTANDING AND ROBUST PORTUGUESE LEGISLATIVE TRADITION IN COOPERATIVE LAW. 3. THE AUTONOMY OF COOPERATIVE LAW IN RELATION TO COMPANY LAW. 4. THE TEACHING OF COOPERATIVE LAW IN PORTUGAL. 5. CONCLUSIONS. 6. REFERENCES.
- ANALaura MEDINA CONDE, UZIEL FLORES ILHUICATZI, History of the cooperative movement as part of the social economy in Mexico (1876-2013).** 67-84
- CONTENTS:** 11. INTRODUCTION. 12. METHODOLOGY. 13. HISTORICAL EVOLUTION OF THE COOPERATIVE MOVEMENT IN MEXICO. 13.1. BACKGROUND AND COMMUNITY-BASED ROOTS. 13.2. THE COOPERATIVE MOVEMENT DURING THE PORFIRIATO (1876-1911). 13.3. THE 1917 CONSTITUTION AND THE CONSOLIDATION OF THE COOPERATIVE MOVEMENT. 13.4. THE COOPERATIVE MOVEMENT DURING THE CÁRDENAS ADMINISTRATION. 13.5. DEVELOPMENTS DURING THE ADMINISTRATIONS OF LUIS ECHEVERRÍA AND JOSÉ LÓPEZ PORTILLO. 13.6. THE NEOLIBERAL MODEL AND THE REDEFINITION OF THE COOPERATIVE MOVEMENT. 13.7. THE CONTEMPORARY LEGAL FRAMEWORK AND THE SOCIAL ECONOMY. 14. CONCLUSIONS. 15. REFERENCES.
- FRANCISCO JESÚS PADILLA FALCÓN, Contexto de las empresas del servicio de ayuda a domicilio y elección de la forma jurídica más adecuada como una decisión clave en organizaciones con un alto número de trabajadores** 85-112
- CONTENTS:** 1. INTRODUCTION. 2. GENERAL NOTES ON THE SECTOR UNDER ANALYSIS. 3. THE HOME CARE SECTOR AS AN ECONOMIC AND BUSINESS POWERHOUSE. 4. A BUSINESS SECTOR OF HIGH ORGANIZATIONAL COMPLEXITY. 5. ANALYSIS OF THE MOST APPROPRIATE LEGAL FORM FOR HOME CARE SERVICE COMPANIES. 5.1. TYPES OF COMPANIES AND THEIR GENERAL CHARACTERISTICS. 5.2. CHOOSING THE MOST APPROPRIATE LEGAL FORM IN THE HOME CARE SERVICES SECTOR. 6. CONCLUSIONS. 7. BIBLIOGRAPHY.

CONCEIÇÃO CASTRO, SUSANA BERNARDINO, RAQUEL PEREIRA, DEOLINDA MEI- RA, CLÁUDIA PINTO, Emprendimiento social y educación superior: análisis de la evolución de la investigación (2003-2025)	113-143
SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 2. REVISIÓN DE LA LITERATURA. 3. METODOLOGÍA. 4. RESULTADOS. 4.1. TENDENCIAS EN EL VOLUMEN DE PUBLICACIONES A LO LARGO DEL TIEMPO. 4.2. REVISTAS Y CONGRESOS DE PUBLICACIÓN. 4.3. AUTORES MÁS PRODUCTIVOS. 4.4. DOCUMENTOS MÁS CITA- DOS. 4.5. CONTRIBUCIONES POR PAÍSES E INSTITUCIONES. 4.6. ANÁLISIS DE COAUTORÍA. 4.6.1. RE- DES DE COLABORACIÓN ENTRE AUTORES. 4.6.2. COLABORACIÓN ENTRE PAÍSES. 4.6.3. ANÁLISIS DE COOCURRENCIA DE LAS PALABRAS CLAVE DE LOS AUTORES. 5. CONCLUSIONES. 6. REFERENCIAS.	

I DOCTRINA

CES
COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL

Núm. 49 (2026), páxs. 21-38
ISSN: 2660-6348

EL COOPERATIVISMO EN ESPAÑA Y PORTUGAL
DURANTE SUS DICTADURAS DEL SIGLO XX. UN
ESTUDIO JURÍDICO COMPARADO (1887-1974)

*COOPERATIVISM IN SPAIN AND PORTUGAL
DURING THEIR 20TH-CENTURY DICTATORSHIPS:
A COMPARATIVE LEGAL STUDY (1887-1974)*

YOLANDA BLASCO GIL¹
SEBASTIÁN REYNA FERNÁNDEZ²

Recepción: 06/06/2026 – Aceptación: 27/08/2026

¹ Profesora de Historia del Derecho y de las Instituciones. Universitat de València. ORCID: 0000-0002-9940-7454. Correo electrónico: yolanda.blasco@uv.es

² Vicepresidente CIRIEC-España. Ex Director General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

“A Jordi Estivill, un referent del cooperativisme i de l’economía social”

RESUMEN

Este artículo analiza la evolución histórica del movimiento asociativo y cooperativo en España (1887-1974) y Portugal (1910-1974), desde su consolidación en contextos liberales y republicanos hasta su represión y adaptación bajo las dictaduras de Franco y Salazar. Pese a la profunda discontinuidad política que supuso la instauración de regímenes autoritarios de inspiración corporativista y católica, ambos movimientos demostraron una notable capacidad de adaptación y transformación. La investigación, basada en una metodología histórico-jurídica con fuentes y bibliografía especializada, evidencia cómo las sociedades cooperativas fueron objeto de promoción, represión y cooptación según el contexto político. Se presta especial atención a los marcos legales y al control institucional, como la aplicación de la Ley de Asociaciones de 1887 en contextos de clandestinidad en España, o, durante la dictadura franquista, la Ley de Cooperación de 1942, que integró al movimiento en la Organización Sindical. El estudio concluye en 1974, año de inflexión pretransicional en ambos países, y subraya el papel que el cooperativismo desempeñó en las nuevas democracias.

PALABRAS CLAVE: Asociacionismo; Cooperativismo; España; Portugal; Dictadura; Control sindical.

ABSTRACT

This comparative study analyzes the evolution of the associative and cooperative movements in Spain (1887-1974) and Portugal (1910-1974), tracing their trajectories from liberal or republican consolidation to repression and adaptation under the Francoist and Salazarist dictatorships. Despite similar authoritarian, corporatist, and Catholic-inspired regimes established in the 1930s, the movements displayed distinct responses and survival strategies, culminating in their significant role during the democratic transitions of the 1970s. The research, based on a historical-legal methodology with specialized sources and bibliography, shows how cooperative societies were subject to promotion, repression, and co-optation depending on the political context. Special attention is paid to legal frameworks and institutional control. The study concludes in 1974, a pre-transition turning point in both countries, and underlines the role that cooperativism played in the new democracies.

KEYWORDS: Associativism; Cooperativism; Spain; Portugal; Dictatorship; Union control.

SUMARIO: 1. Introducción. 2. Cimientos del movimiento cooperativo. 3. Apogeo en contextos republicanos. 4. Ruptura, represión y cooptación bajo las dictaduras. 4.1. Ley de Cooperativas de 1942 y “Lei Garrote” de 1933. 5. El Estatuto Fiscal de 1954 en España. 6. Adaptación y resurgimiento (1950-1974). 7. 1974: punto de inflexión para la democracia. 8. Institucionalización académica. 9. Conclusiones. Bibliografía.

CONTENTS: 1. *Introduction*. 2. *Foundations of the Cooperative Movement*. 3. *The Cooperative Movement at Its Peak in Republican Contexts*. 4. *Disruption, Repression, and Co-optation under the Dictatorships*. 4.1. *The 1942 Cooperative Law and the 1933 “Gag Law” (Lei Garrote)*. 5. *The 1954 Tax Statute in Spain*. 6. *Adaptation and Resurgence (1950–1974)*. 7. *1974: A Turning Point for Democracy*. 8. *Academic Institutionalization*. 9. *Conclusions. Bibliography*.

1. INTRODUCCIÓN

El movimiento cooperativo moderno, inspirado en los principios de Rochdale (Inglaterra), se consolidó en la Península Ibérica a fines del siglo XIX y primeras décadas del XX como expresión de la organización de las clases trabajadoras y de la economía social. Su evolución, sin embargo, estuvo marcada por la inestabilidad política y los cambios de régimen. España y Portugal comparten trayectorias históricas paralelas: ambos conocieron períodos de apertura liberal y republicana que favorecieron el desarrollo del cooperativismo, y ambos sufrieron después largas dictaduras de inspiración corporativista y católica —el franquismo (1939-1975) y el *Estado Novo* (1926-1974)— que intentaron controlar, cooptar o reprimir el movimiento autónomo.

El presente estudio aborda de manera comparada la evolución del movimiento asociativo y cooperativo en España (1887-1974) y Portugal (1910-1974), prestando especial atención a los marcos legales, las estrategias de los regímenes —represión, cooptación y control— y las respuestas del movimiento. Frente a los regímenes autoritarios, se sostiene que, pese a la dureza de la represión y a la eficacia de los mecanismos de control, ambos movimientos demostraron una notable capacidad de adaptación, transformación y supervivencia, encontrando espacios de desarrollo que resultarían fundamentales en las transiciones democráticas de los años setenta¹.

¹ Dedicamos este trabajo a Jordi Estivill, amigo del CIRIEC, cuyos trabajos seguimos. Agradecemos las observaciones de los profesores Carlos García-Gutiérrez y Fernández, Universidad Complutense de Madrid, Jesús Olavarría Iglesia, Universitat de València, y Deolinda Meira, P.Porto/ISCAP.

2. CIMIENTOS DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO

Para el caso español, Francisco Vicent Chuliá, en su “Análisis crítico del nuevo Reglamento de Cooperación (Decreto 2396/1971 del 13 de agosto, BOE 9 de octubre)”, sintetiza la evolución histórica de las cooperativas a través de tres grandes etapas. En un primer momento, en el siglo XIX, las cooperativas operaron en una suerte de “clandestinidad”, ya que la legislación liberal prohibió en principio las asociaciones por considerarlas ilícitas (Reventós Carner, 1960: 71 y ss.; Vicent Chuliá, 1972: 429-538). Una segunda etapa viene marcada por el reconocimiento legal del derecho de asociación, lo que permite la existencia de las cooperativas, aunque sometidas a un estricto control por la Administración Pública. Finalmente, en una tercera etapa se observa una bifurcación jurídica: por un lado, países como Alemania y Austria dotan a las cooperativas de una institución legal propia y diferenciada; por otro, los países de tradición latina —entre ellos España— tienden a asimilarlas a las figuras societarias existentes, civiles o mercantiles. Esta asimilación en los países latinos explica que, históricamente, las cooperativas adquiriesen sustantividad propia al margen del asociacionismo obrero precisamente cuando, voluntaria o legalmente, adoptaban la forma de sociedad.

Vicent Chuliá destaca que las cooperativas poseen una naturaleza *sui generis* que las diferencia de las asociaciones y de las sociedades tradicionales. Su especificidad radica en su estructura y finalidad socioeconómica: son una economía de servicio, no lucrativa, que explota una actividad económica al servicio de sus socios bajo los principios cooperativos. En España, el movimiento cooperativo moderno comenzó a consolidarse de manera institucional en las últimas décadas del XIX, impulsado por el auge de los movimientos obreros, el krausismo, así como la doctrina social de la Iglesia (Blasco Gil, 2025). La promulgación de la Ley de Asociaciones de 1887, en el periodo de la Restauración borbónica, proporcionó por primera vez un marco jurídico estable para el desarrollo de cooperativas de consumo —vinculadas a sociedades de socorros mutuos y ateneos obreros—, agrarias —en especial en el norte— y de crédito —Cajas Rurales—. Dos corrientes principales estructuraron el movimiento: una de inspiración socialista, ligada a la UGT y al PSOE, y otra católica, vinculada a la doctrina social de la Iglesia y a círculos conservadores. Sobre esta segunda corriente, Blasco Gil (2025) examina el papel del cristianismo social y la Iglesia católica en la difusión del modelo cooperativo y su institucionalización jurídica en España. Figuras como el jesuita Antonio Vicent fueron clave en la promoción de Círculos Católicos Obreros y cooperativas agrarias, sentando las bases morales para un cooperativismo confesional que, con tensiones, confluiría con el socialista en la Federación de Cooperativas Españolas (Estivill, 2024).

En Portugal, las primeras cooperativas surgieron en Lisboa y Oporto en la década de 1850, con el impulso del periódico socialista *Ecco dos operarios* (1850)

y del Centro Promotor de Melhoramentos das Classes Laboriosas (1852) (Dias Pereira, 2019; Schwarz Da Silva, 1994). La Ley Basilar de Cooperativas de 2 de julio de 1867 fue la primera ley portuguesa y la segunda del mundo en regular el cooperativismo. Impulsada por el diputado reformista João de Andrade Corvo, se inspiró en la legislación inglesa de 1852 y prusiana de 1867. Como señalan las profesoras Meira y Ramos, la ley respondió a una voluntad política de proporcionar a las clases trabajadoras un instrumento jurídico que aliviara sus condiciones de vida, más que a una demanda social fuerte. A diferencia de otros países, el cristianismo social no tuvo influencia directa en el origen del derecho cooperativo portugués (Meira y Ramos, 2017). La Ley de 1867 fue un texto avanzado para su época. Reconocía principios como el voto femenino en asambleas cooperativas —un aspecto pionero—, la responsabilidad limitada y el capital variable. Sin embargo, estableció una tensión jurídica de larga duración al atribuir a las cooperativas naturaleza comercial (art. 9º), sometiéndolas a la legislación mercantil. Esta dualidad entre su esencia asociativa y su encuadramiento como sociedad mercantil marcaría su evolución posterior. El Código Comercial de 1888 las integró como “sociedades de derecho especial”, sin un estatuto autónomo, lo que generó críticas persistentes.

Durante la Primera República portuguesa (1910-1926), el movimiento recibió un impulso institucional con la integración de dirigentes cooperativistas en el nuevo Ministerio del Trabajo (Rosas y Samara, 2016). Aunque el número total de cooperativas disminuyó ligeramente, el de socios individuales creció, alcanzando las 492 cooperativas con 76.214 miembros en 1929 (Tamagnini, 1930). La creación de la Federación Nacional de Cooperativas y la celebración de un congreso en 1921 evidenciaron su grado de organización. El mutualismo, aunque en declive, mantenía más de medio millón de afiliados en 1930 (Cruz, 1934).

3. APOGEO EN CONTEXTOS REPUBLICANOS

En España, la Segunda República (1931-1936) inauguró una etapa de reconocimiento institucional y expansión sin precedentes. La Constitución de 1931, en su artículo 46, comprometía al Estado a proteger el movimiento cooperativo. Este mandato se materializó en el Decreto de 4 de julio de 1931, promulgado por el Consejo de ministros a propuesta del ministro de Trabajo, Francisco Largo Caballero, convalidado como Ley de la República el 9 de septiembre del mismo año, y que sería la primera Ley de Cooperativas española. Este marco legal, uno de los más avanzados de Europa en su época, fomentó un crecimiento exponencial del movimiento. En el ámbito agrario, la reforma impulsó cooperativas como instrumentos para la modernización y el acceso a la propiedad (Mafakis, 1970). En el urbano, las cooperativas de consumo y vivienda —como la prolífica “Cooperativa Puente de Vallecas” en Madrid— prosperaron, a menudo ligadas a sindicatos y organizaciones políticas de izquierda (Castillo, 2003). El

movimiento se convirtió en un pilar del proyecto de democratización económica y empoderamiento de la clase trabajadora.

En Portugal, a diferencia de España, no hubo una ley específica de similar alcance durante la Primera República. El impulso fue más administrativo y de fomento desde el Estado, con una integración de los líderes del movimiento en las estructuras sociolaborales. El crecimiento fue significativo, pero sin el respaldo constitucional y legislativo del caso español, lo que condicionaría su capacidad de resistencia frente al posterior embate autoritario.

4. RUPTURA, REPRESIÓN Y COOPTACIÓN BAJO LAS DICTADURAS

La Guerra Civil española (1936-1939) y la victoria de los sublevados supuso una ruptura traumática. El nuevo régimen franquista, de inspiración fascista-corporativista y nacionalcatólica, percibió el movimiento cooperativo republicano —en especial el vinculado al socialismo, anarquismo o catalanismo— como un enemigo ideológico a erradicar. La represión sistemática afectó a personas y organizaciones por su oposición política. No parece que la forma cooperativa en sí misma fuera perseguida, sino aquellos socios que se oponían al régimen. Se produjo la disolución de federaciones, la incautación de patrimonios, la depuración de dirigentes y el encarcelamiento o ejecución de muchos de ellos (Casanova, 1999). En general, la maquinaria represiva se articuló desde los primeros momentos.

En el bando de guerra, 18 de julio de 1936, la Junta de Defensa declaró incautados todos los vehículos y medios de comunicación. El 13 de septiembre de 1936 declaró fuera de ley a todos los partidos y agrupaciones políticas y sociales integrados en el llamado Frente Popular (art. 1º), y decretó la incautación de todos los bienes muebles e inmuebles, efectos y documentos pertenecientes a dichas organizaciones, que pasarían a ser propiedad del Estado (art. 2º). Posteriormente, a través del Decreto-ley de 10 de enero de 1937, Franco creó la Comisión de Incautación de Bienes Muebles e Inmuebles de organizaciones y personas que, por acción u omisión, no hubieran apoyado a los sublevados. Esta comisión contaba con delegaciones provinciales presididas por el gobernador civil e integradas por un magistrado y un abogado del Estado, todos ellos designados por la Junta Técnica del Estado. El procedimiento, que podía delegarse en alcaldes o autoridades militares, se iniciaba con la identificación del bien y su inmediata toma de posesión. La declaración de responsabilidad civil era emitida por un juez u oficial del ejército y elevada a la autoridad militar, que fijaba su cuantía. Los bienes pasaban entonces a la Comisión central, que actuaba como titular, mientras que el dinero en efectivo era remitido a la Junta técnica del Estado. Los afectados disponían de un plazo para “recurrir” ante la jurisdicción civil.

La Ley de Responsabilidades Políticas de 9 de febrero de 1939 estableció la propiedad del Estado de los bienes incautados; con la Ley de 23 de septiembre de 1939 se dispuso que los bienes de los sindicatos obreros pasasen a la propiedad de Falange; el Decreto de 14 de diciembre de 1940 estableció la clasificación de los bienes de los sindicatos proscritos y se creó un servicio de incautación y recuperación de bienes; se reguló la inscripción de bienes en los registros en favor del sindicato vertical... La realidad era mucho más dura.

En Portugal, la instauración del *Estado Novo* salazarista (1926-1974) supuso un severo golpe para el tejido asociativo. El régimen autoritario realizó una represión sistemática mediante detenciones, prohibiciones, censura y la creación de la policía política (PIDE). La nueva Constitución y el Estatuto do Trabalho Nacional (1933) proporcionaron el marco legal del estado corporativo (Lucena, 1976), prohibiendo el sindicalismo libre y erradicando el asociacionismo autónomo.

A diferencia del caso español, la Constitución Republicana de 1933 prohibía de manera explícita el decomiso general de bienes. Sin embargo, el régimen de Salazar utilizó otros mecanismos para reprimir a la oposición y, en la práctica, controlar o confiscar bienes. Los Códigos Penales de la época (1852 y 1886) mantuvieron la posibilidad de declarar la pérdida a favor del Estado de objetos obtenidos mediante actividades criminales o productos derivados de prácticas delictivas (Rosas, 1992). Además, se crearon tribunales especiales, como los Tribunales Plenarios por Decreto-ley de 13 de octubre de 1945, para juzgar delitos políticos. Estos tribunales, que funcionaban fuera del sistema judicial ordinario, podían imponer penas accesorias que incluían la pérdida de bienes, además de largas condenas de prisión o confinamiento (Madeira, 2006). Muchos opositores se vieron forzados al exilio, y en algunos casos sus propiedades fueron ocupadas o su capacidad para gestionarlas desde el exterior fue limitada de manera severa. En definitiva, aunque la Constitución portuguesa de 1933 prohibía formalmente el decomiso general, el régimen utilizó tribunales especiales y la legislación penal para lograr efectos similares contra los disidentes políticos, operando dentro de un marco legal que, aunque restrictivo, difería del sistema administrativo de incautación llevado a cabo por el franquismo.

4.1. Ley de Cooperativas de 1942 y “Lei Garrote” de 1933

En España, la Ley de Cooperación de 2 de enero de 1942 y su Reglamento de aplicación (Decreto de 11 de noviembre de 1943) fueron el instrumento para la reorganización y control totalitario del cooperativismo. Esta legislación derogó el marco republicano anterior y buscó transformar la naturaleza del movimiento, anulando su autonomía e integrándolo en el sector público del régimen a través de la Organización Sindical. Sus principales características fueron:

1. Control y subordinación absoluta al Estado a través del sindicato vertical: la Obra Sindical de Cooperación (OSC), dependiente de la Organización Sindical franquista (único sindicato permitido), se convirtió en el eje para “promover, dirigir, vigilar e inspeccionar” todo el movimiento cooperativo (Del Arco, 1987; Romero, 1981). La autonomía de gestión y la independencia política, esencia del cooperativismo, quedaron suprimidas.
2. Integración forzosa en el sistema corporativista: se ordenó integrar todas las entidades previas en la Organización Sindical, eliminando cualquier estructura federativa independiente (Palomo, 2024). Esta medida supuso la incautación de hecho del movimiento y su redefinición como un instrumento más de la política social y económica del régimen.
3. Redefinición ideológica y pérdida de la democracia interna: se redefinieron los principios cooperativos bajo la ideología del nacionalcatolicismo y el Fuero del Trabajo, otorgando a los delegados sindicales (falangistas) amplios poderes de veto y supervisión sobre los órganos de gobierno de las cooperativas (Del Arco, 1987; Girón, 1951). La voluntad de los socios quedaba supeditada al criterio del delegado del régimen.
4. Estructura jerárquica y control piramidal: se creó una pirámide organizativa controlada desde la cúspide por la OSC, con Uniones Territoriales y Nacionales de Cooperativas que actuaban como meras correas de transmisión de las directrices del partido único y el Estado.
5. Violación del principio de independencia cooperativa: la ley contradujo el principio de neutralidad política y autonomía de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), al convertir a las cooperativas en herramientas del Estado totalitario y no en organizaciones de la sociedad civil.

Para el caso de España, como cita Vicent Chuliá, el autor García Gallardo al analizar la evolución legislativa, distingue tres fases: la primera, durante el Estado capitalista liberal -Monarquía alfoncina-, con la aparición de textos que regulan formas específicas de cooperativas (Blasco, 2024 y 2025; Pavón Romero, 2025); la segunda, durante la República, con la aprobación de la Ley de 1931, una ley general de cooperativas, integradora y adaptada a la realidad del momento (Pino, 2024); y la tercera, bajo el Franquismo, con la promulgación de las Leyes de 1938 y 1942, que adaptan la regulación al nuevo régimen, implicando la pérdida de los principios democráticos en el seno de las cooperativas (Blasco Gil, 2025).

En Portugal, la estrategia de control fue más fiscal y asfixiante. La llamada “Lei Garrote” de 1933, bajo el pretexto de combatir la “competencia desleal”, negó a las cooperativas la exención fiscal en operaciones con terceros (no socios), afectando de manera especial a las cooperativas de consumo y llevándolas a un progresivo aislamiento y asfixia económica (Namorado, 2000). Como señala la

historiadora Joana Dias Pereira, “las cooperativas no fueron liquidadas por decreto, sino por asfixia” (Dias Pereira, 2019: 24).

Ambos regímenes fomentaron un cooperativismo agrario corporativo y controlado, como instrumento de intervención económica y control social. En España, se promovieron las Cajas Rurales católicas y las cooperativas integradas en la Hermandad Nacional de Labradores y Ganaderos, alineadas con el nacional-catolicismo (Vañó Vañó, 2024). En Portugal, desde finales de los años cuarenta, se impulsaron cooperativas agrícolas estatales para incrementar la productividad en sectores como el vino y los productos lácteos, siguiendo un modelo análogo al franquista (Medina-Albadalejo, 2017). En 1968 existían 455 cooperativas agrícolas de este tipo (Silva Lourenço, 1969). Paralelamente, se perseguía a las mutualidades y cooperativas urbanas de consumo y producción, a menudo infiltradas por la oposición clandestina (Schwarz da Silva, 1994: 266). Para 1968, de 174 cooperativas urbanas, unas 72 estaban agrupadas en Unicoope, con unos 70.000 socios (Garrido, 2016a: 223; Estivill, 2024).

Los ideólogos de ambos regímenes intentaron presentar una afinidad entre corporativismo y cooperativismo. En Portugal, el ministro de Corporaciones declaró en 1951 que ambos estaban “animados por el mismo espíritu” (Aboim Pires, 2023: 638), distinguiendo entre un cooperativismo “constructivo” asimilable y otro “revolucionario” a erradicar (Gonçalves Ribeiro, 2012: 19).

5. EL ESTATUTO FISCAL DE 1954 EN ESPAÑA

A partir de los años cincuenta, el giro del franquismo hacia políticas desarrollistas y de apertura tecnocrática generó contradicciones en el tratamiento del cooperativismo. La necesidad de modernizar la agricultura para superar la autarquía y, posteriormente, para impulsar la exportación, llevó al régimen a tolerar e incluso fomentar ciertas formas cooperativas, siempre bajo estricta vigilancia. El Estatuto Fiscal de las Empresas Cooperativas de 1954 no supuso un control adicional, sino un intento de racionalizar y estimular la actividad económica cooperativa, dentro de los límites del sistema corporativo instaurado en 1942. Esta norma, menos restrictiva que la ley orgánica en el control político, buscaba incentivar la productividad agraria con un trato fiscal diferenciado, sin ceder en el control que la Organización Sindical ejercía sobre las entidades (Blasco Gil, 2025).

El Estatuto de 1954 establecía beneficios fiscales para las cooperativas: exención del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y del Impuesto General sobre el Tráfico de Empresas para las operaciones realizadas entre la cooperativa y sus socios; bonificaciones en la cuota del Impuesto Industrial; y deducibilidad de las cantidades distribuidas a los socios como retorno cooperativo, siempre que se ajustaran a los estatutos. Sin embargo, estos beneficios estaban condicionados al

cumplimiento de los principios cooperativos formales —como la exclusividad de las operaciones con socios— y, sobre todo, a la adhesión ideológica y al control de la Organización Sindical. El Estatuto no implicaba, por tanto, una liberalización del movimiento, sino un intento de hacer más eficiente el modelo de cooperativismo sectorial ya aceptado.

Este Estatuto sentó las bases para el posterior Estatuto Fiscal de 1969, que profundizaría en la distinción entre cooperativas “protegidas” y “no protegidas” en función de su tamaño y actividad, vinculando los beneficios fiscales a límites de renta de los socios y al mantenimiento de un carácter marcadamente agrario y primario en sus operaciones (Romero, 1981). Esta política fiscal selectiva reflejaba la voluntad del régimen de fomentar un cooperativismo económicamente viable, pero políticamente dócil, desactivado de cualquier potencial democratizador.

6. ADAPTACIÓN Y RESURGIMIENTO (1950-1974)

En España, con el giro desarrollista, el cooperativismo experimentó una paradójica revitalización. La necesidad de modernizar la agricultura impulsó una nueva oleada de cooperativas agrarias, especialmente en regiones como Andalucía —algodón, aceite— y la meseta —cereal—, ahora fomentadas desde el Ministerio de Agricultura (Clar, 2007). De manera simultánea, en regiones con fuerte identidad y presión social, surgieron experiencias que, dentro de los límites del sistema, buscaron recuperar el espíritu original. El caso más emblemático es el de Mondragón, en el País Vasco (De la Fuente, 2025). Fundado en 1956 por el sacerdote José María Arizmendiarieta, surgió en un contexto de reconversión industrial y preservación cultural y con fuertes vinculaciones religiosas, logrando un éxito económico extraordinario bajo una fórmula cooperativa integral que el régimen toleró por su eficacia y apoliticismo formal (Whyte y Whyte, 1991). Este modelo demostró la viabilidad de la gestión democrática de una empresa incluso en un marco político hostil (Estivill, 2024).

De manera paralela, en los años sesenta y primeros setenta, el asociacionismo vecinal y cultural en las periferias urbanas de las grandes ciudades —Comisiones de Barrio— se convirtió en un semillero de prácticas democráticas y de oposición al régimen (Castells, 1986). También hay que resaltar la influencia de los sindicatos de clase (CCOO y UGT), aun clandestinos, pero influyentes en los primeros procesos de reconversión industrial, en particular a partir de la crisis de las materias primas en 1973.

Un movimiento significativo se produjo con el Reglamento de Cooperación de 1971 y sus modificaciones posteriores. El análisis de Francisco Vicent Chuliá, en su trabajo sobre el Reglamento de 1971, señala que, aunque el marco legal seguía siendo la ley de 1942, el nuevo reglamento introdujo cambios que, sin suponer una liberalización, redujeron el papel de la Obra Sindical de Cooperación (OSC)

en la vida interna de las cooperativas (Vicent Chuliá, 1972). Esta reducción del intervencionismo de la OSC no puede entenderse sin hacer referencia al contexto político: la llegada de ministros tecnócratas del Opus Dei y cierta presión internacional por una apertura moderada del régimen comenzaban a resquebrajar el monopolio de Falange sobre la organización sindical. Sin embargo, como advierte Vicent Chuliá, estos cambios no implicaban una “suavización” del marco represivo, ya que la OSC seguía teniendo competencias inspectoras y de tutela, y la autonomía cooperativa distaba mucho de ser restaurada. Se trataba más de un ajuste para ganar eficiencia que de una concesión a la democracia interna.

En este contexto, desde el ámbito académico y profesional se abogó por una profunda reforma de la legislación cooperativa española para superar las herencias del periodo anterior. Las propuestas se centraron en: superar la uniformidad ideológica impuesta a través de la OSC, que impedía el pluralismo en el sector; suprimir los restos del control del sindicato vertical y sustituirlos por un sistema de autocontrol gestionado por las propias instituciones representativas del cooperativismo; y reconfigurar el control público, dejándolo en manos del Ministerio de Trabajo y de otros ministerios competentes por razón de la materia (Vicent Chuliá, 1972).

En Portugal, como han recogido Deolinda Meira y Jordi Estivill, en sus trabajos, que seguimos, el resurgir estuvo más vinculado a la oposición intelectual y al dinamismo de redes urbanas. La figura clave fue António Sérgio (1883-1969), quien defendía una “república cooperativa integral, donde la democracia política se complementara con una democracia económica a través de cooperativas de consumo” (Sérgio, 1933). Su pensamiento, difundido desde la revista *Seara Nova*, aglutinó a un grupo heterogéneo y se convirtió en referente del movimiento democrático (Ferreira da Costa, 1984). En 1955, su influencia impulsó la fundación de Unicoope, cooperativa de segundo grado (central de compras). La “Reunión Magna” de 1956, que congregó a 31 cooperativas, buscó afirmar la identidad y coordinación del sector (Dias Pereira, 2019).

El ciclo político iniciado con las revueltas estudiantiles de 1962 revitalizó aún más el cooperativismo, con la incorporación de nuevas generaciones, el apoyo de la Federación de Cooperativas de Consumo sueca —que facilitó el ingreso de Unicoope en la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en 1972— y el auge de cooperativas de vivienda y culturales —como Pragma y Confronto— que trascendían el modelo económico convencional y servían de refugio a la oposición (Santos, 2009). La respuesta del régimen salazarista fue la Ley de 24 de septiembre de 1972, que definía a las sociedades cooperativas con un carácter estrictamente comercial, en un intento de vaciarlas de su contenido social y democrático. La reacción del movimiento fue inmediata y audaz: decenas de cooperativas emitieron protestas formales, celebraron asambleas y publicaron un libro-alegato en *Seara Nova*, defendiendo el carácter integral y emancipador del cooperativismo. El re-

glamento posterior fue ampliamente rechazado y en muchos casos no aplicado. El cooperativismo portugués había perdido el miedo (Estivill, 2024).

7. 1974: PUNTO DE INFLEXIÓN PARA LA DEMOCRACIA

En ambos países, el año 1974 marca el fin del período autoritario y la apertura de una nueva etapa para el movimiento cooperativo.

En Portugal, la Revolución de los Claveles, en abril de 1974, generó un clima de efervescencia cívica y autogestión que triplicó el número de cooperativas (Meira y Gomes, 2015-2016; Cotinho, 2003; Dias Pereira, 2020), e integró al movimiento en el proceso democrático.

En España, el año 1974 se sitúa en la crisis terminal del franquismo. Esta crisis no fue producto de una derrota militar ni de una revolución triunfante, sino de un proceso vegetativo: Francisco Franco murió en la cama el 20 de noviembre de 1975. Durante cuarenta años, la oposición no fue capaz de derrocarlo, un hecho histórico ineludible para comprender el contexto en el que se desenvolvía el cooperativismo. El asesinato de Carrero Blanco en 1973 y la presión social crearon un ambiente propicio para la apertura política. El movimiento cooperativo, aunque aun legalmente encorsetado por la ley de 1942, mostraba ya una vitalidad y diversidad —agraria, industrial, de servicios, educativa— que desbordaba el marco corporativo, en parte gracias a los pequeños resquicios abiertos por normas como el Reglamento de 1971, analizado por Vicent Chuliá. Esta efervescencia anticipaba su desarrollo posterior con la Ley de Cooperativas de 1974, todavía en la Dictadura, su posterior Reglamento de 1978 —primer paso en la transición— y la Ley General de Cooperativas de 1987, ya en democracia y con un gobierno socialista.

8. INSTITUCIONALIZACIÓN ACADÉMICA

En paralelo a esta evolución histórica y legal, el cooperativismo fue ganando espacio en el ámbito académico, lo que contribuyó a su consolidación conceptual y a la formación de los cuadros que liderarían su desarrollo en democracia. En España, es destacable la labor de pioneros como Sebastián Reyna, a quien concedieron la medalla de Antonio Sérgio en los años ochenta, así como a José Luis Monzón, desde CIRIEC-España, Gemma Fajardo y Jesús Olavarría Iglesia, quienes tuvieron un papel destacado en la creación de IUDESCOOP (Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativismo) en la Universitat de València. Este momento institucional, recogido en el libro homenaje al profesor Monzón, dotó al cooperativismo de un centro de investigación y docencia especializado (Chaves y Vañó, 2021).

Asimismo, cabe destacar la contribución de los profesores Jesús Olavarría y Gemma Fajardo a la docencia del Derecho cooperativo. Su trabajo fue clave para

la creación de la asignatura de Derecho Agrario y Cooperativo en el Departamento de Derecho Mercantil, una innovación académica que situó al cooperativismo en el centro del debate jurídico. Esta labor, reconocida, evidencia cómo el estudio del cooperativismo se fue integrando en las disciplinas jurídicas tradicionales, formando a futuros juristas y gestores en los principios de la economía social (Olavarría, 2023). También en la Universitat de València, Rafael Chaves en Economía, María José Vañó en Derecho (en la dirección de IUDESCOOP y en los proyectos liderados) y en la Universitat Politècnica de València Juan Juliá, Elena Meliá, entre otros, contribuyeron al auge de la economía social desde la academia. En Galicia, María Bastida y Maite Cancelo; en el País Vasco, Aitziber Etxezarreta; en Catalunya, Jordi Estivill, Eloi Serrano, entre otros; en Zaragoza Carmen Marcuello, Millán Díaz-Foncea; Inmaculada Carrasco desde Castilla-La Mancha; desde la presidencia de Ciriec Adoración Mozas, Carlos Vargas Vasserot en Almería; en Córdoba Manuel García... imposible citarlos a todos y todas.

Hay que mencionar la labor realizada en aquellos años en el ámbito educativo por la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP), la Escuela de Estudios Cooperativos EESCOOP y por la revista REVESCO, en la actualidad vinculadas a la Universidad Complutense de Madrid, con Paloma Bel, Gustavo Lejarriaga, Josefina Fernández-Guadano, Carlos García-Gutiérrez.

En Portugal, las labores impulsoras de la Economía Social han sido muy valiosas, pueden ejemplificarse en la profesora de la Universidad Técnica de Oporto, Deolinda Meira, Premio Antonio Sérgio de Cooperación y Solidaridad 2022, quien ha contribuido de manera decisiva al estudio y la difusión del derecho cooperativo. También hay que valorar de forma muy especial la labor histórica del Instituto de Formación Cooperativa “António Sérgio”, actualmente con forma cooperativa (CASES), pero que durante años fue el centro público de educación cooperativa más importante de Portugal. Antonio Sérgio, como pedagogo, fue el principal impulsor del cooperativismo democrático en Portugal durante el siglo XX. Tras un exilio en París, donde entró en contacto con el pensamiento cooperativista francés, regresó a Lisboa para promover un modelo de república basado en la complementariedad entre la democracia política y la económica, a través de las cooperativas de consumo. De ideología socialista independiente y con una sólida formación multidisciplinar, logró reunir en torno a sí a un amplio espectro ideológico -libertarios, católicos, socialistas, comunistas y republicanos-. Su influencia, como se ha comentado, se canalizó a través de publicaciones clave como *Seara Nova* y el Boletín cooperativista, que inspiraron la creación de Unicoope en 1955, cooperativa de segundo grado que actuó como central de compras. Su figura fue central en el movimiento cooperativo democrático portugués, complementada por la labor formativa del Ateneo Cooperativo de Lisboa.

Así como influyente ha sido el magisterio del profesor de la Universidad de Coimbra, Rui Namorado, otro de los grandes impulsores del cooperativismo y de

la economía social en Portugal, fallecido en 2025. Sirva este trabajo como reconocimiento a la labor y a la dedicación de todos estos investigadores.

9. CONCLUSIONES

El estudio comparativo en las dictaduras estudiadas revela una dialéctica común de persecución, adaptación y recuperación, así como divergencias significativas en las estrategias de control y las formas de resistencia.

Existen patrones comunes ya que ambos movimientos sufrieron una represión inicial y una posterior cooptación corporativa bajo dictaduras de inspiración similar. Los dos regímenes establecieron Estados corporativos que prohibieron el sindicalismo libre e intentaron erradicar el asociacionismo autónomo. También ambos fomentaron un cooperativismo agrario sectorial como instrumento de control y productividad. Demostraron una notable capacidad de adaptación, encontrando espacios de desarrollo (Mondragón en España; Unicoope y las cooperativas culturales en Portugal). En vísperas de la transición democrática, ambos movimientos habían preservado un sustrato socioeconómico vivo, listo para emerger como actores relevantes.

Sin embargo, existen divergencias significativas puesto que la estrategia de control fue más institucional y de integración en el sector público a través del sindicato vertical en España (Ley de Cooperativas de 1942), mientras que en Portugal fue más fiscal y asfixiante (“Lei Garrote” de 1933). La resistencia adoptó formas distintas: en España, a través de experiencias de eficacia económica toleradas (Mondragón), del asociacionismo vecinal, y de una evolución legal que, como señaló Vicent Chuliá, comenzó a reducir el papel de la OSC en los años setenta; en Portugal, mediante una resistencia intelectual articulada en torno a figuras como António Sérgio y la creación de redes cooperativas urbanas de carácter opositor. El punto de inflexión fue diferente: en Portugal, una revolución que liberó inmediatamente el potencial cooperativo; en España, una transición gradual en la que el movimiento, aún constreñido legalmente, fue ganando espacios hasta la derogación definitiva de la legislación franquista.

En definitiva, pese a la dureza de la represión y la eficacia de los mecanismos de control, el movimiento cooperativo en España y Portugal no solo sobrevivió, sino que se transformó y mantuvo viva una cultura de la cooperación y la ayuda mutua que resultaría fundamental en la construcción de las nuevas democracias ibéricas. El mérito de esta supervivencia y transformación corresponde, fundamentalmente, a los socios de las sociedades cooperativas, que son los verdaderos protagonistas de esta historia, así como a los académicos, juristas, economistas y profesionales del cooperativismo de distintos sectores, que sentaron las bases para su reconocimiento y estudio.

BIBLIOGRAFÍA

- ABOIM PIRES, Luís (2023). “Economia social e corporativismo: a formação da rede de cooperativas hortofrutícolas em Portugal (Anos 1940-1970)”, *Revista História Econômica & História de Empresas*, 26 (3), 615-647.
- BLASCO GIL, Yolanda (2024). “El Krausismo valenciano ante la Ley de Asociaciones de 1887. Las lecciones del catedrático Eduardo Soler Pérez (1845-1907)”. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 46, 153-180.
- BLASCO GIL, Yolanda (2025a). “Cristianismo social y doctrina social de la iglesia católica: Derecho Cooperativo s. XIX-XX”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 151, 41-50.
- BLASCO GIL, Yolanda (2025b). “Legislación cooperativa en la posguerra”, *Iuslabor. Revista de Derecho del Trabajo y Seguridad Social*, 1, 195-226.
- CASANOVA, Julián (1999). “Represión y violencia en la España franquista”. En SANTOS JULIÁ, Santos (Coord.), *Víctimas de la guerra civil*, Temas de Hoy, Madrid, 185-242.
- CASTILLO, Santiago (2003). “El asociacionismo en la España contemporánea”. En PAN-MONTOJO, Juan (coord.), *Más se perdió en Cuba. España, 1898 y la crisis de fin de siglo*, Marcial Pons, Madrid, 273-304.
- CASTELLS, Manuel (1986). *La ciudad y las masas*, Alianza Editorial, Madrid.
- CHAVES ÁVILA, Rafael y VAÑÓ VAÑÓ, María José (coords.) (2021). *La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado en homenaje al profesor José Luis Monzón Campos*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- CHAVES ÁVILA, Rafael y VAÑÓ VAÑÓ, María José (coords.) (2023). *Dos decenios actividad universitaria en economía social, cooperativismo y emprendimiento desde el Instituto Universitario IUDESCOOP*, Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC.
- CLAR, Ernesto (2007). “Política agraria y cooperativismo en el franquismo”. *Historia Agraria*, 41, 125-152.
- COTINHO, Manuela (2003). *Economia social em Portugal*, CPIHTS, Lisboa.
- CRUZ, Domingos da (1934). *A mutualidade em Portugal*, Imprensa da Universidade, Coimbra.
- DE LA FUENTE, Miguel (2025). “Una mirada jurídica de la socio-historia del cooperativismo en Euskal Herria”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 48, 259-290. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.48.29423>
- DEL ARCO ÁLVAREZ, Juan (1987). *La legislación cooperativa española*, Instituto de Estudios Cooperativos, Madrid.
- DÍAS PEREIRA, Joana (2019). “A reação conservadora e a resistência do associativismo livre nas vésperas do Salazarismo”. *O Pelourinho: Boletín de Relaciones Transfronterizas*, Nº 23 (2ª época), 13-61.
- DÍAS PEREIRA, Joana (2020). *Associativismo Livre. Uma história de fraternidade e progresso (1834-1926)*, Edições Almedina, Coimbra.
- ESTIVILL, Jordi (2024). “Una historia comparada de la Economía Social en el Sur de Europa”. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 46, 335-376. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.46.29032>

- FERREIRA DA COSTA, Fernando (org.) (1984). *António Sérgio. Sobre o sistema cooperativista*, Livraria Sá Da Costa Editora, Lisboa.
- GARRIDO, Álvaro (2016a). *Uma história da economia social*, Tinta da China, Lisboa.
- GARRIDO, Álvaro (2016b). *Queremos uma economia nova. Estado Novo e corporativismo*, Círculo de Leitores, Lisboa.
- GIRÓN DE VELASCO, Juan Antonio (1951). *Quince años de política social dirigida por Franco*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- GONÇALVES RIBEIRO, João P. (2012). *Contributo para a história do Cooperativismo durante o Estado Novo*, tesis doctoral, ISCTE, Lisboa.
- HERRERA, Aurelio (2007). “Las dos tradiciones del cooperativismo español”. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 58, 5-30.
- LUCENA, Manuel de (1976). *Evolução do sistema corporativo português: O Salazarismo* (Vol. II), Perspectivas e Realidades, Lisboa.
- MADEIRA, João (2006). *O Tribunal Plenário. Justiça e repressão política no Estado Novo*, tesis doctoral, Universidade de Coimbra.
- MALEFAKIS, Edward (1970). *Agrarian reform and peasant revolution in Spain: Origins of the Civil War*, Yale University Press, New Haven.
- MEDINA-ALBADALEJO, Francisco J. (2017). “Too little intervention or too much? The contribution of the State to the development of wine cooperatives in Spain”. *Revista de História Industrial*, 70, 77-108.
- MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete Gomes (2015-2016). “A reforma do código cooperativo em Portugal”. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 38, 77-108.
- MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete Gomes (2025). *A Lei Basilar das Cooperativas: Pioneirismo e Modernidade*. Reedición conmemorativa, CASES, Lisboa.
- MEIRA, Deolinda; CASTRO, Conceição & ANTUNES, Sofia (2024). “The right to work-life balance in Portuguese cooperatives. A legal and empirical analysis”. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 111, 329-360. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.111.28037
- NAMORADO, Rui (2000). *Introdução ao direito cooperativo: para uma expressão jurídica da cooperatividade*, Almedina, Coimbra.
- OLAVARRÍA IGLESIA, Jesús (2023). “El derecho cooperativo y la economía social en el departamento de derecho mercantil de la UVEG hasta la creación de IUDESCOOP”, en *Dos decenios actividad universitaria en economía social, cooperativismo y emprendimiento desde el Instituto Universitario: IUDESCOOP*, Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC, 45-52.
- PALOMO ZURDO, Ricardo Javier (2024). *El control sindical del cooperativismo agrario*, Editorial Síntesis, Madrid.
- PAVÓN ROMERO, Armando (2025). “Las cooperativas en España, siglo XIX. La perspectiva de Joaquín Díaz de Rábago”. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 48, 41-70.
- PINO ABAD, Miguel (2024). “La Ley de Cooperativas de 1931: contexto, contenido y pervivencia”. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 46, 303-334.

- REVENTÓS I CARNER, Joan (1960). *El movimiento cooperativo en España*, Ariel, Barcelona.
- ROMERO, Andrés Santiago (1981). *Economía de las empresas cooperativas*, Instituto de Estudios Cooperativos, Madrid.
- ROSAS, Fernando (coord.) (1992). *Portugal e o Estado Novo (1930-1960)*, Editorial Presença, Lisboa.
- ROSAS, Fernando & SAMARA, Maria Alice (2016). *Ministério do Trabalho. 100 anos*, Tinta da China, Lisboa.
- ROSENDO, Vítor (1996). *O Mutualismo em Portugal. Dois séculos de história e suas origens*, Montepio Geral, Lisboa.
- SANTANA, Emídio (1982). *Memórias de um militante anarco-sindicalista*, CEPS, Lisboa.
- SANTOS, José Hipólito (2009). *Maneiras cooperativas de pensar e agir. Contributo para a História do Cooperativismo*, Edições Universitárias Lusófonas, Lisboa.
- SANTOS JULIÁ, Santos (Coord.) (1999). *Víctimas de la guerra civil*, Temas de Hoy, Madrid.
- SCHWARZ DA SILVA, Henrique (1994). “Cooperativas de Portugal, pasado e presente, entre a mudança e a continuidade”. *Anuario de Estudios Cooperativos*, 1, 13-27.
- SÉRGIO, António (1933). “Cooperativa e Parlamento”, *Revista Seara Nova*, 344, 126-127.
- SILVA LOURENÇO, João da (1969). “Importância actual da cooperação agrícola no mundo e Portugal”, *Revista Agronómica*, 3 (4).
- TAMAGNINI BARBOSA, Raúl (1930). *Cooperativismo, Modalidades e aspectos*, Imprensa Social, Porto.
- VAÑÓ VAÑÓ, María José; MEIRA, Deolinda & OLIVEIRA, Teresa Carla (dirs.) (2024). *PowerCoop. Comunidades energéticas de autoconsumo: análisis organizacional desde una perspectiva jurídica, de gestión y tecnología*, Universitat de València, CIRIEC-España.
- VICENT CHULIÁ, Francisco (1972). “Análisis crítico del nuevo Reglamento de Cooperación (Decreto 2396/1971 de 13 de agosto, BOE de 9 de octubre)”, *Revista de Derecho Mercantil*, 125-126, 429-538.
- WHYTE, William Foote & WHYTE, Kathleen King (1991). *Making Mondragón: The Growth and Dynamics of the Worker Cooperative Complex*, ILR Press, Ithaca.

A CONSTRUÇÃO DO DIREITO COOPERATIVO EM PORTUGAL:
EVOLUÇÃO LEGISLATIVA, AUTONOMIA E ENSINO¹

*THE EMERGENCE OF COOPERATIVE LAW
IN PORTUGAL: LEGISLATIVE EVOLUTION,
AUTONOMY, AND LEGAL EDUCATION*

DEOLINDA MEIRA²

Recepción: 15/07/2026 – Aceptación: 28/08/2026

¹ O presente texto corresponde a uma versão parcialmente adaptada do Volume I do Relatório apresentado pela Autora para efeitos das provas de Agregação, realizadas na Faculdade de Direito da Universidade do Porto, em 11 de maio de 2026, tendo sido introduzidas as alterações necessárias à sua adequação às normas editoriais da presente revista.

² Professora Coordenadora com Agregação em Direito, CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto, Portugal. Correio postal: Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Rua Jaime Lopes de Amorim, 4465-004 S. Mamede de Infesta, PORTUGAL Email: meira@iscap.ipp.pt. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2301-4881>

RESUMO

Partindo de uma perspectiva histórico-jurídica, este artigo analisa os principais marcos da evolução legislativa portuguesa, desde a Lei Basilar do Cooperativismo de 2 de julho de 1867, passando pela integração das cooperativas no Código Comercial de 1888, até à autonomização formal do regime jurídico cooperativo com o Código Cooperativo de 1980 e as sucessivas reformas de 1996 e 2015.

A autonomização legislativa do Direito Cooperativo foi acompanhada pela consolidação de um regime jurídico próprio, a par de uma estreita articulação com o Direito das Sociedades, designadamente através do regime de direito subsidiário e do intenso debate doutrinal e jurisprudencial sobre a natureza jurídica das cooperativas. Neste contexto, analisam-se as principais correntes doutrinárias e a evolução recente da jurisprudência portuguesa relativa à autonomia do Direito Cooperativo.

Por fim, o artigo examina a evolução do ensino e da investigação em Direito Cooperativo em Portugal, identificando os seus principais protagonistas e instituições, bem como as limitações que continuam a marcar a afirmação desta disciplina no ensino jurídico universitário português.

PALAVRAS-CHAVE: Direito Cooperativo; legislação cooperativa; Código Cooperativo; autonomia do Direito Cooperativo; ensino do Direito Cooperativo.

ABSTRACT

Adopting a historical-legal perspective, this article examines the main milestones in the evolution of Portuguese cooperative legislation, from the Basic Cooperative Act of 2 July 1867, through the incorporation of cooperatives into the Commercial Code of 1888, to the formal establishment of an autonomous legal framework with the Cooperative Code of 1980 and its subsequent reforms in 1996 and 2015.

The legislative autonomy of Cooperative Law was accompanied by the consolidation of a distinct legal framework, while maintaining a close relationship with Company Law, particularly through the application of subsidiary legal rules and the extensive doctrinal and judicial debate concerning the legal nature of cooperatives. Against this background, the article analyses the main doctrinal approaches and the recent evolution of Portuguese case law concerning the autonomy of Cooperative Law.

Finally, the article examines the development of teaching and research in Cooperative Law in Portugal, identifying its principal scholars and institutions, as well as the limitations that continue to hinder the full recognition of this discipline within Portuguese university legal education.

KEYWORDS: Cooperative Law; cooperative legislation; Cooperative Code; autonomy of Cooperative Law; teaching of Cooperative Law.

SUMÁRIO: 1. Introdução. 2. Uma ancestral e sólida tradição legislativa portuguesa em matéria de cooperativas. 3. A problemática da autonomia do Direito Cooperativo face ao Direito das Sociedades. 4. O ensino do Direito Cooperativo em Portugal. 5. Conclusões. 6. Bibliografia.

CONTENTS: 1. *Introduction.* 2. *A Longstanding and Robust Portuguese Legislative Tradition in Cooperative Law.* 3. *The Autonomy of Cooperative Law in Relation to Company Law.* 4. *The Teaching of Cooperative Law in Portugal.* 5. *Conclusions.* 6. *References.*

1. INTRODUÇÃO

A história do cooperativismo português confunde-se, em larga medida, com a história da sua legislação. Desde a aprovação da Lei Basilar do Cooperativismo, de 2 de julho de 1867, Portugal assumiu uma posição pioneira no panorama europeu, sendo um dos primeiros ordenamentos jurídicos a reconhecer um regime jurídico próprio para as cooperativas. A aprovação da Lei Basilar deu início a um processo contínuo de construção do regime jurídico das cooperativas, que o presente estudo visa analisar, articulando-o com a progressiva autonomização do Direito Cooperativo em relação ao Direito das Sociedades e com a influência desse processo na consolidação da doutrina e no ensino universitário desta disciplina.

Assim, através de uma abordagem histórico-jurídica, pretende-se identificar os principais momentos da evolução da legislação cooperativa portuguesa, desde a Lei Basilar de 1867 até ao atual Código Cooperativo, evidenciando as sucessivas alterações do regime jurídico. Paralelamente, procura-se demonstrar que a autonomização formal do Direito Cooperativo não eliminou o diálogo permanente com o Direito das Sociedades, antes originou um dos debates mais persistentes da doutrina e da jurisprudência portuguesas: o da natureza jurídica das cooperativas e do grau de autonomia do respetivo regime jurídico.

O estudo pretende igualmente mostrar que a evolução legislativa não foi acompanhada, durante grande parte da sua história, por um desenvolvimento equivalente da investigação e do ensino universitário do Direito Cooperativo.

Para o efeito, o estudo organiza-se em torno de três eixos fundamentais. Num primeiro momento, reconstrói-se a evolução da legislação cooperativa portuguesa, desde a Lei Basilar de 1867 até ao Código Cooperativo vigente. Seguidamente, analisa-se a problemática da autonomia do Direito Cooperativo face ao Direito das Sociedades, identificando as principais posições doutrinárias e jurisprudenciais. Por fim, examina-se o percurso do ensino e da investigação em Direito Cooperativo em Portugal, evidenciando os seus contributos e as limitações que ainda persistem.

2. UMA ANCESTRAL E SÓLIDA TRADIÇÃO LEGISLATIVA PORTUGUESA EM MATÉRIA DE COOPERATIVAS

Portugal foi dos primeiros países a dispor de legislação sobre cooperativas. A primeira lei cooperativa portuguesa remonta à segunda metade do séc. XIX — a *Lei Basilar do Cooperativismo* (Lei de 2 de julho de 1867). Tratou-se do segundo texto legal sobre cooperativas no mundo, sendo o primeiro o «*The Industrial and Provident Societies Act*» de 1852, do Reino Unido³. Inscreve-se, assim, numa dinâmica mais ampla de reconhecimento e afirmação das cooperativas na Europa, enquanto expressão da liberdade de associação⁴.

Deve-se a Andrade Corvo a iniciativa política que conduziu à publicação da *Lei Basilar do Cooperativismo*, cujo Preâmbulo destaca que as cooperativas são poderosos meios de melhorar as condições de vida dos seus membros (trabalhadores das oficinas, das fábricas e dos campos), permitindo a reunião de recursos geradores de novas e construtivas atividades, sublinhando as vantagens das cooperativas nos seus diversos aspetos, «quer melhorando o consumo, quer facilitando ou promovendo imediatamente a produção, quer criando o crédito, quer facilitando a posse da habitação»⁵. Identifica Andrade Corvo o «princípio mutualista» em experiências encontradas na Alemanha e em Inglaterra, afirmando, na Proposta de Lei sobre sociedades cooperativas, que estas são «constante instigação à economia, e, pela economia, causa fecunda da formação de riqueza, e ainda mais do aperfeiçoamento moral dos povos»⁶.

O preâmbulo apresentado por Andrade Corvo revela uma clara influência de modelos estrangeiros. Nele são mencionadas, como referências, a estrutura e o funcionamento das cooperativas de crédito urbano de *Schulze-Delitzsch*, bem como as cooperativas de consumo e de construção britânicas. São, igualmente, invocadas a lei inglesa de 1852, a lei prussiana e o projeto legislativo francês⁷.

³ À lei portuguesa seguiu-se a Lei francesa, a *Lei sobre sociedades de capital variável*, também de 1867. Posteriormente, em 1876, foi aprovada nos Países Baixos a *Lei Cooperativa holandesa*; em 1879, a *Lei Geral Cooperativa alemã*; e, já em 1893, o diploma irlandês intitulado *The Industrial and Provident Societies Act*. V. FERNANDO FERREIRA DA COSTA, *As cooperativas na legislação portuguesa (Subsídios para o estudo do sector cooperativo português)*, Lisboa, Livraria Petrony, 1976, p. 28, nota de rodapé 11.

⁴ V. RUI NAMORADO, *Introdução ao Direito Cooperativo. Para uma expressão jurídica da cooperatividade*, Coimbra, Almedina, 2000, p. 39.

⁵ V. FERNANDO FERREIRA DA COSTA, *As cooperativas na legislação portuguesa*, cit., p. 29.

⁶ FERNANDO FERREIRA DA COSTA, *As cooperativas na legislação portuguesa*, cit., p. 47.

⁷ V. J. M. R. SÉRVULO CORREIA, «O sector cooperativo português. Ensaio de uma análise de conjunto», *Separata do Boletim do Ministério da Justiça*, nº 196, 1970, p. 35; RUI NAMORADO, *Introdução do Direito Cooperativo*, cit., p. 38.

Este diploma marca o início de um esforço legislativo subsequente orientado para a regulação das cooperativas em Portugal. Na sequência, foi publicada, em 25 de julho de 1867, uma Portaria que nomeou uma comissão encarregada da elaboração de estatutos-modelo, sendo os trabalhos da referida comissão continuados por nova Portaria de 3 de outubro de 1871⁸.

De sublinhar que a Lei Basilar nasce formalmente autonomizada do Código Comercial de 1833 (o designado *Código de Ferreira Borges*) e, em particular, das suas disposições sobre as sociedades. Efetivamente, o *Código de Ferreira Borges* prevê, sob a designação genérica de «associações comerciais», as companhias, as sociedades ordinárias ou em nome coletivo ou com firma, as sociedades de capital e indústria, as sociedades tácitas, as associações em conta de participação e as parcerias mercantis⁹.

Segundo Costa Goodolphim, as primeiras cooperativas portuguesas surgiram em 1871, destacando-se a «Sociedade Cooperativa e Caixa Económica do Porto» e outras então constituídas em Lisboa. A designação destas entidades revela claramente a sua natureza enquanto associações de trabalhadores¹⁰. Sérvulo Correia salienta as especificidades destas cooperativas pois, para além de cumularems fins cooperativos e não cooperativos, instituindo fundos de previdência, destinados a auxiliar os membros e as suas famílias na doença, na velhice, na invalidez, na morte e no desemprego¹¹, apresentavam frequentemente uma multiplicidade de fins cooperativos (consumo, produção, crédito e habitação), afirmando-se como cooperativas polivalentes¹². O Autor destaca igualmente o papel do «Centro Promotor dos Melhoramentos das Classes Laboriosas» na disseminação da ideia cooperativa junto da classe operária. Em 1872, o Governo decidiu distribuir ao «Centro Promotor dos Melhoramentos das Classes Laboriosas» uma coleção oficial de documentos sobre sociedades cooperativas. Esta coleção incluía, além dos relatórios, da proposta e do projeto da Lei de 1867, o próprio texto legal, bem como modelos de estatutos para cooperativas de consumo, de construção (designadas à época como «de edificação») e de crédito, acompanhados de textos explicativos pormenorizados¹³.

⁸ Os textos de ambas as portarias constam da obra de FERNANDO FERREIRA DA COSTA, *As cooperativas na legislação portuguesa*, cit., pp. 71-73.

⁹ V. RUI PINTO DUARTE, «O Código Comercial de 1833», *Direito das sociedades em revista*, março 2019, Ano 10, vol. 21, 2019, pp. 13-19.

¹⁰ V. COSTA GOODOLPHIM, *A associação – história e desenvolvimento das associações portuguesas*, Lisboa, 1876, p. 94; SÉRVULO CORREIA, «O sector cooperativo português», cit., pp. 34 e ss.

¹¹ SÉRVULO CORREIA, «O sector cooperativo português», cit. pp. 41-42, aponta o exemplo da «Sociedade de Consumo dos Livreiros e Encadernadores», criada no Porto, em 1873.

¹² V. SÉRVULO CORREIA, «O sector cooperativo português», cit., pp. 41 e ss.

¹³ V. SÉRVULO CORREIA, «O sector cooperativo português», cit., pp. 42-43.

O Preâmbulo à proposta de Lei de 1867, da autoria de Andrade Corvo, revela uma visão inovadora do papel das cooperativas enquanto resposta social a um problema social profundo: a escassez de recursos das «classes laboriosas», a carência de instrução e a opressão resultante da «funesta influência» dos perigos inerentes à vida industrial moderna. As cooperativas surgem, assim, como um instrumento de progresso e de promoção da justiça social, orientado para a melhoria das condições de vida das classes trabalhadoras¹⁴.

A Lei de 2 de julho de 1867 estabelece, no seu art. 1.º, que «Sociedades cooperativas são associações de número ilimitado de membros e de capital indeterminado e variável constituídas com o fim de mutuamente se auxiliarem os sócios no desenvolvimento da sua indústria, do seu crédito e da sua economia doméstica». Da definição resulta que a cooperativa é uma «associação» de pessoas (os membros), ligadas entre si por uma comunidade de interesses (inerente à sua qualidade comum de consumidores, de trabalhadores, de produtores), que, como destaca Cruz Vilaça, é anterior ao estabelecimento da empresa, gerando uma «especial solidariedade» traduzida agora no seio da empresa cooperativa¹⁵. Do art. 1.º decorre que o fim de auxílio mútuo constitui um elemento distintivo das cooperativas, mas qualificando-as como sociedades comerciais.

Em 1888, as cooperativas deixam de ser objeto de uma lei própria e são incorporadas no *Código Comercial de Veiga Beirão*, que trata as sociedades cooperativas como sociedades de direito especial. As cooperativas perdem autonomia formal, sendo integradas no Código Comercial, no Livro II, Título II, no Capítulo V, intitulado «Disposições especiais às sociedades cooperativas» (arts. 207.º a 233.º do Código Comercial)¹⁶.

A consideração das cooperativas como uma modalidade de sociedades comerciais mantém-se no Anteprojeto de Ferrer Correia (com a colaboração de António A. Caeiro) sobre a lei de sociedades comerciais, em cujo art. 1.º, n.º 3, se determina que «são para todos os efeitos consideradas sociedades as empresas coletivas que tenham por fim o proveito económico dos associados, embora se não proponham obter lucros a repartir por estes»¹⁷.

¹⁴ Proposta de Lei de Andrade Corvo sobre sociedades cooperativas, publicada em FERNANDO FERREIRA DA COSTA, *As cooperativas na legislação portuguesa*, cit., pp. 47 e ss.

¹⁵ JOSÉ LUÍS DA CRUZ VILAÇA, «A empresa cooperativa», *Separata do Boletim de Ciências Económicas*, Vols. XI, XII, XIII, XIV, Coimbra, 1969, p. 43.

¹⁶ Criticando esta integração, LUIZ CUNHA GONÇALVES, *Comentário ao Código Comercial Português*, vol. I, Lisboa, Empresa Editora J.B., 1914, p. 542, afirma que o legislador «eliminando o elemento característico - a cooperação -, não atendeu à natureza económica e historicamente verdadeira das sociedades cooperativas (...). Podem existir sociedades de capital variável cujo funcionamento não se realize sob a forma cooperativa ou cujo objeto não seja a cooperação propriamente dita».

¹⁷ V. A. FERRER CORREIA (com a colaboração de ANTÓNIO A. CAEIRO), *Anteprojeto de lei das sociedades comerciais*, 1970, pp.16-17. O texto pode ser consultado em A. FERRER CORREIA e

Em 1935, Raúl Tamagnini expressa o desejo de que seja publicado, em Portugal, um Código Cooperativo¹⁸. Anos mais tarde, António Sérgio retoma essa preocupação, sublinhando a necessidade de um Código Cooperativo que incluísse «cláusulas definidoras dos direitos e deveres das cooperativas e dos auxílios que lhes prestaria o Estado»¹⁹. Na mesma linha, Henrique de Barros alerta para o risco de desvirtuamento dos princípios cooperativos, já consagrados pela Aliança Cooperativa Internacional, que o Autor recolhe e sistematiza na sua obra *Cooperação Agrícola*²⁰.

Estas aspirações só se concretizam em 1980, data em que entra em vigor o Código Cooperativo (DL n.º 454/80, de 9 de outubro), que traz um novo enquadramento jurídico às cooperativas e que dá início a uma nova etapa legislativa em que o regime das cooperativas é formalmente autonomizado da disciplina jurídico-societária.

Este diploma continha 101 artigos, divididos em XII capítulos. No seu preâmbulo, assinalam-se três inovações essenciais: (i) a integração cooperativa, considerada fundamental para o setor cooperativo, abrangendo quer a intercooperação, quer a associação de cooperativas com outras entidades; (ii) a proteção do conceito de cooperativa, explicitando os princípios e finalidades do cooperativismo e prevendo um mecanismo capaz de afastar os que utilizarem meios ilícitos ou apenas recorrerem à forma cooperativa para alcançar indevidamente benefícios fiscais; (iii) e o fortalecimento do autofinanciamento cooperativo.

O Código ocupa-se primeiro das questões gerais, como a noção de cooperativa, os princípios cooperativos da Aliança Cooperativa Internacional (ACI), a enumeração taxativa dos ramos cooperativos, as espécies de cooperativas, agrupamento e participação e o direito subsidiário. Segue-se o processo de constituição de cooperativas, os preceitos relativos ao capital social, os direitos e deveres dos cooperadores, e os órgãos sociais das cooperativas. O diploma contempla ainda o regime das reservas e distribuição de excedentes, fusão, cisão, dissolução e liquidação de cooperativas, as uniões, federações e confederações, competências do Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP) e disposições finais e transitórias²¹.

ANTÓNIO A. CAEIRO, *Anteprojeto de Lei de Sociedades Comerciais*, Centro de Direito Comparado da Faculdade de Direito de Coimbra. Estudos e Monografias VI, Secção de Direito Privado, Coimbra. 1973.

¹⁸ RAUL TAMAGNINI, *Direito Cooperativo*, Porto, Imprensa Nacional, 1935, pp. 6 e 21.

¹⁹ ANTÓNIO SÉRGIO, *Boletim Cooperativista*, n.º 27, out. 1955, e 29, fevereiro de 1956.

²⁰ HENRIQUE DE BARROS, *Cooperação Agrícola*, Livros Horizonte, s/d.

²¹ V. RUI NAMORADO, «Comentando o Código Cooperativo», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 12, outubro de 1983, pp. 111-123.

Em 1 de janeiro de 1997, entrou em vigor um novo Código (L. n.º 51/96, de 7 de setembro)²². Este diploma introduz pequenas alterações impostas essencialmente por necessidade de ajustamento a modificações de contexto²³. Uma das principais novidades introduzidas pelo Código Cooperativo de 1996 foi a criação do ramo da solidariedade social. Foi, igualmente, inserido um preceito relativo à iniciativa cooperativa, consagrando a liberdade das cooperativas para desenvolverem qualquer atividade económica, desde que respeitados os princípios cooperativos. Adicionalmente, eliminou-se a referência à natureza complementar das operações com terceiros. No que respeita ao direito subsidiário, determinou-se que o recurso ao Código das Sociedades Comerciais passasse a estar condicionado ao respeito pelos princípios cooperativos, reforçando a preservação da identidade cooperativa. Outras alterações estruturais incluíram a eliminação do valor máximo para a joia em função do capital social e o desenvolvimento do regime jurídico dos títulos de investimento, permitindo às cooperativas a emissão de obrigações e, assim, a diversificação dos seus instrumentos de financiamento. Com vista a promover o empreendedorismo cooperativo, reduziu-se o número mínimo de membros necessários à constituição de uma cooperativa, de dez para cinco. No plano do estatuto jurídico dos membros, clarificou-se o regime de restituição dos títulos de capital em caso de demissão, estabelecendo-se que o cooperador apenas tem direito à restituição do valor nominal, e alargou-se o leque de sanções aplicáveis aos cooperadores. Em matéria de governação, alterou-se a duração do mandato dos órgãos sociais de três para quatro anos, prevendo-se, na ausência de disposição estatutária, a regra de mandatos consecutivos ilimitados; clarificaram-se ainda as causas de perda de mandato e generalizou-se a possibilidade de realização de assembleias setoriais a todos os ramos cooperativos, prática anteriormente restrita ao ramo agrícola. No que se refere à reserva de educação e formação, passou a prever-se que, mediante deliberação da assembleia geral, a direção poderá entregar a gestão da totalidade ou parte desta reserva a cooperativas de grau superior, ou afetá-la ao desenvolvimento de projetos em parceria com outras cooperativas, ou com pessoas coletivas de direito público ou privado sem fins lucrativos. Por fim, foi introduzido um preceito que determina a nulidade da transformação de cooperativas em sociedades comerciais.

Finalmente, em 2015, assistiu-se a uma nova revisão do Código Cooperativo, pela L. n.º 119/2015, de 31 de agosto, com as alterações constantes da L. n.º 66/2017, de 9 de agosto. A reforma do Código Cooperativo foi preparada tendo por base, por um lado, a preocupação em preservar a identidade cooperativa pe-

²² Entretanto, alterado pelo DL n.º 343/98, de 6 de novembro; pelo DL n.º 131/99, de 21 de abril; pelo DL n.º 108/2001, de 6 de abril; pelo DL n.º 204/2004, de 19 de agosto; e pelo DL n.º 76-A/2006, de 29 de março.

²³ V. MANUEL CANAVEIRA DE CAMPOS, *Boletim Informativo do INSCOOP*, ano 15, n.º 4, julho/setembro, 1996; e RUI NAMORADO, *Introdução ao Direito Cooperativo*, cit., pp. 177 e ss.

rante a sedução exercida pelas sociedades comerciais e que, em alguns ordenamentos jurídicos, tem conduzido a uma excessiva liberalização do regime jurídico cooperativo. Por outro lado, procurou-se responder às pressões vindas do «mercado interno» da União Europeia (art. 26.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia), à concorrência entre ordenamentos jurídicos, às influências de reformas legislativas ocorridas em países que nos são jurídica e culturalmente próximos, à necessidade de redução de custos de contexto jurídico, e à manutenção da atratividade das cooperativas e do reforço da sua sustentabilidade²⁴.

A reforma de 2015 do Código Cooperativo português introduziu alterações em questões importantes do regime jurídico das cooperativas, representando um importante passo na evolução do regime jurídico das cooperativas. Efetivamente, pela primeira vez em Portugal, foi admitida a existência de membros investidores que, ao contrário dos cooperadores, não participam na atividade da cooperativa. Também ficou consagrada a possibilidade de haver voto plural (para cooperadores e membros investidores) em cooperativas de primeiro grau. Estas duas importantes mudanças têm consequências nas matérias de constituição da cooperativa e redação dos estatutos, governação da cooperativa, composição e funcionamento dos órgãos e, por fim, regime económico²⁵.

O Código Cooperativo de 2015 reduziu o número legal mínimo de cooperadores necessário à constituição da cooperativa (de cinco para três); admitiu, com limites legais imperativos, o voto plural e membros investidores; e consagrou três modelos alternativos de administração e de fiscalização da cooperativa. Em matéria de regime económico, reduziu o capital social mínimo, clarificou o regime da responsabilidade dos cooperadores, adotou novas soluções quanto às reservas cooperativas, continuou a reconhecer a variabilidade do capital social como uma característica essencial da identidade cooperativa, mas, para atenuar os seus efeitos e conferir maior estabilidade ao capital social cooperativo, alargou o elenco dos limites estatutários ao exercício do direito ao reembolso.

Os eixos temáticos que perpassam os sucessivos Códigos Cooperativos evidenciam a preocupação do legislador tanto com os elementos estruturantes das cooperativas quanto com as especificidades do seu funcionamento. Não obstante as variações na sistematização — particularmente entre o Código Cooperativo de 2015 e os dois diplomas que o antecederam —, tais eixos incidem, essencialmente, sobre os seguintes domínios: definição, objeto e finalidade das cooperativas; princípios cooperativos; ramos e espécies de cooperativas; estatuto jurídico do

²⁴ V. DEOLINDA MEIRA e MARIA ELISABETE RAMOS, «A Reforma do Código Cooperativo em Portugal», *Cooperativismo e Economia Social*, n.º 38, 2016, p. 80.

²⁵ V. DEOLINDA MEIRA e MARIA ELISABETE RAMOS, «A Reforma do Código Cooperativo em Portugal», cit., pp. 80-81.

cooperador; modelo de governação; regime económico; supervisão das cooperativas. Estes eixos temáticos serão desenvolvidos no segundo volume deste relatório.

Esta evolução em termos de autonomia do ponto de vista legislativo não foi, todavia, acompanhada por uma aprofundada produção doutrinária, investigação e ensino de disciplinas específicas de Direito Cooperativo, como veremos mais adiante.

3. A PROBLEMÁTICA DA AUTONOMIA DO DIREITO COOPERATIVO FACE AO DIREITO DAS SOCIEDADES

A história da legislação cooperativa permite-nos perceber o grau de autonomia do direito cooperativo face ao direito das sociedades. Vimos que a Lei Basilar do Cooperativismo e o Código Comercial de Veiga Beirão enquadram as cooperativas nas sociedades. No Código Cooperativo de 1980 e Códigos sucessivos, as cooperativas recuperam a sua autonomia formal, sendo dotadas de código próprio.

Note-se que a autonomia formal do regime cooperativo face ao regime societário não é, por si só, suficiente para assegurar uma verdadeira autonomia substantiva ou de regime jurídico. Desde a Lei Basilar de 1867, é possível identificar uma tensão subjacente entre as cooperativas e as sociedades. Tal tensão manifesta-se, desde logo, no desfasamento entre o documento justificativo da proposta de lei, apresentada por Andrade Corvo, e o teor da lei. Enquanto Andrade Corvo entende a cooperativa como expressão da associação, a Lei Basilar de 1867 adota uma abordagem sincrética, ao qualificar a «sociedade cooperativa» como associação, mas descrevendo os seus membros simultaneamente como sócios ou associados, refletindo uma ambiguidade conceptual que perdurará ao longo do desenvolvimento legislativo subsequente²⁶.

Como nota Rui Pinto Duarte, a Lei de 2 de julho de 1867 «estabelecia um regime algo contraditório, nas suas linhas gerais. Na verdade, se por um lado, fixava um largo conjunto de regras quase autossuficientes, por outro lado, qualificava as cooperativas como sociedades comerciais (arts. 1.º e 9.º) e estabelecia que aquele conjunto de regras não era aplicável às sociedades que, empreendendo algumas das operações tidas como características do objeto das cooperativas, adotassem «as formas prescritas pelo código comercial para as sociedades ou parcerias comerciais, ou pela lei das sociedades anónimas, ou se constituírem por comandita»²⁷.

²⁶ V. DEOLINDA MEIRA e MARIA ELISABETE RAMOS, «Lei Basilar das Cooperativas. Memórias de uma lei precursora e contraditória», *ROA- Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 77, 2017, pp. 61-91.

²⁷ RUI PINTO DUARTE, *Escritos sobre o direito das sociedades*, Coimbra, Coimbra Editora, 2008, p. 95.

Quando as cooperativas são incorporadas no Código Comercial, intensifica-se a proximidade com o regime jurídico das sociedades.

Esta proximidade atenua-se nos diversos Códigos Cooperativos, mas mantém-se porque estes remetem para o regime das sociedades anónimas, em tudo o que for permitido pelos princípios cooperativos (Códigos Cooperativos de 1980, 1996 e 2015).

Esta problemática da autonomia do direito cooperativo face ao direito das sociedades cruza-se com a questão da natureza jurídica das cooperativas, sendo identificáveis duas correntes doutrinárias e jurisprudenciais sobre esta questão.

Uma corrente doutrinal, até há bem pouco tempo maioritária, considera que as cooperativas se distinguem das sociedades, designadamente das sociedades comerciais, uma vez que uma das características essenciais destas é a repartição de lucros (no sentido de acréscimos patrimoniais) entre os sócios, tal como exigido pela noção de sociedade apresentada pelo art. 980.º do Código Civil²⁸. Este entendimento foi acompanhado pela jurisprudência dos tribunais superiores²⁹.

²⁸ Como defensores desta posição — entendendo alguns Autores que, para além da ausência de escopo lucrativo, devem também relevar-se regras organizativas específicas das cooperativas, que as afastam das sociedades — v., entre outros, VASCO DA GAMA LOBO XAVIER, *Sociedades Comerciais. Lições aos alunos de Direito Comercial do 4.º Ano Jurídico*, Ed. policopiada, Coimbra, 1987, pp. 21-23; LUÍS BRITO CORREIA, *Direito Comercial*, 2.º vol., AAFDL, 1989, p. 66; MANUEL DE SÃ E SOUSA CASTELO BRANCO, «Algumas notas sobre as cooperativas e o lucro», *Revista de Direito e Estudos Sociais*, ano XXXI, n.º 1/2, janeiro-junho, 1989, p. 324; MANUEL ANTÓNIO PITA, *Direito aos lucros*, Coimbra, Almedina, 1989, pp. 43-45; J. M. COUTINHO DE ABREU, *Da empresarialidade. As empresas no Direito*, Coimbra, Almedina, 1999, pp. 174 e ss.; RUI NAMORADO, *Introdução ao Direito Cooperativo*, cit., pp. 241 e ss.; L. CARVALHO FERNANDES, *Teoria geral do direito civil*, I, 4.ª ed., Lisboa, UCP, 2007, pp. 478 e ss.; CARLOS FERREIRA DE ALMEIDA, *Contratos III-contratos de liberalidade, de cooperação e de risco*, Coimbra, Almedina, 2012, pp. 97 e ss.; MARIA ELISABETE RAMOS, *Direito das Sociedades*, Coimbra, Almedina, 2022, pp. 95-97; FILIPE CASSIANO DOS SANTOS, *Os Mecanismos para a Cooperação no exercício da Empresa. Sociedades, Sociedades, grupos e acordos parassociais, consórcio e joint venture, ACE e cooperativa*, Petrony, 2023, pp. 488 e ss.

²⁹ -Até há pouco tempo, o entendimento praticamente unânime dos tribunais superiores era o de que a competência dos tribunais de comércio se aplicava apenas às sociedades comerciais (ou sociedades civis sob forma comercial), excluindo as cooperativas, que ficavam assim sujeitas à jurisdição comum dos juízos cíveis. Neste sentido, vejam-se, entre outros: o Acórdão da Relação do Porto de 24 de maio de 2001 (Relator Teles de Menezes), *Colectânea de Jurisprudência*, ano XXXI (2001), tomo 3, pp. 204-205; o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 5 de fevereiro de 2002 (Proc. n.º 0824142, Relator Garcia Marques), *Colectânea de Jurisprudência/Supremo*, ano X (2002), tomo 1, pp. 68-71; o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 5 de dezembro de 2002 (Relator Afonso de Melo), *Colectânea de Jurisprudência/Supremo*, ano X (2002), tomo 3, pp. 156-157; o Acórdão da Relação de Lisboa de 31 de janeiro de 2008 (Proc. n.º 10818/2007-6, Relator Granja da Fonseca); o Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 11 de outubro de 2007, (processo n.º 6137/2007-2); o Acórdão da Relação do Porto de 12 de novembro de 2008 (Proc. n.º 0824142, Relator Henrique Araújo); e o Acórdão da Relação do Porto de 12 de setembro de 2024 (Proc. n.º 808/24.IT8FLG.PI, Relator Aristides Rodrigues de Almeida). Comentando e criticando esta corrente jurisprudencial, v. DEOLINDA

Há, no entanto, doutrina que aponta em sentido diverso. Argumenta esta corrente doutrinal que, se é certo que a definição legal de cooperativa, constante do art. 2.º do CCoop, não estabeleceu a natureza jurídica da cooperativa e, ainda por cima, estabeleceu a ausência de fim lucrativo na cooperativa, tal não impedirá a sua qualificação como sociedade — ainda que um tipo *sui generis* de sociedade (um *tertium genus*), não confundível com os outros tipos societários reconhecidos na nossa lei. Entre os argumentos apresentados contam-se: a relativização do fim lucrativo, no sentido de que este não é um elemento essencial do conceito de sociedade, mas apenas um elemento natural, devendo ser entendido em sentido lato, abrangendo, igualmente, a poupança de despesas e a consequente adoção de um conceito amplo de sociedade; a existência de uma identidade causal entre a sociedade e a cooperativa, dado que ambas são um instrumento ao serviço dos seus membros, visando a obtenção de vantagens patrimoniais ou económicas para estes; a circunstância de o legislador ter criado para as cooperativas um regime de inspiração comercial, determinando que se lhes aplique subsidiariamente as regras das sociedades anónimas (art. 9.º do CCoop), sujeitando-as ao registo comercial e à insolvência, permitindo-lhes a realização de operações com terceiros³⁰.

MEIRA, «A natureza jurídica da cooperativa. Comentário ao Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 5 de Fevereiro de 2002», *Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas*, n.º 7, 2006, pp. 147-180; e «A natureza jurídica da cooperativa (anotação ao Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de 12 de novembro de 2008)», *Cooperativismo e Economía Social*, n.º 31, 2009, pp. 285-290; FRANCISCO COSTEIRA DA ROCHA, «Caducidade da ação de anulação de deliberação da assembleia geral de uma cooperativa – caducidade, competência e natureza jurídica da cooperativa. Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 31 de janeiro de 2008», in *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola* (coord. Deolinda Meira), Lisboa, Imprensa Nacional - Casa da Moeda, 2012, pp. 427-432; e ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Manual de Direito das Sociedades I- Das sociedades em geral*, Coimbra, Almedina, 2004, p. 354, que sublinha que retirar as cooperativas dos tribunais de comércio «é negar-lhes as vantagens que esse foro especializado, em princípio, acarretará para a boa e pronta decisão das coisas comerciais».

³⁰ Na doutrina portuguesa, destacamos: A. FERRER CORREIA, *Lições de Direito Comercial*, Vol. II - *Sociedades Comerciais. Doutrina Geral*, Universidade de Coimbra, 1968, pp. 234 e ss.; J. PINTO FURTADO, *Curso de Direito das Sociedades*, 5.ª ed. revista e atualizada (com a colaboração de Nelson Rocha), Coimbra, Almedina, 2004, pp. 148 e ss.; ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Manual de Direito das Sociedades I- Das sociedades em geral*, cit., pp. 352-354 e *Manual das Sociedades II, Das Sociedades em especial*, Coimbra, Almedina, 2007, p. 27; MIGUEL PUPO CORREIA, *Direito Comercial. Direito da Empresa*, 12.ª ed. (com a colaboração de António José Tomás e Octávio Castelo Paulo), Lisboa, Ediforum, 2011, pp. 140; RUI PINTO DUARTE, *Escritos sobre Direito das Sociedades*, Coimbra, Coimbra Editora, 2008, pp. 40-41; PEDRO PAIS DE VASCONCELOS, *A participação social nas sociedades comerciais*, Lisboa, Almedina, 2005, pp. 25-26; DEOLINDA MEIRA, «A natureza jurídica da cooperativa. Comentário ao Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 5 de Fevereiro de 2002», *Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas*, cit., pp. 147-180; e «A natureza jurídica da cooperativa (anotação ao Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de 12 de novembro de 2008)», *Cooperativismo e Economía Social*, cit., pp. 285-290; FRANCISCO MENDES CORREIA, *Transformação de sociedades comerciais. Delimitação do âmbito de aplicação no direito privado português*, Coimbra, Almedina, 2009, pp. 250-262, M. CARNEIRO DA FRADA

Este entendimento tem vindo a ser acolhido em jurisprudência recente dos tribunais superiores. Em linha com outros Acórdãos³¹, destaque-se o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 12 de dezembro de 2024³², no qual se afirma que «Fim lucrativo e escopo mutualístico não são conceitos inconciliáveis, dado que a satisfação dos interesses dos cooperadores se concretiza na obtenção de determinadas vantagens económicas», sublinhando-se que é necessário «ter presente a realidade actual em que as cooperativas se apresentam como organizações empresariais, inseridas no mercado, exercendo uma actividade económica». O referido Acórdão conclui pela classificação das cooperativas como um «*tertium genus*, ao lado das sociedades civis e comerciais, e, também por essa via, aceitar a competência dos Tribunais de Comércio para apreciar as causas a elas relativas».

Invocam-se ainda argumentos do Direito da União Europeia, designadamente o Regulamento (CE) n.º 1435/2003 do Conselho, de 22 de julho de 2003, relativo ao Estatuto da Sociedade Cooperativa Europeia (SCE), que considera que as cooperativas são sociedades³³. Ora, para além de o Regulamento ter carácter geral, há que ter em conta que, nos termos do art. 288.º do Tratado de Funcionamento da União Europeia (TFUE), um Regulamento «é obrigatório em todos os seus elementos e diretamente aplicável em todos os Estados Membros»³⁴.

Em suma, as cooperativas deverão ser consideradas sociedades (na base de uma conceção ampla de sociedade), ainda que se diferenciem dentro do universo societário, face às sociedades civis e às comerciais, tendo em conta determinadas especificidades: a presença de fins especiais, designadamente a sua vocação mutualista, ou seja, a circunstância de a cooperativa ser criada para a produção de bens e serviços para ou pelos membros, com vista à satisfação das suas necessida-

e D. COSTA GONÇALVES, «A ação ut singuli (de responsabilidade civil) e a relação do Direito Cooperativo com o Direito das Sociedades Comerciais», *Revista de Direito das Sociedades*, Ano I (2009) – n.º 4, Almedina, pp. 890-895; DIOGO COSTA GONÇALVES, *Pessoa coletiva e sociedades comerciais. Dimensão problemática e coordenadas sistemáticas da personificação jurídico-privada*, Coimbra, Almedina, 2015, p. 741.

³¹ V. Acórdão do Tribunal da Relação de Évora de 10 de março de 2016 (Proc. n.º 929/15.1T8B-NV-A.E1.); Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 1 de março de 2023 (Proc. N.º Processo n.º 1227/22.0T8STS.S1.); Acórdão da Relação do Porto, de 10 de julho de 2024 (Processo n.º 9204/24.0T8PRT.P1).

³² Processo n.º 808/24.1T8FLG.P1-A.S1.

³³ Para uma análise desenvolvida do Regulamento, v. RAUL GUICHARD, «O regime da Sociedade Cooperativa Europeia (SCE). Alguns aspectos», *RCEJ- Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas*, n.º 7, 2006, pp. 203-261.

³⁴ Sobre este argumento, v. ALEXANDRE DE SOVERAL MARTINS, «Cooperativas, empresas e sociedades (comentário ao Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de 6.7.2016, proc. n.º 209/14.0t8lra.c1; Relator: Carvalho Martins)», *Cooperativismo e Economia Social*, n.º 39, 2017, pp. 239-252.

des³⁵, o seu carácter aberto assente na voluntariedade na adesão e na liberdade na saída³⁶, bem como a circunstância de nas cooperativas os resultados económicos serem sempre repartidos em função da participação dos membros na atividade e não em função da participação no capital³⁷.

Esta diferenciação terá sido o fundamento para que, desde 1980, o regime das cooperativas passe a constar de um código próprio. Contudo, esta autonomização formal do direito cooperativo face ao direito societário, no plano das fontes, não significa uma total independência de regimes jurídicos. Como prova desta proximidade, o art. 9.º do CCoop, relativo ao direito subsidiário aplicável a situações nele não previstas, estabelece a possibilidade de recurso, «na medida em que se não desrespeitem os princípios cooperativos, ao Código das Sociedades Comerciais, nomeadamente aos preceitos aplicáveis às sociedades anónimas».

Evidenciado uma indissociável ligação entre o regime das cooperativas e o direito societário³⁸, esta norma consagra, assim, uma remissão (sem prejuízo das necessárias adaptações e do respeito pelos princípios cooperativos) para o CSC, o qual será aplicável em tudo o que não se encontra especialmente previsto no CCoop e na legislação setorial cooperativa.

Não há, todavia, um consenso doutrinal relativamente ao título pelo qual as normas do CSC se aplicam ao regime das cooperativas, ao abrigo desta remissão geral do art. 9.º do CCoop.

Uma posição doutrinal defende que, se é certo que em Portugal não podemos questionar a autonomia formal do direito cooperativo face ao direito societário,

³⁵ DEOLINDA MEIRA, «O princípio da participação económica dos membros à luz dos novos perfis do escopo mutualístico», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 53, 2018, pp. 107-137.

³⁶ V. DEOLINDA MEIRA, «Identidade cooperativa, admissão e demissão dos cooperadores. Realidades convergentes no direito português», in *Direito Cooperativo e Identidade Cooperativa*, (coord. J. Miranda, L. Sousa e E. Gadea), Curitiba, Brazil Publishing, 2019, pp.71 e ss.; CARLOS VARGAS VASSEROT, ENRIQUE GADEA SOLER e FERNANDO SACRISTÁN BERGIA, *Derecho de las sociedades cooperativas. Tomo I. Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*, Madrid, La Ley, 2015, pp. 24 e ss. Note-se que a observância dos princípios cooperativos não afasta a qualificação das cooperativas como sociedades. Neste sentido, v. o Considerando (7) do Regulamento (CE) n.º 1435/2003 do Conselho, de 22 de julho de 2003, relativo ao Estatuto da Sociedade Cooperativa Europeia (SCE). Neste sentido, v. ALEXANDRE DE SOVERAL MARTINS, «Cooperativas, empresas e sociedades (comentário ao Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de 6.7.2016, proc. n.º 209/14. ot8lra.c1; Relator: Carvalho Martins)», cit., p. 248.

³⁷ V. DEOLINDA MEIRA, «O regime jurídico do excedente cooperativo. Anotação ao Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 17 de outubro de 2002», *RIDB – Revista do Instituto do Direito Brasileiro*, Ano 2, 2013, pp. 2103- 2123.

³⁸ Defendendo esta indissociável ligação, v. MARTA M. ROSAS, «A integração de lacunas do Código Cooperativo e o recurso ao direito societário», in *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola*, (coord. Deolinda Meira), Lisboa, Imprensa Nacional - Casa da Moeda, 2012, pp. 333-345.

é evidente que essa autonomia não é plena do ponto de vista substantivo. O direito cooperativo e o direito societário fazem parte do mesmo sistema, estando o direito cooperativo numa relação de especialidade com o direito das sociedades comerciais. Invoca-se que, se assim não fosse, o legislador teria mandado aplicar às falhas de regulamentação do Código Cooperativo o seu espírito ou os princípios gerais do direito cooperativo, à semelhança do que está previsto no art. 3.º do Código Comercial (CCom)³⁹ e no art. 2.º do CSC⁴⁰. Ou seja, segundo esta corrente, nem sequer se coloca o problema de saber se existe uma lacuna da regulamentação, aplicando-se diretamente as normas do CSC a tudo quanto não esteja regulado no CCoop e na legislação setorial, sem que ao intérprete caiba averiguar se essa omissão foi ou não desejada pelo legislador⁴¹.

Uma outra construção doutrinal reconhece autonomia formal e substantiva ao direito cooperativo face ao direito societário, com a consequente separação do ponto de vista da disciplina jurídica e da correspondente dogmática. Sendo certo que a aplicação do direito societário ocorre por via subsidiária, e que a remissão prevista no art. 9.º do CCoop para o CSC não implica que este apenas intervenha para colmatar lacunas do CCoop ou que as situações reguladas no CSC sejam idênticas às do CCoop, tratar-se-á sempre de uma aplicação por analogia (e não uma regulação direta), permitindo-se o recurso ao regime do CSC apenas na medida em que as situações reguladas revelem afinidades

³⁹ O art. 3.º do CCom dispõe que «Se as questões sobre direitos e obrigações comerciais não puderem ser resolvidas, nem pelo texto da lei comercial, nem pelo seu espírito, nem pelos casos análogos nela prevenidos, serão decididos pelo direito civil».

⁴⁰ O art. 2.º do CSC dispõe que: «Os casos que a presente lei não preveja são regulados segundo a norma desta lei aplicável aos casos análogos e, na sua falta, segundo as normas do Código Civil sobre o contrato de sociedade no que não seja contrário nem aos princípios gerais da presente lei nem aos princípios informadores do tipo adotado».

⁴¹ Esta é a posição de M. CARNEIRO DA FRADA e D. COSTA GONÇALVES, «A acção ut singuli (de responsabilidade civil) e a relação do Direito Cooperativo com o Direito das Sociedades Comerciais», cit., pp. 895-903. Os Autores entendem o direito cooperativo como parte do direito societário, com a consequente «impossibilidade de uma separação entre as cooperativas e as sociedades do ponto de vista da disciplina jurídica e da correspondente dogmática» (p. 895), defendendo uma «complementação imediata» do CSC face ao CCoop (p. 902). No mesmo sentido, FILIPE CAS-SIANO DOS SANTOS, *Os Mecanismos para a Cooperação no exercício da Empresa. Sociedades, Sociedades, grupos e acordos parassociais, consórcio e joint venture, ACE e cooperativa*, cit., p. 491, destaca que «o vocábulo “lacunas” não é usado no art. 9.º no sentido mais estrito em que se refere a questões que escaparam ao programa de intervenção legislativa, gerando lacunas da regulamentação e que suscitam a determinação de um regime por integração, mas no sentido amplo de matérias que, não sendo tratadas no Código, são reguladas diretamente (e não por analogia) por preceitos de outros diplomas que o Código lhes manda aplicar subsidiariamente e que integram o Código por remissão, embora como preceitos de segunda linha, que se aplicam apenas aonde os preceitos constantes do próprio Código não chegarem», afirmando que «o direito cooperativo é tributário, em aspetos fundamentais, do direito societário, configurando-se como um direito especial e assumindo o direito das sociedades como um direito comum» (p. 539).

relevantes («uma analogia de remissão»⁴²), respeitando sempre a natureza específica das cooperativas e os princípios cooperativos. Assim, perante uma lacuna (involuntária) no CCoop, deve-se ponderar, antes de recorrer ao CSC, a possibilidade de a integrar com normas do próprio direito cooperativo que regulem situações mais análogas, considerando que este constitui um sistema jurídico autónomo. O artigo 9.º do CCoop corrobora esta orientação ao prever expressamente o recurso à «legislação complementar aplicável aos diversos ramos do setor cooperativo»⁴³.

4. O ENSINO DO DIREITO COOPERATIVO EM PORTUGAL

O ensino do direito cooperativo em Portugal inicia-se na segunda metade do séc. XIX, impulsionado pela aprovação da *Lei Basilar do Cooperativismo*. Destaca-se José Frederico Laranjo, Professor de Direito da Universidade de Coimbra (1878-1906), que abordou a questão da natureza e do perfil jurídico das cooperativas em duas obras de perfil didático: no seu livro *Sociedades Cooperativas* e na obra *Princípios de Economia Política*⁴⁴. Frederico Laranjo assume-se como um socialista cooperativo, defendendo a necessidade de suprimir, evolutiva e pacificamente, os intermediários-comerciantes por conta própria, banqueiro, empresário e capitalista, através de sociedades cooperativas de consumo, das quais se pode passar para as de crédito e de umas e de outras para a produção, começando pelas de produção industrial e terminando pelas de produção agrícola⁴⁵. No entanto, não via a cooperativa como um instrumento da luta de classes, mas como «uma forma de harmonização de grupos sociais e de convergência de interesses opostos, transformando a sociedade através do bem-estar material e moral»⁴⁶. Ainda na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, na disciplina de Economia Política, destacam-se Afonso Costa (1896-1910) e Marnoco e Sousa (1867-1910). Ambos preferiram designar aquela disciplina de Economia Social, o que evidencia a sua visão da economia enquanto uma ciência social aplicada à reparação dos problemas concretos da sociedade. Partidários da escola solidarista, consideram que a cooperativa realiza plenamente o ideal de uma so-

⁴² J.M. COUTINHO DE ABREU, «Artigo 9.º», in *Código Cooperativo Anotado*, cit., p. 70.

⁴³ Neste sentido, v. RUI NAMORADO, *Cooperatividade e Direito Cooperativo. Estudos e Pareceres*, Coimbra, Almedina, 2005, pp. 174-175, MARTA M. ROSAS, «A integração de lacunas do Código Cooperativo e o recurso ao direito societário», cit., pp. 338-339; e J.M. COUTINHO DE ABREU, «Artigo 9.º», cit., pp. 70-71.

⁴⁴ V. CARLOS BASTIEN (dir.), *José Frederico Laranjo, Princípios de Economia Política*, Lisboa, Banco de Portugal, 1997.

⁴⁵ V. CARLOS BASTIEN (dir.), *José Frederico Laranjo, Princípios de Economia Política*, cit., pp. 31-32 e 132-142.

⁴⁶ V. ÁLVARO GARRIDO, *Cooperação e Solidariedade: Uma história da economia social*, Lisboa, Tinta-da China, 2.ª ed., 2023, pp. 139-140.

lidariedade consciente e livremente aceite, advogando o reforço da liberdade de associação⁴⁷.

Fernando Emygdio da Silva, que pertenceu ao núcleo inicial de professores da Faculdade de Direito de Lisboa (1886-1872), seguidor de uma perspetiva jus-cooperativista, aborda em vários estudos, com destaque para o livro *Das Cooperativas de Consumo, sua Técnica*, as questões da estrutura e do funcionamento das cooperativas, que considera verdadeiros instrumentos de transformação social e de democracia económica⁴⁸.

Em termos de compilação e comentário da legislação cooperativa produzida, destacam-se os trabalhos de Raúl Tamagnini Barbosa, no seu Livro *Direito Cooperativo*, publicado em 1935, pela Imprensa Social⁴⁹, e Fernando Ferreira da Costa, na sua obra *As cooperativas na legislação portuguesa* da Livraria Petrony, publicada em 1976. Raúl António Tamagnini Barbosa (1878-1939) foi um economista que desenvolveu grande parte da sua atividade no Porto, onde foi docente no Instituto Superior de Comércio. No campo académico, Tamagnini Barbosa contribuiu significativamente para o estudo da economia política e do cooperativismo em Portugal. Fernando Ferreira da Costa foi professor universitário da Faculdade de Economia da Universidade de Lisboa entre as décadas de 50 e 70 do século passado⁵⁰ e, também, da Faculdade de Economia da Universidade do Porto onde ensinou a disciplina de Cooperativismo⁵¹. Após o 25 de Abril de 1974, foi um dos fundadores do movimento cooperativista que

⁴⁷ V. ÁLVARO GARRIDO, *Cooperação e Solidariedade: Uma história da economia social*, cit., pp. 139-140.

⁴⁸ V. ÁLVARO GARRIDO, *Cooperação e Solidariedade: Uma história da economia social*, cit, pp. 149-151; SOARES MARTÍNEZ, «Doutor Fernando Emygdio da Silva», *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra*, vol. XXIV, 1997, pp. 5-10, sublinha o contributo intelectual do Professor Fernando Emygdio da Silva, autor de um conjunto vasto e diversificado de ensaios versando distintos domínios das ciências sociais e económicas. Entre as matérias tratadas, destacam-se as relativas à condição do operariado português, ao regime fiscal ultramarino, à investigação criminal, à descentralização administrativa, aos seguros, ao direito da greve e aos acidentes de trabalho.

⁴⁹ Refiram-se outras obras do autor sobre a temática das cooperativas, como *Economia Política* (1916) e *Modalidades e Aspectos do Cooperativismo* (1930), esta última composta por teses e conferências de propaganda, publicada pela Imprensa Social no Porto.

⁵⁰ A sua primeira obra publicada foi *O Movimento Cooperativo Britânico* (1956), com prefácio de António Sérgio.

⁵¹ Fernando Ferreira da Costa começou a exercer funções na Faculdade de Economia da Universidade do Porto em outubro de 1974, tendo tomado posse como equiparado a assistente, além do quadro, a 4 de julho de 1975. Nesta instituição lecionou a disciplina de Cooperativismo, durante o ano letivo de 1975/1976, conforme informação constante dos sumários da referida disciplina, disponibilizados pelo Unidade de Arquivo do Serviço de Documentação e Informação da Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

conduziu à criação, em 1976, do Instituto António Sérgio para o Sector Cooperativo (INSCOOP)⁵².

É de referir, igualmente, o importante contributo doutrinal de Sérvulo Correia, com destaque para a sua obra «O sector cooperativo português. Ensaio de uma análise de conjunto», de 1970⁵³, ainda que não se tenham encontrado evidências do ensino do regime jurídico das cooperativas nas disciplinas que lecionou na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

Na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, em termos de produção doutrinal e do ensino do Direito Cooperativo, merece referência o contributo de Coutinho de Abreu.

Entre outros escritos, destaque-se a relevante presença do regime jurídico das cooperativas na sua obra *Da empresarialidade. As empresas no Direito* (Almedina, 1999), que corresponde à sua dissertação de doutoramento em Direito Comercial apresentada na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra⁵⁴.

Na qualidade de docente responsável pela disciplina de Direito Comercial, Coutinho de Abreu debruça-se sobre a qualificação da cooperativa como comerciante, analisando-a, igualmente, enquanto sujeito jurídico das empresas e figura afim das sociedades. Tal abordagem encontra-se desenvolvida nos volumes I e II do *Curso de Direito Comercial*, publicados pela Almedina⁵⁵.

De 2000 a 2003, lecionou a disciplina de Direito Cooperativo (curso livre semestral) na licenciatura em Direito da Universidade Moderna do Porto⁵⁶. No IDET – Instituto de Direito das Empresas e do Trabalho, no *I Curso da Pós-Graduação em Direito das Empresas*, foi também responsável pela leção da disciplina de Direito Cooperativo, no ano letivo 2000/2001⁵⁷.

⁵² Sobre o INSCOOP e a sua história, v. RODRIGO MIGUEL SARAIVA DIAS, O Instituto «António Sérgio» do Setor Cooperativo e o movimento cooperativista no pós-25 de abril de 1974, Lisboa, CASES, 2025, *passim*.

⁵³ J. M. SÉRVULO CORREIA, «O sector cooperativo português. Ensaio de uma análise de conjunto», *Separata do Boletim do Ministério da Justiça*, nº 196, 1970. Do autor, refira-se, igualmente, «Elementos de um regime jurídico da cooperação», *Estudos Sociais e Cooperativos*, n.º 17, Ano V, março 1966, pp. 111-174.

⁵⁴ V. J. M. COUTINHO DE ABREU, *Da empresarialidade. As empresas no Direito*, Coimbra, Almedina, 1999, pp. 164-188.

⁵⁵ V. J. M. COUTINHO DE ABREU, *Curso de Direito Comercial*, vol. I, 13.ª ed., Coimbra, Almedina, 2023, pp. 118-119, 283-288; *Curso de Direito Comercial*, vol. II- *Das sociedades*, 8.ª ed., Coimbra, Almedina, 2024, pp. 43-51.

⁵⁶ Informação disponível em <https://apps.uc.pt/mypage/faculty/jabreu/pt/forafduc>.

⁵⁷ Conforme informação constante dos Sumários da disciplina disponibilizados pelo Instituto de Direito das Empresas e do Trabalho (IDET).

Na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Rui Namorado é uma referência incontornável no ensino e na investigação em Direito Cooperativo. Em 1979, apresenta naquela Faculdade a tese de pós-graduação em Ciências Jurídico-Empresariais, subordinada ao tema «Cooperativismo e direito: introdução à problemática jurídica das cooperativas», tendo, posteriormente, concluído o Doutoramento em Economia, pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, com a tese intitulada «Da cooperação ao direito cooperativo: para uma expressão jurídica da cooperatividade».

Autor de uma obra científica vasta e diversificada — que inclui livros, capítulos de livros e artigos publicados em revistas especializadas — Rui Namorado contribuiu de forma decisiva para a afirmação académica e científica do Direito Cooperativo em Portugal⁵⁸.

Em 1981, fundou o *Centro de Estudos Cooperativos e da Economia Social* da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (CECES/FEUC), no âmbito do qual criou a Pós-Graduação em Economia Social, Cooperativismo, Mutualismo e Solidariedade, onde lecionou a unidade curricular de Direito Cooperativo e da Economia Social.

O regime jurídico das empresas cooperativas foi também lecionado por Rui Namorado na disciplina de Direito das Empresas e dos Contratos da Licenciatura em Gestão daquela Faculdade⁵⁹.

Também na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, merece destaque Maria Elisabete Ramos, pelo seu contributo para o ensino e investigação do direito cooperativo. Foi responsável pela leção da disciplina de Direito Cooperativo e da Economia Social na Pós-Graduação em Economia Social, Cooperativismo, Mutualismo e Solidariedade, durante os anos letivos de 2011/2012 a 2022/2023⁶⁰. No âmbito da disciplina de Direito das Sociedades, lecionada nas licenciaturas em Gestão e Sociologia, aborda as cooperativas, enquanto figura afim das sociedades, temática que integra nas suas obras *Direito Comercial e da*

⁵⁸ Aponte-se, a título de exemplo, as obras *O Mistério do Cooperativismo*, Coimbra, Almedina, 2013; *O Essencial Sobre Cooperativas*, Lisboa, Imprensa Nacional, 2013; *Cooperatividade e Direito Cooperativo. Estudos e Pareceres*, Coimbra, Almedina, 2005; *Horizonte Cooperativo — política e projecto*, Coimbra, Almedina, 2001; *Introdução ao Direito Cooperativo — para uma expressão jurídica da cooperatividade*, Coimbra, Almedina, 2000; *Os Princípios Cooperativos*, Coimbra, Fora do Texto, 1995; «Portugal», in *International Handbook of Cooperative Law* (edit. Dante Cracogna, Antonio Fici e Hagen Henry), Heidelberg, New York, Dordrecht, London, Springer, 2013, pp. 635-652. DOI 10.1007/978-3-642-30129-2

⁵⁹ V. RUI NAMORADO, *Direito das Empresas e dos Contratos*, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, 2011, pp. 36 e ss.

⁶⁰ Informação disponível em <https://www.uc.pt/feuc/ceces/pg/pgedicoes>.

*Sociedades — Entre as empresas e o Mercado*⁶¹ e *Direito das Sociedades*, publicadas pela Almedina⁶².

De forma inovadora, em 2018, no âmbito do Mestrado em Gestão e Regime Jurídico Empresarial da Economia Social⁶³, do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Politécnico do Porto, o regime jurídico das cooperativas passa a ser objeto de uma disciplina autónoma⁶⁴. Em articulação com o Mestrado, cria-se no âmbito de um centro de investigação daquela instituição, o *Centro de Estudos Organizacionais e Sociais do Politécnico do Porto* (CEOS.PP)⁶⁵, uma linha de investigação em economia social, na qual o regime jurídico das cooperativas assume particular relevância em termos de produção científica e de projetos de investigação. Esta linha de investigação integrava já o Centro de Estudos em Ciências Empresariais e Jurídicas (CECEJ, criado em 2013⁶⁶). Quer a regência da disciplina quer a coordenação da linha de investigação são por mim assumidas até ao momento presente. Em 2023, entrou em funcionamento o Mestrado em Práticas Empresariais e Jurídicas da Economia Social, em regime de Ensino à Distância (EaD)⁶⁷, que inclui, igualmente, no seu Plano de Estudos, uma disciplina de «Regime Jurídico das Cooperativas e das Mutualidades»⁶⁸. No contexto destes mestrados, destacam-se ainda as teses de mestrados já concluídas e em curso sobre o regime jurídico das cooperativas. O Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Politécnico do Porto conta, ainda, com uma rede de parceiros nacionais e internacionais que tem possibilitado a realização de estadias

⁶¹ V. MARIA ELISABETE RAMOS, *Direito Comercial e das Sociedades- Entre as Empresas e o Mercado*, 2.ª ed., Coimbra, Almedina, 2024, pp. 162-163.

⁶² V. MARIA ELISABETE RAMOS, *Direito das Sociedades*, Coimbra, Almedina, 2022, pp. 95-97.

⁶³ O Mestrado foi acreditado pela Agência de Avaliação e Acreditação do Ensino Superior (A3ES), pelo prazo máximo preconizado pela agência, através do Processo n.º NCE/17/1700031.

⁶⁴ Sobre o caráter inovador deste mestrado, v. DEOLINDA MEIRA, SUSANA BERNARDINO e ANA LUÍSA MARTINHO, «Um contributo inovador para o ensino da Economia Social em Portugal: O caso do Mestrado em Gestão e Regime jurídico-empresarial da economia social», in *Economía social y solidaria en la educación superior: un espacio para la innovación*, Tomo 3 (edit. C. Pérez Munoz e I. Hernández Artega), Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. III, Ediciones UCC, 2020, pp. 149-180. DOI: <http://dx.doi.org/10.16925/9789587602425>.

⁶⁵ O CEOS.PP foi criado em 2017 e, em 2020, foi acreditado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT).

⁶⁶ O CECEJ foi criado pelo Despacho da Presidência do ISCAP com o n.º 36/2012.

⁶⁷ O Mestrado foi acreditado pela Agência de Avaliação e Acreditação do Ensino Superior (A3ES), através do Processo n.º NCE/22/2200390, em 28/06/2023.

⁶⁸ Sobre este mestrado, v. DEOLINDA MEIRA, SUSANA BERNARDINO, ANA LUÍSA MARTINHO e PAULA PERES, «Inovação pedagógica na economia social: a criação de um mestrado na Modalidade de Ensino a Distância», in *Livro de Atas do CNaPPES.2024 10.º Congresso Nacional de Práticas Pedagógicas no Ensino Superior* (coord. Ismael Vieira, Paula Peres e Agostinho Pinto), Porto, Edições Politema, 2025, pp. 2-9, ISBN 978-989-9226-01-2. DOI: <https://doi.org/10.26537/e.ipp.133>.

de investigação e/ou de estudo no âmbito do direito cooperativo, e que têm sido por mim orientadas.

Importa, igualmente, assinalar a inclusão, em 2022, no programa da Pós-Graduação em Direito das Sociedades Comerciais da Escola de Direito da Universidade Católica do Porto, do seminário *O regime jurídico das cooperativas — convergências e divergências com as sociedades comerciais*⁶⁹.

Embora não se afirme como uma disciplina autónoma nos currículos jurídicos de outras escolas de Direito em Portugal, a cooperativa está presente em manuais e lições. Assumindo o risco de não os mencionar na sua totalidade, refiram-se: Luís Brito Correia (Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa), no seu manual *Direito Comercial*, que se debruça sobre as cooperativas a propósito da distinção entre fim lucrativo e fim mutualista⁷⁰; Oliveira Ascensão (Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa) que trata das cooperativas nas obras *Direito Comercial. Parte geral*, vol. I⁷¹ e *Direito Comercial, vol. I - Institutos gerais*⁷², fazendo uma breve caracterização geral das cooperativas, abordando as questões da sua natureza jurídica e da sua qualificação como comerciantes; António Menezes Cordeiro (Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa), que inclui a temática das cooperativas no seu *Manual de Direito das Sociedades I – Das sociedades em geral*⁷³, bem como na obra *Direito dos Seguros*⁷⁴ enquanto figura afim das sociedades, centrando-se na noção, enquadramento legal e qualificação; Rui Pinto Duarte (Faculdades de Direito de Lisboa, Nova de Lisboa e Católica de Lisboa), que aborda as cooperativas enquanto forma jurídica de empresa na sua obra *O Ensino do Direito das Sociedades*⁷⁵, e enquanto forma de organização da propriedade coletiva privada sobre edifícios no seu *Curso de Direitos Reais*⁷⁶; Miguel Pupo Correia (Universidade Lusíada) que dedica atenção às cooperativas enquanto «um outro tipo de sociedade comercial» no seu manual de *Direito Co-*

⁶⁹ Informação disponível em: <https://fd.porto.ucp.pt/pt-pt/pos-graduacao-em-direito-das-sociedades-comerciais/corpo-docente>

⁷⁰ LUÍS BRITO CORREIA, *Direito Comercial*, 2.º vol., cit., pp. 58 e ss.

⁷¹ V. JOSÉ DE OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Comercial. Parte geral*, vol. I, Lisboa, 1988, pp. 366-374.

⁷² JOSÉ DE OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Comercial, Vol. I – Institutos Gerais*, Lisboa, 1998/99, pp. 477-484.

⁷³ V. ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Manual de Direito das Sociedades I - Das sociedades em geral*, Coimbra, Almedina, 2004, pp. 348- 354.

⁷⁴ ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Direito dos Seguros*, Coimbra, Almedina, 2004, pp. 259 e ss.

⁷⁵ RUI PINTO DUARTE, *O ensino do Direito das Sociedades*, ed. do Autor, 2008, p. 144.

⁷⁶ RUI PINTO DUARTE, *Curso de Direitos Reais*, 4.ª ed., Lisboa, Principia, pp. 195 e ss.

*mercional. Direito da Empresa*⁷⁷; Jorge Pinto Furtado (Universidade Lusíada) que trata do regime jurídico das cooperativas, quer a propósito do conceito de lucro, quer no confronto entre cooperativas e sociedades, no seu *Curso de Direito das Sociedades*⁷⁸; Paulo Olavo Cunha (Escola de Direito de Lisboa da Universidade Católica) que se refere, no seu manual de *Direito Empresarial para Economistas e Gestores*⁷⁹, à cooperativa na secção relativa às «Outras entidades personalizadas»; Fátima Gomes (Escola de Direito de Lisboa da Universidade Católica), que trata da cooperativa enquanto estrutura jurídica da empresa no seu *Manual de Direito Comercial*⁸⁰; Engrácia Antunes (Escola de Direito do Porto da Universidade Católica), que faz uma caracterização do regime jurídico da cooperativa enquanto figura afim das sociedades, no seu manual de *Direito das Sociedades*⁸¹; Catarina Serra (Escola de Direito da Universidade do Minho), que aborda as cooperativas a propósito do elemento teleológico e da distinção entre lucro em sentido restrito e em sentido amplo, na sua obra *Direito Comercial. Noções Fundamentais*⁸².

Aqui chegados, resulta evidente que a autonomização formal das cooperativas, decorrente da publicação do Código Cooperativo em 1980 e Códigos sucessivos, não foi acompanhada pela integração do direito cooperativo, enquanto disciplina autónoma, nos *curricula* dos planos de estudo em direito das universidades portuguesas, nem por um aprofundamento significativo da produção doutrinal⁸³.

Esta realidade é explicada por Menezes Cordeiro pela própria autonomização formal do regime jurídico das cooperativas e pela sua saída do Código Comercial, que segundo o Autor teve como consequência o abandono do seu estudo nas universidades. Nas suas palavras, «Retirar as cooperativas do seio das sociedades é

⁷⁷ V. MIGUEL PUPO CORREIA, *Direito Comercial. Direito da Empresa*, 12.ª ed. (com a colaboração de António José Tomás e Octávio Castelo Paulo), Lisboa, Ediforum, 2011, pp. 140-141.

⁷⁸ V. J. PINTO FURTADO, *Curso de Direito das Sociedades*, 5.ª ed. revista e atualizada (com a colaboração de Nelson Rocha), Coimbra, Almedina, 2004, pp. 148 – 158.

⁷⁹ PAULO OLAVO CUNHA, *Direito Empresarial para Economistas e Gestores*, 4.ª ed., Coimbra, Almedina, 2024, pp. 251-253.

⁸⁰ FÁTIMA GOMES, *Manual de Direito Comercial*, Lisboa, Universidade Católica Editora, 2012, pp. 141-143.

⁸¹ JOSÉ A. ENGRÁCIA ANTUNES, *Direito das Sociedades. Parte geral*, 12.ª ed., revista e atualizada, ed. do Autor, Porto, 2025, pp. 99-112.

⁸² CATARINA SERRA, *Direito Comercial. Noções Fundamentais*, Coimbra, Coimbra Editora, 2009, pp. 50-52.

⁸³ Como exceções destacam-se três obras coletivas, a saber: *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola* (coord. Deolinda Aparício Meira), Lisboa, Imprensa Nacional Casa da Moeda, 2012. ISBN: 978-972-27-2118-9; *Código Cooperativo Anotado* (coord. Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos), Coimbra, Almedina, 2018. ISBN: 9781780684277; 978-972-407702-4.; e *Jurisprudência Cooperativa portuguesa. Entre o direito legislado e o direito aplicado* (coord. de Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos), Lisboa, Imprensa Nacional Casa da Moeda, 2026.

recusar o seu estudo nas universidades. Ficarão de fora dos roteiros curriculares, dos manuais e das preocupações diárias das faculdades». O Autor contrasta esta realidade com o exemplo da Alemanha, onde as cooperativas dispõem de uma lei anterior ao Código Comercial e às leis de sociedades, sendo o Direito Cooperativo estudado em sede própria, dispondo de «grandes manuais, de inúmeros comentários e de revistas jurídicas especializadas»⁸⁴.

5. CONCLUSÕES

O estudo realizado permite concluir que Portugal dispõe de uma das mais antigas tradições legislativas em matéria de cooperativas. A aprovação da Lei Basilar do Cooperativismo, em 1867, colocou o ordenamento jurídico português entre os pioneiros na consagração de um regime jurídico específico para estas entidades.

A evolução legislativa subsequente evidencia um percurso marcado por momentos de aproximação e de autonomização face ao Direito das Sociedades. Se a integração das cooperativas no Código Comercial de 1888 representou uma atenuação da sua autonomia formal, a aprovação do Código Cooperativo de 1980 e as revisões de 1996 e de 2015 consolidaram um regime jurídico próprio, adaptado às especificidades da identidade cooperativa. Apesar dessa autonomia legislativa, mantém-se uma estreita relação entre o Direito Cooperativo e o Direito das Sociedades, patente no recurso subsidiário ao Código das Sociedades Comerciais e no persistente debate doutrinal e jurisprudencial acerca da natureza jurídica das cooperativas.

Este estudo evidencia igualmente que a construção dogmática do Direito Cooperativo em Portugal não acompanhou a evolução legislativa. Embora existam contributos científicos de elevada qualidade e autores de referência que desempenharam um papel determinante na consolidação do Direito Cooperativo, o ensino universitário e a investigação especializada permaneceram, durante décadas, relativamente marginais nos currículos jurídicos portugueses.

Esta circunstância explica que a autonomia formal do Direito Cooperativo não tenha sido plenamente acompanhada pela afirmação da sua autonomia científica e pedagógica. Só mais recentemente se assiste a um renovado interesse académico, traduzido na criação de unidades curriculares específicas integradas em programas de pós-graduação e de mestrado, bem como no reforço da produção científica dedicada ao regime jurídico das cooperativas.

⁸⁴ V. ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Manual de Direito das Sociedades I- Das sociedades em geral*, cit., pp. 354. Para uma visão internacional do ensino do Direito Cooperativo, v. DANTE CRACOGNA, «Perspectivas del Derecho Cooperativo», *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 39, 2021, pp. 13-44.

6. BIBLIOGRAFIA

- AA.VV. – *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola* (coord. Deolinda Aparício Meira), Lisboa, Imprensa Nacional Casa da Moeda, 2012. ISBN: 978-972-27-2118-9.
- AA.VV. – *Código Cooperativo Anotado* (coord. Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos), Coimbra, Almedina, 2018. ISBN: 978-972-407702-4.
- AA.VV. – *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola* (coord. Deolinda Aparício Meira), Lisboa, Imprensa Nacional Casa da Moeda, 2026. ISBN: 978-972-27-3338-0.
- ABREU, J. M. COUTINHO DE – *Da Empresarialidade. As empresas no Direito*, Coimbra, Almedina, 1999.
- «Artigo 9.º», in *Código Cooperativo Anotado* (coord. D. Meira e M. E. Ramos), *Código Cooperativo Anotado*, Coimbra, Almedina, pp. 69-71.
- *Curso de Direito Comercial*, vol. I, 13.ª ed., Coimbra, Almedina, 2023.
- *Curso de Direito Comercial – Das sociedades*, Vol. II, 8.ª edição, Almedina, Coimbra, 2024.
- ALMEIDA, CARLOS FERREIRA DE – *Contratos III-contratos de liberalidade, de cooperação e de risco*, Coimbra, Almedina, 2012.
- ANTUNES, JOSÉ ENGRÁCIA – *Direito das Sociedades Comerciais — perspectivas do seu ensino*, Coimbra, Almedina, 2000.
- *Direito das Sociedades. Parte geral*, 12.ª ed., revista e atualizada, ed. do Autor, Porto, 2025.
- ASCENSÃO, JOSÉ DE OLIVEIRA – *Direito Comercial. Parte geral*, vol. I, Lisboa, 1988.
- *Direito Comercial, Vol. I – Institutos Gerais*, Lisboa, 1998/99.
- BARROS, HENRIQUE DE – *Cooperação Agrícola*, Livros Horizonte, s/d.
- BASTIEN, CARLOS (dir.) – *José Frederico Laranjo, Princípios de Economia Política*, Lisboa, Banco de Portugal, 1997.
- BRANCO, MANUEL DE SÃ E SOUSA CASTELO – «Algumas notas sobre as cooperativas e o lucro», *Revista de Direito e Estudos Sociais*, ano XXXI, n.º 1/2, Janeiro-Junho, 1989, pp. 299-325.
- CAMPOS, MANUEL CANAVEIRA DE – *Boletim Informativo do INSCOOP*, ano 15, n.º 4, julho/setembro, 1996.
- CORDEIRO, ANTÓNIO MENEZES – *Manual de Direito das Sociedades I- Das sociedades em geral*, Coimbra, Almedina, 2004.
- *Direito dos Seguros*, Coimbra, Almedina, 2004.
- *Manual das Sociedades II, Das Sociedades em especial*, Coimbra, Almedina, 2007.
- CORREIA, A. FERRER – *Lições de Direito Comercial*, Vol. II - *Sociedades Comerciais. Doutrina Geral*, Universidade de Coimbra, 1968.
- CORREIA, A. FERRER e ANTÓNIO A. CAEIRO – *Anteprojeto de Lei de Sociedades Comerciais*, Centro de Direito Comparado da Faculdade de Direito de Coimbra. Estudos e Monografias VI, Secção de Direito Privado, Coimbra. 1973.
- CORREIA, FRANCISCO MENDES – *Transformação de sociedades comerciais. Delimitação do âmbito de aplicação no direito privado português*, Coimbra, Almedina, 2009.

- CORREIA, J. M. SÉRVULO – «Elementos de um regime jurídico da cooperação», *Estudos Sociais e Cooperativos*, n.º 17, Ano V, Março 1966, pp. 110-175.
- «O sector cooperativo português. Ensaio de uma análise de conjunto», *Separata do Boletim do Ministério da Justiça*, n.º 196, 1970.
- CORREIA, LUÍS BRITO – *Direito Comercial*, 2.º vol., AAFDL, 1989.
- CORREIA, MIGUEL PUPO – *Direito Comercial. Direito da Empresa*, 12.ª ed. (com a colaboração de António José Tomás e Octávio Castelo Paulo), Lisboa, Ediforum, 2011.
- COSTA, FERNANDO FERREIRA DA – *As cooperativas na legislação portuguesa (Subsídios para o estudo do sector cooperativo português)*, Lisboa, Livraria Petrony, 1976.
- CRACOGNA, DANTE – «Perspectivas del Derecho Cooperativo», *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 39, 2021, pp. 13-44.
- «Los principios cooperativos antes y después de Seul 2021», in *Los principios cooperativos y su incidencia en el régimen legal y fiscal de las cooperativas* (dir. Carlos Vargas Vasserot e Marina Aguilar Rubio; coord. Daniel Hernández Cáceres), Madrid, Editorial Dykinson, 2024, pp. 65-79.
- CUNHA, PAULO OLAVO – *Direito Empresarial para Economistas e Gestores*, 4.ª ed., Coimbra, Almedina, 2024.
- DIAS, RODRIGO MIGUEL SARAIVA – *O Instituto «António Sérgio» do Setor Cooperativo e o movimento cooperativista no pós-25 de abril de 1974*, Lisboa, CASES, 2025.
- DUARTE, RUI PINTO – *O ensino dos Direitos Reais. Propostas e elementos de trabalho*, ed. de Autor, Lisboa, 2004.
- *O ENSINO DO DIREITO DAS SOCIEDADES*, ed. de Autor, Lisboa, 2008.
- *Escritos sobre o direito das sociedades*, Coimbra, Coimbra Editora, 2008.
- «O Código Comercial de 1833», *Direito das sociedades em revista*, março 2019, Ano 10, vol. 21, 2019, pp. 13-35.
- *Curso de Direitos Reais*, 4.ª ed., Lisboa, Principia, 2020.
- FERNANDES, L. CARVALHO – *Teoria geral do direito civil*, I, 4.ª ed., Lisboa, UCP, 2007.
- FRADA, M. CARNEIRO DA e DIOGO COSTA GONÇALVES – «A acção ut singuli (de responsabilidade civil) e a relação do Direito Cooperativo com o Direito das Sociedades Comerciais», *Revista de Direito das Sociedades*, Ano I (2009) – n.º 4, Almedina, pp. 885-922.
- FURTADO, J. PINTO – *Curso de Direito das Sociedades*, 5.ª ed. revista e atualizada (com a colaboração de Nelson Rocha), Coimbra, Almedina, 2004.
- GARRIDO, ÁLVARO – *Cooperação e Solidariedade: Uma história da economia social*, Lisboa, Tinta-da China, 2.ª ed., 2023.
- GOMES, FÁTIMA – *Manual de Direito Comercial*, Lisboa, Universidade Católica Editora, 2012.
- GONÇALVES, DIOGO COSTA – *Pessoa coletiva e sociedades comerciais. Dimensão problemática e coordenadas sistémicas da personificação jurídico-privada*, Coimbra, Almedina, 2015.
- GONÇALVES, LUIZ CUNHA – *Comentário ao Código Comercial Português*, vol. I, Lisboa, Empreza Editora J.B., 1914.

- GOODOLPHIM, COSTA – *A associação – história e desenvolvimento das associações portuguesas*, Lisboa, 1876.
- GUICHARD, RAUL – «O regime da Sociedade Cooperativa Europeia (SCE). Alguns aspectos», *RCEJ- Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas*, n.º 7, 2006, pp. 203-261.
- MARTÍNEZ, SOARES – «Doutor Fernando Emygdio da Silva», *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra*, vol. XXIV, 1997, pp. 5-10.
- MARTINS, ALEXANDRE DE SOVERAL – «Cooperativas, empresas e sociedades (comentário ao Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra de 6.7.2016, proc. n.º 209/14. ot8lra.c1; Relator: Carvalho Martins)», *Cooperativismo e Economía Social*, n.º 39, 2017, p. 239-252.
- MEIRA, DEOLINDA – «A natureza jurídica da cooperativa. Comentário ao Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 5 de Fevereiro de 2002», *Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas*, n.º 7, 2006, pp. 147-180
- «A natureza jurídica da cooperativa (anotação ao Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de 12 de novembro de 2008)», *Cooperativismo e Economía Social*, n.º 31, 2009, pp. 285-290.
- «O regime jurídico do excedente cooperativo. Anotação ao Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 17 de outubro de 2002», *RIDB – Revista do Instituto do Direito Brasileiro*, Ano 2, 2013, pp. 2103- 2123.
- «O princípio da participação económica dos membros à luz dos novos perfis do escopo mutualístico», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 53, 2018, pp. 107-137.
- «Identidade cooperativa, admissão e demissão dos cooperadores. Realidades convergentes no direito português», in *Direito Cooperativo e Identidade Cooperativa* (coord. J. Miranda, L. Sousa e E. Gadea), Curitiba, Brazil Publishing, 2019, pp.71 -96.
- MEIRA, DEOLINDA e MARIA ELISABETE RAMOS – «A Reforma do Código Cooperativo em Portugal», *Cooperativismo e Economía Social*, n.º 38, 2016, pp. 77-108.
- «Lei Basilar das Cooperativas. Memórias de uma lei precursora e contraditória», *ROA- Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 77, 2017, pp. 61-91.
- MEIRA, DEOLINDA, SUSANA BERNARDINO e ANA LUÍSA MARTINHO – «Um contributo inovador para o ensino da Economia Social em Portugal: O caso do Mestrado em Gestão e Regime jurídico-empresarial da economia social», in *Economía social y solidaria en la educación superior: un espacio para la innovación*, Tomo 3 (edit. C. Pérez Munoz e I. Hernández Artega), Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. III, Ediciones UCC, 2020, pp. 149-180. DOI: <http://dx.doi.org/10.16925/9789587602425>.
- MEIRA, DEOLINDA, SUSANA BERNARDINO, ANA LUÍSA MARTINHO e PAULA PERES – «Inovação pedagógica na economia social: a criação de um mestrado na Modalidade de Ensino a Distância», in *Livro de Atas do CNaPPES.2024 10.º Congresso Nacional de Práticas Pedagógicas no Ensino Superior* (coord. Ismael Vieira, Paula Peres e Agostinho Pinto), Porto, Edições Politema, 2025, pp. 2-9, ISBN 978-989-9226-01-2. DOI: <https://doi.org/10.26537/e.ipp.133>
- NAMORADO, RUI – «Comentando o Código Cooperativo», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 12, outubro de 1983, pp. 111 -123.
- *Os Princípios Cooperativos*, Coimbra, Fora do Texto, 1995.
- *Introdução ao Direito Cooperativo. Para uma expressão jurídica da cooperatividade*, Coimbra, Almedina, 2000.

- *Horizonte Cooperativo — política e projecto*, Coimbra, Almedina, 2001.
- *Cooperatividade e Direito Cooperativo. Estudos e Pareceres*, Coimbra, Almedina, 2005.
- *Direito das Empresas e dos Contratos*, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, 2011.
- *O Mistério do Cooperativismo*, Coimbra, Almedina, 2013.
- *O Essencial Sobre Cooperativas*, Lisboa, Imprensa Nacional, 2013.
- «Portugal», in *International Handbook of Cooperative Law* (edit. Dante Cracogna, Antonio Fici e Hagen Henrÿ), Heidelberg, New York, Dordrecht, London, Springer, 2013, pp. 635-652. DOI 10.1007/978-3-642-30129-2.
- PITA, MANUEL ANTÓNIO – *Direito aos lucros*, Coimbra, Almedina, 1989.
- RAMOS, MARIA ELISABETE – *Direito das Sociedades*, Coimbra, Almedina, 2022.
- *Direito Comercial e das Sociedades- Entre as Empresas e o Mercado*, 2.^a ed., Coimbra, Almedina, 2024.
- ROCHA, FRANCISCO COSTEIRA DA – «Caducidade da ação de anulação de deliberação da assembleia geral de uma cooperativa – caducidade, competência e natureza jurídica da cooperativa. Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa de 31 de janeiro de 2008», in *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola* (coord. Deolinda Meira), Lisboa, INCM, 2012, pp. 427-432.
- ROSAS, MARTA M. – «A integração de lacunas do Código Cooperativo e o recurso ao direito societário», in *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola* (coord. Deolinda Meira), Lisboa, Imprensa Nacional - Casa da Moeda, 2012, pp. 333-345.
- SANTOS, FILIPE CASSIANO DOS – *Os Mecanismos para a Cooperação no exercício da Empresa. Sociedades, Sociedades, grupos e acordos parassociais, consórcio e joint venture, ACE e cooperativa*, Petrony, 2023.
- SÉRGIO, ANTÓNIO – *Boletim Cooperativista*, n.º 27, out. 1955, e 29, fevereiro de 1956.
- SERRA, CATARINA – *Direito Comercial. Noções Fundamentais*, Coimbra, Coimbra Editora, 2009.
- TAMAGNINI, RAUL – *Direito Cooperativo*, Porto, Imprensa Nacional, 1935.
- VARGAS VASSEROT, CARLOS, ENRIQUE GADEA SOLER e FERNANDO SACRISTÁN BERGIA – *Derecho de las sociedades cooperativas. Tomo I. Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*, 1.^a ed., Madrid, La Ley, 2015.
- VASCONCELOS, PEDRO PAIS – *A participação social nas sociedades comerciais*, Lisboa, Almedina, 2005.
- VILAÇA, JOSÉ LUÍS DA CRUZ – «A empresa cooperativa», *Separata do Boletim de Ciências Económicas*, Vols. XI, XII, XIII, XIV, Coimbra, 1969.
- XAVIER, VASCO LOBO – *Sociedades Comerciais. Lições aos alunos de Direito Comercial do 4.º Ano Jurídico*, Ed. policopiada, Coimbra, 1987.

CES
COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL

Núm. 49 (2026), páxs. 67-84
ISSN: 2660-6348

**HISTORIA DE LA COOPERATIVA COMO PARTE DE LA
ECONOMÍA SOCIAL EN MÉXICO DEL PERIODO (1876-2013)**

***HISTORY OF THE COOPERATIVE MOVEMENT AS PART
OF THE SOCIAL ECONOMY IN MEXICO (1876–2013)***

ANALaura MEDINA CONDE¹

Uziel FLORES ILHUICATZI²

Recepción: 28/01/2026 – Aceptación: 22/07/2026

¹ Universidad Autónoma de Tlaxcala, Poder Judicial del Estado de Tlaxcala. analaure.medinaconde@uatx.mx

² Universidad de las Américas Puebla. uziel.flores@udlap.mx

RESUMEN

El estudio de la historia de la cooperativa permitirá comprender que en México se han registrado algunos avances, así como importantes retrocesos en la política pública orientada a motivar y fortalecer esta forma de organización en distintos sexenios e incluso bajo diversos modelos económicos; por ello, el objetivo general del presente trabajo es realizar un análisis histórico-jurídico y contextual del desarrollo de la cooperativa. Los resultados permiten concluir que, si bien existían todos los elementos para consolidar a esta forma de organización social como un factor relevante para el desarrollo local, en virtud de su congruencia con la cultura, la falta de comprensión de su esencia y principios ha marcado su trayectoria, aunado a la constante ausencia de estadísticas que permitan medir su comportamiento y adoptar las medidas adecuadas para su impulso.

PALABRAS CLAVE: Cooperativa; Historia; Principios Cooperativos

ABSTRACT

The study of the history of the cooperative will allow us to understand that in Mexico there have been some advances and important setbacks in public policy to motivate and strengthen this form of organization during different six-year periods and even with different economic models. Therefore, the general objective of this work is to conduct a historical, legal, and contextual analysis of the cooperative's development. The results allow us to conclude that, although all the elements existed to make this form of social organization an important element for local development, as it coincides with its culture, a lack of understanding of its essence and principles has hindered its progress, coupled with the constant lack of statistics that allow measuring its performance and taking appropriate measures to motivate it.

KEYWORDS: Cooperative; History; Cooperative Principles

SUMARIO: 1. Introducción. 2. Metodología. 3. Evolución histórica del cooperativismo en México. 3.1. Antecedentes y raíces comunitarias. 3.2. El cooperativismo durante el Porfiriato (1876–1911). 3.3. La Constitución de 1917 y la consolidación del cooperativismo. 3.4. El cooperativismo durante el cardenismo. 3.5. Transformaciones en los sexenios de Luis Echeverría y José López Portillo. 3.6. El modelo neoliberal y la redefinición del cooperativismo. 3.7. El marco jurídico contemporáneo y la economía social. 4. Conclusiones. 5. Referencias.

CONTENTS: 1. *Introduction.* 2. *Methodology.* 3. *Historical Evolution of the Cooperative Movement in Mexico.* 3.1. *Background and Community-Based Roots.* 3.2. *The Cooperative Movement during the Porfiriato (1876–1911).* 3.3. *The 1917 Constitution and the Consolidation of the Cooperative Movement.* 3.4. *The Cooperative Movement during the Cárdenas Administration.* 3.5. *Developments during the Administrations of Luis Echeverría and José López Portillo.* 3.6. *The Neoliberal Model and the Redefinition of the Cooperative Movement.* 3.7. *The Contemporary Legal Framework and the Social Economy.* 4. *Conclusions.* 5. *References.*

1. INTRODUCCIÓN

El análisis del desarrollo del cooperativismo en México requiere situarse en una perspectiva histórica, marcada por profundas transformaciones económicas, sociales y jurídicas a lo largo del tiempo. Desde el periodo del Porfiriato (1876–1911), caracterizado por un modelo de crecimiento concentrado y excluyente, pasando por la reconfiguración institucional derivada de la Revolución Mexicana (1910–1917) y la promulgación de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917 (1917), se establecieron las bases para un modelo de desarrollo con fuerte intervención estatal y reconocimiento de formas de organización social. Durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (aproximadamente 1940–1982), el Estado impulsó diversas estrategias de desarrollo colectivo, entre ellas el fomento a las cooperativas como instrumentos de inclusión económica. No obstante, a partir de las reformas estructurales orientadas a la liberalización económica (1982–2000), dichas formas organizativas enfrentaron un entorno menos favorable debido a la reducción del papel del Estado en la economía. En el siglo XXI (2000–2024), México transita por un modelo económico híbrido, en el que coexisten dinámicas de mercado con mínimos esfuerzos por revalorizar la economía social, lo que permite comprender tanto los avances como las limitaciones actuales del sector cooperativo en el país.

En este contexto, cuando se hace referencia a las causas del poco crecimiento del cooperativismo en México la respuesta inmediata es que el modelo económico que prevalece en el país ha motivado su estancamiento ya que se considera incompatible con el neoliberalismo y el proceso de globalización en el que se priorizan los rendimientos económicos aunque eso implique afectar y atentar contra el medio ambiente, contra la dignidad de los trabajadores, con

mano de obra barata, generando una profunda desigualdad y mayor pobreza, los efectos de estas decisiones de política económica en el que se elige a la empresa antes que a la población en cuestiones climáticas son cada vez más evidentes e innegables y afectan como nunca antes la vida y futuro de las personas en cualquier parte del mundo.

Sin embargo, la respuesta no es tan simple pues cuando se analizan los antecedentes con un modelo económico diferente parece presentar otros problemas que fueron difíciles de sortear y que también tuvieron la consecuencia del estancamiento del cooperativismo, como el intervencionismo estatal en el sexenio de Lázaro Cárdenas lo que es contrario al principio de independencia y autonomía o la fuerte dependencia a los apoyos gubernamentales para subsistir en otros sexenios y la falta de compromiso y responsabilidad de los socios cooperativistas cuando tuvieron rendimientos importantes en las cooperativas de pesca.

En este contexto el objetivo general del presente trabajo radica en realizar un análisis del marco jurídico y contextual en el que se ha desarrollado la historia de la cooperativa, sus avances y retrocesos en la realidad y en el marco jurídico que la contempla, así como los programas de política pública que tienen como objetivo fomentarla y fortalecerla.

En este último punto es cada vez es más difícil entender algunas políticas públicas, por ejemplo, existen activos más de 100 incendios en México con más de 4,725 hectáreas perjudicadas y la Comisión Nacional Forestal encargada de combatir estos desastres “para 2024 presenta una reducción de 50% en términos reales con respecto al monto aprobado en 2018 (\$3.99 mil millones de pesos en 2018 a 2.67 mil millones de pesos en 2024, precios corrientes)”³. Situación similar sucede con el INAES la principal institución de fomento a la economía social que tiene una disminución en este sexenio de más del 80% de su presupuesto, sin medir ni contemplar las consecuencias.

2. METODOLOGÍA

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo con alcance descriptivo-analítico y perspectiva histórico-jurídica, orientado a examinar la evolución de la cooperativa en México dentro de su contexto normativo, económico y social. Para ello, se empleó el método histórico, a fin de identificar los principales momentos de avance y retroceso en la política pública, así como el método jurídico-dogmático para el análisis de disposiciones legales y marcos regulatorios aplicables en distintos periodos. Asimismo, se realizó una revisión documental sistemática de fuentes normativas, literatura y documentos

³ COPARMEX. (2024). Recorte a presupuesto de CONAFOR ha afectado la capacidad para atender la ola de incendios forestales. Confederación Patronal de la República Mexicana

institucionales, complementada con un análisis contextual que permitió interpretar la relación entre los modelos económicos predominantes y el desarrollo de la organización cooperativa. La información fue procesada mediante técnicas de análisis de contenido, lo que permitió construir una interpretación integral del fenómeno estudiado.

3. DESARROLLO

Las comunidades originarias tenían un profundo respeto por la naturaleza, por su entorno, los Zapotecos consideraban que existía “un nexo entre el principio vital con las fuerzas de la naturaleza consideradas como deidades supremas, sagradas, con un profundo respeto, miedo y veneración a la madre naturaleza vista como deidad creadora de vida”⁴ el Gobierno de México⁵ dice que las culturas prehispánicas tenían una fuerte conexión con el agua y con los otros elementos tierra, fuego y viento que fue heredada a los pueblos indígenas como una relación sagrada, en este sentido “Los mayas perciben la realidad, la naturaleza del hombre, el carácter fundamental de su ser, es la del cosmos; así como el territorio, la realidad física que habita, es un todo humanizado y ambos, hombre y cosmos, son sagrados”⁶. “Los animales, las plantas, los accidentes topográficos o los fenómenos climáticos poseen una significación; es decir, los hombres descubren en ellos explicaciones fundamentales de su realidad”⁷.

Esto constituye el patrimonio cultural inmaterial que a decir de Merino⁸ es aquello que no se puede percibir como los conocimientos adquiridos y que se han quedado en la memoria de las personas, esto se observa en actividades actuales como el Tequio una actividad solidaria y de bien común que se quedó grabada en la memoria de las comunidades originarias porque fue observada por los niños y transmitida de generación en generación que ha sido preservada para mejorar

⁴ SANCHEZ A. (2021). *Lingüicidio en México, lengua zapoteca y alternativas ecológicas poscivilizatorias*. Continuum investigativo y diversidad lingüístico-cultural del sur de México / Lorena Córdova-Hernández y Jorge Valtierra Zamudio, coordinadores.- México : Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca/ Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología/Universidad La Salle México

⁵ GOBIERNO DE MÉXICO. (2018). *10 Deidades prehispánicas relacionadas con el agua*. Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales. Recuperado en 07 de mayo de 2024, de <https://www.gob.mx/semarnat/articulos/10-deidades-prehispánicas-relacionadas-con-el-agua#:~:text=Las%20culturas%20prehisp%C3%A1nicas%20ten%C3%ADan%20un%20un.%20fuego%20y%20el%20viento>.

⁶ MORALES DAMIÁN, MANUEL ALBERTO. (2010). *Territorio sagrado: cuerpo humano y naturaleza en el pensamiento maya*. Cuicuilco, 17(48), 279-298. Recuperado en 07 de mayo de 2024, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16592010000100014&lng=es&tlng=es.

⁷ Ibid., p. 10

⁸ MERINO CALLE, IRENE. (2020). *El patrimonio cultural inmaterial de los pueblos indígenas: bienes comunes ligados a la identidad de la comunidad*. CUHSO (Temuco), 30(2), 149-159. Epub 25 de noviembre de 2020. <https://dx.doi.org/10.7770/2452-610x.2020.cuhs0.05.a04>

escuelas, caminos, parroquias, limpiar ríos, ayudarse en momentos de desgracia, sin un pago que no sea mejorar el entorno, la unión de personas hombres, mujeres y niños.

Esta forma de organización incluso ha sido establecida en algunas constituciones políticas estatales como en el estado de Oaxaca que es referente en tradición de trabajo comunal como se observa en el artículo 12:

“Las autoridades de los municipios y comunidades preservarán el tequio como expresión de solidaridad según los usos de cada pueblo y comunidad indígenas. Los tequios encaminados a la realización de obras de beneficio común, derivados de los acuerdos de las asambleas, de las autoridades municipales y de las comunitarias de cada pueblo y comunidad indígena, podrán ser considerados por la ley como pago de contribuciones municipales; la ley determinará las autoridades y procedimientos tendientes a resolver las controversias que se susciten con motivo de la prestación del tequio”⁹.

La pregunta que surge en este punto es ¿En qué momento de la historia la naturaleza dejó de ser venerada y respetada y se convirtió en un bien del que se podía disponer sin limitación alguna en aras del progreso y el desarrollo?, la respuesta se reflexiona en los párrafos siguientes.

Una forma de organización económica cuya finalidad es el bien común se observa en la sociedad cooperativa cuyo fomento ha pasado por un largo camino en México con gobiernos y política pública que confiaron en ella como una estrategia para fomentar el desarrollo local y aquellos que la consideran como sinónimo de retroceso y fracaso.

Este camino inicia con lo afirmado por Bautista¹⁰ en 1872 con la creación de una cooperativa de producción de tejedores de rebozos, Rojas¹¹ coincide en el origen de las cooperativas en México al afirmar que se solicita la transformación de sociedad mutualista al de cooperativa del citado ramo de rebocería, debido al discurso y motivación que nacía de esta forma de organización.

⁹ Constitución Política del Estado de Oaxaca, DOF 06/06/2018

¹⁰ BAUTISTA B. A. (2017). *El Desarrollo del Cooperativismo como parte del Sector Social de la Economía*. Jurídicas de la UNAM

¹¹ ROJAS H. J. (2015). *La Relación del Estado y las Cooperativas durante El Porfiriato: 1876-1911*. IX Congreso RULESCOOP

3.1 En la etapa del régimen Porfirista (1876-1911)

En la etapa del régimen Porfirista (1876-1911) los diarios obreros comenzaron a difundir diferentes ideas del cooperativismo, la primera idea eran las mutualidades que solo beneficiaban en caso de enfermedad y que se transformaran en actividades productivas con la diferencia de que los excedentes podrían distribuirse entre todos los socios con base en el trabajo aportado, “El ideal cooperativo consistía en crear una sociedad de pequeños productores libres e independientes del capital. No necesariamente sustituyendo al capitalismo por otro sistema económico, sino logrando un espacio propio para los artesanos, por ello no se combatía la propiedad privada”¹²

El siguiente antecedente se encuentra en el Código de Comercio de 1889 que tiene su fundamento en la Constitución de 1857 que a decir de Salinas¹³ establecía “el derecho de asociarse” con un objeto lícito en el artículo 9, es en este Código que se establece como forma de asociación al indicar textualmente:

“De las diferentes clases de sociedades mercantiles. Art. 89. La ley reconoce cinco formas ó especies de sociedades mercantiles: I. La sociedad en nombre colectivo; II. La sociedad en comandita simple; III. La sociedad anónima; IV. La sociedad en comandita por acciones; V. La sociedad cooperativa”¹⁴.

Aún se observa confusión respecto de las diferencias de la sociedad cooperativa con las sociedades mercantiles, por ejemplo en el artículo 238 se establece que se integrará por acciones nominativas, es decir estarán integradas por accionistas, en el artículo 256 remite a la sociedad anónima en las facultades y obligaciones de los gerentes que son las mismas que los consejos de administración de las sociedades anónimas. No realiza indicación alguna de su naturaleza social, del bien común de los socios cooperativistas, es decir se encuentra alejada no sólo por encontrarse en la código de comercio en el mismo capítulo donde se establecen las sociedades mercantiles sino que existe confusión en su regulación jurídica por no referir la naturaleza y esencia de la sociedad cooperativa.

¹² Ibid., p. 4

¹³ SALINAS M. A. (s/f) *Las Sociedades Mercantiles en el Código de Comercio de 1889*. Universidad Nacional Autónoma de México.

¹⁴ Código de Comercio (1889). Código de Comercio 1889. Diario Oficial de la Federación los días lunes 7 de octubre al viernes 13 de diciembre de 1889
Recuperado en 07 de mayo de 2024, de <http://www.pjedomex.gob.mx/calidad/documentos/adjuntados/C%C3%B3digo%20de%20Comercio%201989.pdf>

Leal y Goldenberg citado por Rojas¹⁵, afirman que la ley se trasladó a la realidad al considerar el capital por acciones lo que ocasionó que quienes tenían el mayor número de acciones se convertían en patrones de la misma, además se podían comprar acciones para ingresar a la cooperativa, no existía un padrón confiable del número de cooperativas y sin una política pública concreta.

3.2 Después de la Constitución Política de 1917

Posteriormente la Constitución Política de 1917 fue resultado de un reclamo social que desencadenó la Revolución Mexicana por la situación precaria en la que se encontraban los trabajadores, largas jornadas laborales, bajos salarios, la propiedad de las minas en manos de extranjeros que además contaban con mano de obra barata y sin prestaciones laborales, así como la de los campesinos sin propiedad de la tierra y en abandono, pareciera que el constituyente escuchó y fue la primera onstitución del mundo en establecer derechos sociales, que después fue replicada en otros países, en esta constitución se encuentran dos menciones respecto de la cooperativa, en el artículo 28 al no considerarla monopolio y el artículo 123 al indicar que es de utilidad social la cooperativa para la construcción de vivienda para los trabajadores.

Después de la promulgación de la Constitución en 1926 a decir de Rojas y Rojas¹⁶ ante las problemáticas de irrigación del agua por la escasez de lluvia para el desarrollo de la infraestructura hídrica de los Sistemas Nacionales de Riego a cargo de la población bajo la tutela de la Federación eligieron la forma de organización de la cooperativa que lograron convertirse en la obra más importante para el desarrollo de la agricultura, para 1932 se consideró a las cooperativas como una forma de defensa agrícola ante plagas y enfermedades a la que un agricultor en la individualidad no le era posible hacerle frente, por lo que el trabajo en conjunto y coordinado era una alternativa.

“El fomento del cooperativismo agrícola, promovido por el gobierno federal, se fundamentó en los logros alcanzados por las asociaciones cooperativas precedentes, por el avance del conocimiento teórico en la materia a nivel nacional e internacional, por una legislación oficial que les dio personalidad jurídica y por la labor de expertos que promovieron, organizaron, dirigieron y consolidaron este tipo de agrupaciones”¹⁷.

¹⁵ ROJAS, op. cit., p. 16

¹⁶ ROJAS HERRERA, JUAN JOSÉ Y ROJAS HERRERA, INÉS. (2018). Evaluación del aporte de las cooperativas agrícolas a la construcción de seis Sistemas Nacionales de Riego durante el período 1926-1936. *Textual análisis del medio rural latinoamericano*. n.71, pp.107-135.

¹⁷ Ibid p., 132

Este consistió en un ejercicio real de unión de colonos que trabajaron para el bien común por una causa de interés para todos, dentro sus problemáticas se encontró una fuerte intromisión estatal y los apoyos fueron inconstantes. Otro ejemplo de fomento al cooperativismo a decir de Román¹⁸ en este periodo fue la Ley de Pesca de 1925 que junto a la Ley Cooperativa le dio exclusividad a los pescadores unidos en cooperativas en Nayarit y Sinaloa que también tenía como objetivo proteger a las especies marinas, que con el pasar del tiempo fue limitado solo a algunas especies.

En 1927 el presidente Plutarco Elías Calles formuló el proyecto de ley de cooperativas que a decir de García y Vázquez¹⁹ fue inspirado por el cooperativismo europeo por lo que fue considerado un pionero.

El segundo Congreso Nacional de Sociedades Cooperativas se realizó en 1935 el cual a decir de Rojas²⁰ fue financiado por el gobierno, algo que llama la atención es la preocupación por la educación cooperativista con la propuesta de incorporarla desde la educación básica, 500 plazas de profesores a nivel nacional y una universidad cooperativa. La importancia de la educación cooperativista es innegable, por ejemplo, España ha motivado la educación de la cooperativa y de la economía social desde la primera infancia y por la continuidad del proyecto se observan resultados concretos, situación que no sucedió en México.

3.3 Lázaro Cardenas

Lázaro Cardenas parece entender la esencia del cooperativismo en el discurso, pero se olvidó de uno de los principios básicos del cooperativismo, la Autonomía e Independencia, por lo que la intervención desmedida del Estado ocasionó la perdida completa de la autonomía y se politizó constituyendo uno de los grandes peligros del financiamiento con fines que no sean el crecimiento y fomento de esta forma de organización, Nava y Barajas²¹ mencionan también otros problemas como que los socios percibían menos anticipos que en las empresas convencionales y pasaban semanas sin recibir ninguna cantidad de dinero.

¹⁸ ROMÁN A. R. (2018). Dominio, declinación y fracaso de las cooperativas camaroneras en Mazatlán (México) 1982-2017 *Revista Pilquen - Sección Ciencias Sociales*, vol. 21, núm. Esp.5 Universidad Nacional del Comahue

¹⁹ GARCÍA, L.P Y VÁZQUEZ, P. (2013). *Beneficios Fiscales de las Sociedades Cooperativas de Producción y de Servicios*. IPN. Recuperado de <https://tesis.ipn.mx/handle/123456789/13418>

²⁰ ROJAS CORIA, ROSENDO (1984). *Tratado de Cooperativismo Mexicano*. Tercera Edición México, Fondo de la Cultura Económica.

²¹ NAVA HERNÁNDEZ, E. Y BARAJAS PÉREZ, B. O. (2015). Cooperativismo, autonomía y poder: el movimiento cooperativista en México durante el cardenismo. *Cooperativismo y Desarrollo*, 23(106)

En este contexto surge la Ley General de Sociedades Cooperativas el 15 de febrero de 1938 que se publica en el Diario Oficial de la Federación en la que aún no se incluyen los principios cooperativistas que conocemos de la Ley de 1994 existe una única referencia al indicar en la Fracción II del artículo 1. “Funcionar sobre principios de igualdad en derechos y obligaciones de sus miembros” y en el que en el artículo 19 se establecía la obligación de inscribir a la cooperativa en el Registro Cooperativo Nacional, una de las problemáticas más importantes de la cooperativas hasta nuestros días es precisamente la falta de estadísticas de un registro de cooperativas lo que dificulta realizar análisis de las causas de su poco crecimiento en el país. Pese a lo indicado en este período existió un crecimiento en el número de cooperativas.

“No obstante su distanciamiento con respecto al movimiento obrero, al concluir el sexenio cardenista el balance parecía ser más que alentador para el cooperativismo: se habían creado 937 cooperativistas con 131 mil 739 integrantes, y en total existían mil 715 asociaciones con 163 mil 501 asociados manejando un capital total de 13 millones 742 mil 732.67 pesos”²²

Respecto del apoyo a las cooperativas pesqueras se “decretó el 9 de septiembre de 1936 una disposición que fue ratificada en los decretos del 13 de enero de 1937 y 11 de julio de 1940, para otorgar exclusividad de especies como: camarón, ostión, almeja pismo, totoaba, cabrilla, curvina, langosta y abulón con los pescadores asociados en cooperativas”²³

3.4 Sexenios de Luis Echeverría (1970-1976) y en el de López Portillo (1976-1982)

En los sexenios de Luis Echeverría (1970-1976) y en el de López Portillo (1976-1982) a decir de Rojas²⁴ se observa una disminución de los apoyos y un estancamiento de las cooperativas destaca la desaparición del Fondo Nacional de Garantía y Descuento para las Sociedades Cooperativas (FOSOC), que se había instituido el 20 de febrero de 1980, los programas de la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR) y el Programa de Cooperativas de la Juventud, CREA. La importancia de CREA consiste en la generación de más de 2,000 cooperativas orientadas a la explotación

²² ROJAS, citado por NAVA Y BARAJAS, 2015: 9

²³ ROMÁN, Op Cit. P 15

²⁴ ROJAS HERRERA, JUAN JOSÉ. (2016). Reflexiones generales en torno al significado y alcances del reconocimiento constitucional de la existencia del sector social de la economía mexicana en el contexto del sector cooperativo. *Relaciones. Estudios de historia y sociedad*, 37 (146), 251-281

racional de los recursos naturales principalmente de reforestación que fracasaron por falta de estímulos.

Lo indicado en el párrafo anterior motivó la desaparición del 80% de las cooperativas que existían en ese momento y que evidenciaba su dependencia a los apoyos gubernamentales, cada una de estas situaciones demuestra que la falta de alguno de los principios cooperativos tiene implicaciones en la existencia de la cooperativa, la falta de autonomía y la falta de educación cooperativista.

Alfonso Solórzano citado por Enciso²⁵ afirmó en 1978 que las cooperativas de producción aportaban apenas el 1% del PIB que en los sexenios de Echeverría, López Portillo y de Miguel de la Madrid se observa un decremento y desatención de las cooperativas pues se privilegiaban las empresas capitalistas, situación que se replica con la Población Económicamente Activa.

Total de socios de las cooperativas de pesca, agrícolas,
de transporte y servicios industriales.

AÑO	PEA	COOPERATIVAS(1) DE PRODUCCIÓN	%	COOPERATIVAS INDUSTRIALES	%
1950	8272000	18660	0,2	4285	0,05
1960	11332000	22321	0,2	5014	0,04
1970	12955000	67817	0,53	18701	0,13
1980	22066000	245179	1,1	20560	0,11

Información básica sobre las sociedades cooperativas en
México ST y PS 1989 citado por Enciso²⁶.

3.5 Modelo Neo-liberal

En el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado inicia la transición hacia el modelo neo-liberal, el contexto internacional de deuda de los países latinoamericanos ocasionó que el Fondo Monetario Mundial y el Banco Mundial impusieran el Consenso de Washington que significó un conjunto de medidas económicas como la apertura comercial, mayor inversión extranjera y de una economía cerrada se pasó rápidamente a una de las economías más abiertas del mundo sin una preparación adecuada, en el que se prometió desarrollo económico y un futuro promotor, aquellos países que no ingresaran a este fenómeno globalizador quedarían

²⁵ ENCISO G. J. (2022). *El cooperativismo en México: posibilidades e influencia en el desarrollo regional y local*. Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades Área Académica de Historia y Antropología, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

²⁶ Ibid.

rezagados y en peligro de exclusión, la mano invisible del mercado que parecía haberse superado regresó con más fuerza y más libertad, el intervencionismo del Estado era cosa del pasado, como país se tenía que dar un paso hacia el porvenir. Lo que olvidaron decir es que ese progreso era a costa de los recursos naturales, de una empresa trasnacional a la que se le dio libertad para actuar sin limitaciones a su entera voluntad aunque eso significara deforestar, sobre explotar los mantos acuíferos y contaminarlos y afectar como en la historia de México los derechos laborales que se repite una y otra vez con distinto nombre, el nuevo nombre era la globalización en la que a decir de Bauman²⁷ también era necesario en contrapartida tener una sociedad consumista y despreocupada del futuro.

Son las características de un modelo económico que lo primero que enseñó fue el individualismo, el consumismo, ese sentido antropocéntrico de que el ser humano es el centro, el dueño de la naturaleza y que podía disponer de ella de la forma que quisiera, aunque eso significara el peligro de su propia subsistencia y el de las futuras generaciones.

Fue el 3 de febrero de 1983 que el artículo 25 de la Constitución Política establecía textualmente:

“La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de las actividades económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios”²⁸

El 31 de mayo de 1990 el Partido del Frente Cardenista de Reconstrucción Nacional presenta una iniciativa de reforma del artículo 25 Constitucional en el que en el Artículo primero se modifica el párrafo sexto y se adiciona uno nuevo al artículo 25 constitucional que textualmente indicaba:

“La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de los trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios. Se establece la prioridad en el fomento al sector social de la economía.

²⁷ ZYGMUNT, BAUMAN, 2009, *Globalización: Consecuencias Humanas*, México, Fondo de la Cultura Económica.

²⁸ Artículo 25 de la CPEUM DOF 03/02/1983

La investigación tecnológica es considerada prioritaria para la nación, quien alentará la concurrencia de los particulares y apoyará a las instituciones públicas y de educación superior en esta actividad, dotándolos de los estímulos necesarios para la generación de una tecnología propia y adecuada al desarrollo económico nacional y regional. En el fomento a la investigación tecnocientífica serán consideradas prioritarias las necesidades del sector social de la economía”.

La cual no prosperó, sin embargo el 4 diciembre de 1991, mediante decreto del Ejecutivo Federal, se creó el Fondo y Programa de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES) cuyos fines demuestran la confusión que existía de la esencia de la economía social en México que se puede observar de los siguientes puntos:

“El Programa tiene una cobertura nacional, con base en la disponibilidad presupuestal, dando prioridad a los Organismo del Sector Social de la Economía que se encuentren en:

- Municipios con mayor índice de marginación.
- Municipios con mayor presencia indígena y afro mexicana.
- Municipios con altos índices de violencia.
- Municipios con poblaciones que se encuentren en alguna situación de emergencia social o natural”²⁹.

En todo el camino recorrido hasta ahora de la economía social y en particular de la cooperativa se puede concluir que el Estado no tenía claridad respecto a la finalidad de la misma como organizaciones unidas por un fin común, con principios específicos que motivaran desarrollo local, con actividades económicas específicas que buscan un rendimiento para los socios que la integran, que sean competitivas, financieramente sanas, pero que a diferencia de las unidades económicas capitalistas no tuvieran el lucro como fin primario a costa del medio ambiente y los derechos laborales. En el que bastaba un estudio de derecho comparado con la economía social y del cooperativismo de otros países y sus estrategias para su fortalecimiento. Lo anterior se menciona porque al indicar el objetivo del programa pareciera que se enfoca en municipios con alto índice de marginación otorgando pequeños apoyos económicos que definitivamente no cambiarían la realidad de las comunidades porque para ello se requieren conocimientos del cooperativismo, actividades productivas, entre otros elementos y algunos de los apoyos económicos son en extremo reducidos.

²⁹ GOBIERNO DE MÉXICO (2022). *Programa de Fomento a la Economía Social*. Página Oficial del Programa

De una evaluación externa del Programa Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad 2007 elaborada por el Colegio de México Esquivel³⁰ afirma que entre los principales resultados se observa que la población objetivo y potencial no se encuentran definidas adecuadamente y que el Programa no partió de un diagnóstico en el cual se cuantifique la magnitud del problema que pretende solucionar ni las causas del mismo. La razón de esta afirmación es que no se establece como requisito ser una cooperativa, un ejido, una comunidad o alguna modalidad de economía social, se otorgan a cualquier grupo que pudiera tener alguna implicación social o se sugiere su constitución posterior al apoyo incluso afirmando que podrían constituirse como sociedad mercantil, siempre y cuando se encontraran en alguna población marginada o indígena.

El 3 de agosto de 1994 se publica la Ley General de Sociedades Cooperativas en el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari en el que se define a la sociedad cooperativa en el artículo 2:

La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Se establecen también de forma clara los principios de las cooperativas en el artículo 6, como se ha revisado en el camino histórico de la cooperativa el cumplimiento de los principios es indispensable para el crecimiento y fortalecimiento de estas formas de organización.

- I.- Libertad de asociación y retiro voluntario de los socios;
- II.- Administración democrática;
- III.- Limitación de intereses a algunas aportaciones de los socios si así se pactara;
- IV.- Distribución de los rendimientos en proporción a la participación de los socios;
- V.- Fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria;
- VI.- Participación en la integración cooperativa;

³⁰ ESQUIVEL H. G. (2007). *Resumen Ejecutivo de la Evaluación Externa de Consistencia y Resultados del Programa Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)*. Colegio de México para la Secretaría de Economía.

VII.- Respeto al derecho individual de los socios de pertenecer a cualquier partido político o asociación religiosa, y

VIII.- Promoción de la cultura ecológica.

Se establece en el artículo 17 la obligación de inscribir a las sociedades cooperativas en el Registro Público de Comercio quien a su vez deberá informar a la Secretaría de Desarrollo Social de cada una de esas inscripciones con la finalidad de tener actualizada la estadística. Precepto que no se cumplió por lo que hasta la fecha se carece de un registro de cooperativas específico.

El 23 de mayo de 2012 se publica en el Diario Oficial de la Federación la Ley de Economía Social y Solidaria que en el artículo 3 que textualmente indica:

“El Sector Social de la Economía ...funciona como un sistema socioeconómico creado por organismos de propiedad social, basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano, conformados y administrados en forma asociativa, para satisfacer las necesidades de sus integrantes y comunidades donde se desarrollan”³¹.

El 23 de mayo de 2012, se ordena la transformación de la Coordinación General del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES), en el (INAES). Conde Bonfil (2020) afirma que el problema reside en que el FONAES fue creado para otro propósito, como ya se ha mencionado en párrafos anteriores por lo que con esta idea el INAES tendría como función repartir apoyos como lo realizaba el FONAES ahora incluyendo a los Organismo del Sector Social de la Economía, que no puede ser la base institucional de la política pública de fomento a la economía social, y es uno de los problemas centrales de la promoción a esta forma de organización en México, el considerar que existe si se otorgan pequeños apoyos a pequeños productores.

El 20 de diciembre de 2013 se reforman dos párrafos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de la forma siguiente:

Bajo criterios de equidad social, productividad y sustentabilidad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.

³¹ Artículo 3 de la Ley de Economía Social y Solidaria DOF 23-05-2012

La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios³².

Por lo que se establece la obligación específica del Estado de apoyar e impulsar a las empresas del sector social, obligación que constitucionalmente debe ser cumplida. Pese a esa obligación en el actual sexenio 2018-2024 se disminuyó más del 80% el presupuesto de el INAES la principal institución para fomentar y fortalecer el cooperativismo.

4. CONCLUSIONES

En México existe una tradición cultural de trabajo comunal desde las comunidades originarias, es de resaltar que tenían también respeto y veneración por los recursos naturales como el agua, el aire y el sol, considerando a la naturaleza y al ser humano como interrelacionados, el tequio es un ejemplo de esta forma de trabajo conjunto cuya finalidad sólo es mejorar el entorno sin retribución económica alguna y que ha sido transmitido de generación en generación aunque no ha sido motivado ni fomentado por el Estado.

En este sentido la cooperativa no es una forma ajena de organización económica o nueva sino un medio de fortalecer este trabajo comunal para el bien común, sin embargo, la historia del país ha transitado por distintas realidades con la promulgación de 1917 resultado de la revolución mexicana por las condiciones de pobreza y marginación de la población y las condiciones de los trabajadores y campesinos parecía que el constiuyente había escuchado con atención estas peticiones y se establecen por primera vez en el mundo los derechos sociales como se ha mencionado que fue replicada a otros países, sin embargo, la realidad es que el establecer algo en la constitución no significa su cumplimiento, pese a que existen obligaciones precisas para el Estado para hacerlo posible.

En este contexto el camino de la cooperativa se ha marcado antes del inicio del modelo neoliberal por el intervencionismo estatal, la politización y la inconsistencia de los apoyos gubernamentales para motivarla, y aunque existen ejemplos de éxito como las cooperativas de irrigación de agua, agrícolas y de pesca no todas prevalecieron.

³² Artículo 25 DOF 20/12/2013 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Después de la transición al modelo neoliberal y proceso de globalización existe un avance en la protección constitucional en el artículo 25 y leyes de economía social, pero confusión en los programas de política pública por desconocimiento de la esencia de la economía social o de forma deliberada pues basta con observar el éxito de estas formas de organización social en otros países del mundo que no consisten en pequeños apoyos económicos a las cooperativas sin seguimiento y sin la condición de estar constituidas jurídicamente como tales.

Para finalizar una de las características de la cooperativa es su mayor preocupación por el medio ambiente, característica que no se ha observado en la mayoría de las empresas capitalistas que han deforestado, contaminado, y destruido la flora y fauna y los medios de defensa naturales como los humedales lo que ha traído consecuencias observables ya de cambio climático en la mayoría de los países y en la calidad de vida de la población, por lo que sería importante voltear hacia formas de organización con mayor conciencia de la dignidad de los trabajadores y del respeto al medio ambiente.

5. REFERENCIAS

- BAUTISTA B. A. (2017). *El Desarrollo del Cooperativismo como parte del Sector Social de la Economía*. Jurídicas de la UNAM
- CONDE BONFIL, C. (2020). La Política Pública de Fomento a la Economía Social en México 2012-2020. *Textual Análisis de Medio Rural*(76).
- COPARMEX. (2024). *Recorte a presupuesto de CONAFOR ha afectado la capacidad para atender la ola de incendios forestales*. Confederación Patronal de la República Mexicana
- ENCISO G. J. (2022). *El cooperativismo en México: posibilidades e influencia en el desarrollo regional y local*. Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades Área Académica de Historia y Antropología, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- ESQUIVEL H. G. (2007). *Resumen Ejecutivo de la Evaluación Externa de Consistencia y Resultados del Programa Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)*. Colegio de México para la Secretaría de Economía.
- GARCÍA, L.P Y VÁZQUEZ, P. (2013). *Beneficios Fiscales de las Sociedades Cooperativas de Producción y de Servicios*. IPN. Recuperado de <https://tesis.ipn.mx/handle/123456789/13418>
- GOBIERNO DE MÉXICO. (2018). *10 Deidades prehispánicas relacionadas con el agua. Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales*. Recuperado en 07 de mayo de 2024, de <https://www.gob.mx/semarnat/articulos/10-deidades-prehispanicas-relacionadas-con-el-agua#:~:text=Las%20culturas%20prehisp%C3%A1nicas%20ten%C3%ADan%20un%20fuego%20y%20el%20viento>.
- Ley General de Sociedades Cooperativas (1994). Diario Oficial de la Federación.
- MERINO CALLE, IRENE. (2020). El patrimonio cultural inmaterial de los pueblos indígenas: bienes comunes ligados a la identidad de la comunidad. *CUHSO (Temuco)*, 30(2), 149-159. Epub 25 de noviembre de 2020. <https://dx.doi.org/10.7770/2452-610x.2020.cuhso.05.a04>
- MORALES DAMIÁN, MANUEL ALBERTO. (2010). Territorio sagrado: cuerpo humano y naturaleza en el pensamiento maya. *Cuiculco*, 17(48), 279-298. Recuperado en 07 de

- mayo de 2024, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16592010000100014&lng=es&tlng=es.
- NAVA HERNÁNDEZ, E. Y BARAJAS PÉREZ, B. O. (2015). Cooperativismo, autonomía y poder: el movimiento cooperativista en México durante el cardenismo. *Cooperativismo y Desarrollo*, 23(106)
- ROJAS H. J. (2015). *La Relación del Estado y las Cooperativas durante El Porfiriato: 1876-1911*. IX Congreso RULESCOOP.
- ROJAS HERRERA, JUAN JOSÉ. (2016). Reflexiones generales en torno al significado y alcances del reconocimiento constitucional de la existencia del sector social de la economía mexicana en el contexto del sector cooperativo. *Relaciones. Estudios de historia y sociedad*, 37(146), 251-281
- ROJAS HERRERA, JUAN JOSÉ Y ROJAS HERRERA, INÉS. (2018). Evaluación del aporte de las cooperativas agrícolas a la construcción de seis Sistemas Nacionales de Riego durante el período 1926-1936. *Textual análisis del medio rural latinoamericano*, n.71, pp.107-135.
- ROJAS CORIA, ROSENDO (1984). *Tratado de Cooperativismo Mexicano*. Tercera Edición México, Fondo de la Cultura Económica.
- ROMÁN A. R. (2018). Dominio, declinación y fracaso de las cooperativas camaroneras en Mazatlán (México) 1982-2017 *Revista Pilquen - Sección Ciencias Sociales*, vol. 21, núm. Esp.5 Universidad Nacional del Comahue
- SALINAS M. A. (s/f) *Las Sociedades Mercantiles en el Código de Comercio de 1889*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- SANCHEZ A. (2021). *Lingüicidio en México, lengua zapoteca y alternativas ecológicas poscivilizatorias. Continuum investigativo y diversidad lingüístico-cultural del sur de México* / Lorena Córdova-Hernández y Jorge Valtierra Zamudio, coordinadores.- - México: Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca/ Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología/Universidad La Salle México
- ZYGMUNT, BAUMAN, 2009, *Globalización: Consecuencias Humanas*, México, Fondo de la Cultura Económica.

CES
COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL

Núm. 49 (2026), páxs. 85-112
ISSN: 2660-6348

CONTEXTO DE LAS EMPRESAS DEL SERVICIO
DE AYUDA A DOMICILIO Y ELECCIÓN DE LA
FORMA JURÍDICA MÁS ADECUADA COMO UNA
DECISIÓN CLAVE EN ORGANIZACIONES CON
UN ALTO NÚMERO DE TRABAJADORES

*CONTEXT OF HOME CARE SERVICE COMPANIES AND
THE CHOICE OF THE MOST APPROPRIATE LEGAL
FORM AS A KEY DECISION IN ORGANIZATIONS
WITH A HIGH NUMBER OF EMPLOYEES*

FRANCISCO JESÚS PADILLA FALCÓN¹

Recepción: 06/03/2026 – Aceptación: 03/06/2026

¹ Doctor en Derecho por la Universidad de Extremadura. Correo electrónico: fpadillaflc@unex.es

RESUMEN

La determinación de la forma jurídica constituye una decisión estratégica clave en las empresas del servicio de ayuda a domicilio. Dicha elección condiciona de manera significativa tanto la eficiencia empresarial como el cumplimiento de los objetivos sociales de las entidades prestadoras de servicios sociosanitarios. Una decisión adecuada en este sentido favorece la viabilidad económica, la profesionalización del sector y la mejora de la calidad asistencial a los usuarios en organizaciones que, de forma estructural, cuentan con un elevado número de trabajadores y están sometidas a constantes cambios normativos, especialmente desde el plano laboral. En este trabajo se analizan las distintas formas jurídicas contempladas en el ordenamiento jurídico español, tales como el profesional autónomo, las comunidades de bienes, las sociedades de capital y las cooperativas, valorando su idoneidad para el sector de ayuda a domicilio. De este modo, la forma jurídica se configura como un elemento clave para garantizar la sostenibilidad y la eficiencia empresarial de estas organizaciones a medio y largo plazo.

PALABRAS CLAVE: dependencia, ayuda a domicilio, empresas prestadoras, forma jurídica.

ABSTRACT

The determination of the legal form constitutes a key strategic decision in home care service companies. This choice significantly influences both business efficiency and the achievement of the social objectives of organizations providing social and health care services. An appropriate decision in this regard promotes economic viability, the professionalization of the sector, and improvements in the quality of care provided to users in organizations that, structurally, have a large workforce and are subject to constant regulatory changes, especially in the labor sphere. This paper analyzes the different legal forms contemplated in the Spanish legal system, such as self-employed professionals, civil partnerships, capital companies, and cooperatives, assessing their suitability for the home care sector. In this way, the legal form is established as a key element to ensure the sustainability and business efficiency of these organizations in the medium and long term.

KEYWORDS: dependency, home care, service providers, legal form.

SUMARIO: 1. Introducción. 2. Notas generales sobre el sector objeto de análisis. 3. El sector de ayuda a domicilio como una potencia económica y empresarial. 4. Un sector empresarial de elevada complejidad organizativa. 5. Análisis de la forma jurídica más adecuada de las empresas del servicio de ayuda a domicilio. 5.1. Tipos de empresas y rasgos generales de las mismas. 5.2. Elección de la forma jurídica más adecuada en el sector del servicio de ayuda a domicilio. 6. Conclusiones. 7. Bibliografía.

CONTENTS: 1. Introduction. 2. General Notes on the Sector under Analysis. 3. The Home Care Sector as an Economic and Business Powerhouse. 4. A Business Sector of High Organizational Complexity. 5. Analysis of the Most Appropriate Legal Form for Home Care Service Companies. 5.1. Types of Companies and Their General Characteristics. 5.2. Choosing the Most Appropriate Legal Form in the Home Care Services Sector. 6. Conclusions. 7. Bibliography.

1. INTRODUCCIÓN

Este artículo se centra en la elección de la forma jurídica más adecuada de las empresas cuyo objeto social viene constituido por el servicio de ayuda a domicilio. El estudio se realiza desde una perspectiva organizativa y jurídica teniendo en cuenta las particularidades sociales y económicas que caracterizan al sector. Este enfoque permite poner de relieve los elementos clave que deben considerarse para una correcta estructuración y funcionamiento de este tipo de empresas.

El servicio de ayuda a domicilio se caracteriza, entre otros, por los bajos rendimientos económicos que obtienen las empresas en cada servicio individual, lo cual implica que deba tenerse un volumen relevante de usuarios para obtener una rentabilidad económica adecuada. Se cuenta con una plantilla de trabajadoras con unas peculiaridades muy concretas, entre otras: existe una prevalencia del género femenino², con una retribución muy precaria y donde hay una alta incidencia de enfermedades profesionales. Y en lo que respecta a los usuarios, éstos son con carácter general personas dependientes de avanzada edad con una corta esperanza de vida y con ingresos económicos, en la mayoría de los casos, limitados exclusivamente a su pensión de jubilación (Padilla Falcón, 2025).

Todas estas características que rodean al sector inciden notablemente en la configuración mercantil de las empresas del servicio de ayuda a domicilio, siendo interesante la realización de un estudio con el fin de conocer cuál sería la forma jurídica conveniente para el desarrollo de esta actividad mercantil. De manera

² A lo largo del presente artículo se emplea el género femenino para referirse a las auxiliares de ayuda a domicilio, atendiendo a que se trata de una ocupación desempeñada de manera mayoritaria por mujeres, sin que ello implique exclusión ni desconocimiento de la presencia de trabajadores de sexo masculino en el sector.

concreta se trata de realizar un análisis de manera sistemática de determinadas formas jurídicas disponibles para las empresas que operan en este sector, evaluándose las ventajas e inconvenientes en función de determinados criterios jurídicos y organizativos. Se trata de ofrecer un marco de referencia que contribuya a una toma de decisiones informada por parte de los promotores empresariales favoreciendo así el desarrollo de un modelo empresarial eficiente y sostenible.

2. NOTAS GENERALES SOBRE EL SECTOR OBJETO DE ANÁLISIS

La Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia indica que este sector está constituido por “el conjunto de actuaciones llevadas a cabo en el domicilio de las personas en situación de dependencia con el fin de atender sus necesidades de la vida diaria, prestadas por entidades o empresas, acreditadas para esta función”. De manera concreta establece la Ley que dichas actuaciones podrán ser “servicios relacionados con la atención personal en la realización de actividades de la vida diaria” así como servicios relacionados con la atención de las necesidades domésticas o del hogar, entre otros, limpieza, lavado o cocina los cuales solamente pueden prestarse de forma conjunta con los referidos a la atención personal (art. 23).

A partir de la configuración legal indicada en la Ley de dependencia, el servicio de ayuda a domicilio se integra en el Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia como una respuesta básica y estructural que está destinada a garantizar el ejercicio efectivo del derecho subjetivo de promoción de la autonomía personal y a la atención a la dependencia en condiciones de igualdad (art. 1).

En la regulación colectiva aplicable al sector, la cual viene constituida por Resolución de 30 de mayo de 2023, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el VIII Convenio marco estatal de servicios de atención a las personas dependientes y desarrollo de la promoción de la autonomía personal, no se incorpora una definición conceptual o técnica que de forma específica se refiera al servicio de ayuda a domicilio ni tampoco se delimita de forma expresa su contenido, características o alcance. No obstante lo que si hace el texto del convenio es quizás concretar la definición expresada en la Ley toda vez que delimita de forma pormenorizada las funciones específicas que ha de desempeñar la auxiliar de ayuda a domicilio (art. 17).

Así se distinguen entre actividades de atención personal y las correspondientes a las necesidades del domicilio del usuario. Entre las primeras se hace referencia a las siguientes: el aseo e higiene personal, habitual o especial, arreglo personal, ducha y/o baño, incluida la higiene bucal; ayuda personal para el vestido, calzado y la alimentación; transferencias, traslados y movilización dentro del hogar;

actividades de la vida diaria necesarias en la atención y cuidado del usuario; estimulación y fomento de la máxima autonomía y participación de las personas atendidas en la realización de las actividades básicas de la vida diaria; fomento de hábitos de higiene y orden; en personas con alto riesgo de aparición de úlceras por presión, prevenir estas mediante una correcta higiene, cuidados de la piel y cambios posturales; ayuda en la administración de medicamentos que tenga prescritos la persona usuaria; cuidados básicos a personas incontinentes; ayuda para la ingestión de alimentos; fomento de la adecuada utilización de ayudas técnicas y adaptaciones pautadas; recogida y gestión de recetas y documentos relacionados con la vida diaria de la persona usuaria; y avisar a la coordinación del servicio de cualquier circunstancia o alteración en el estado de la persona usuaria, o de cualquier circunstancia que varía, agrave o disminuya las necesidades personales o de vivienda de la persona usuaria.

Por su parte en lo referido a las necesidades del domicilio del usuario se enumeran las siguientes tareas profesionales: mantenimiento de limpieza o ayuda a la limpieza de la vivienda, salvo casos específicos de necesidad que sean determinados por el técnico responsable; preparación de alimentos en el hogar o traslado de los mismos al domicilio; lavado a máquina, planchado, repaso y organización de la ropa dentro del hogar; apilación de las ropas sucias y traslado en su caso para su posterior recogida por el servicio de lavandería; adquisición de alimentos y otras compras de artículos de primera necesidad por cuenta de la persona usuaria; y tareas de mantenimiento básico habitual de utensilios domésticos y de uso personal, que no requieran el servicio de un especialista (cambio de bombillas, cambio de bolsa de aspiradora, sustitución de pilas).

Además de los dos grupos de funciones profesionales mencionados en el convenio, los cuales puede decirse que constituye el desarrollo de lo indicado en la Ley de dependencia en el mencionado art. 23 donde se indica de forma genérica las actuaciones de la auxiliar de ayuda a domicilio, en la negociación colectiva se da un paso más y junto a los dos grupos de funciones aludidas se hace referencia a funciones relativas a “apoyo familiar y relaciones con el entorno” dentro de las cuales se incluyen: compañía para evitar situaciones de soledad y aislamiento; acompañamiento fuera del hogar para posibilitar la participación de la persona usuaria en actividades de carácter educativo, terapéutico y social; facilitar actividades de ocio en el domicilio; apoyo y acompañamiento para la realización de trámites de asistencia sanitaria y administrativos; desarrollo de la autoestima, la valoración de sí mismo y los hábitos de cuidado personal, evitando el aislamiento; potenciar y facilitar hábitos de convivencia y relaciones familiares y sociales; fomentar estilos de vida saludable y activos; apoyo y seguimiento de las pautas prescritas ante situaciones de conflicto que se generen en el seno de la familia; y cuidado y atención de los menores, tanto en el entorno del hogar como en acompañamientos a centros escolares, de ocio, sanitarios y otros.

Desde el punto de vista doctrinal existen distintas concepciones referentes al servicio de ayuda a domicilio tales como “facilitar una ayuda personal y unos determinados servicios en el domicilio de diversas personas, entre ellas: personas mayores, discapacitados, enfermos, familias desestructuradas, niños, etc.” (Fernández Soto, 2005); aquel que se caracteriza por la realización de la atención cotidiana a las personas dependientes con el objetivo de que éstos sigan viviendo dentro de su entorno (Recio, 2014); “un servicio social que debe garantizar las administraciones públicas, con el objetivo de procurar utilidades para que, en situaciones de necesidad, las personas puedan permanecer en sus propios domicilios con un adecuado nivel de calidad de vida, de manera que se refuerce su autonomía, la convivencia personal y las relaciones sociales” (García Herrero, 2011); y el que lo concibe como “un programa individualizado, de carácter preventivo y rehabilitador, en el que se articulan un conjunto de servicios y técnicas de intervención profesionales consistentes en atención personal, doméstica, de apoyo psicosocial y familiar y relaciones con el entorno, prestados en el domicilio de una persona mayor dependiente en algún grado” (Rodríguez Rodríguez y Valdivieso Sánchez, 2006).

Asimismo desde la doctrina se denotan una serie de características generales del sector, así se indica que el servicio de ayuda a domicilio es un sector marcado por la alta feminización en la actividad profesional así como por las precarias condiciones laborales en las que se desarrolla, configurándose como un ámbito históricamente invisibilizado y vinculado a los roles tradicionales de género, toda vez que la mayor parte de la plantilla profesional está formada por mujeres (Moreno Colom, 2021; Estrada Moreno et al., 2024; Pérez De Guzmán Padrón e Iglesias Onofrio, 2024; y Álvarez Cuesta, 2021).

3. EL SECTOR DEL SERVICIO DE AYUDA A DOMICILIO COMO UNA POTENCIA ECONÓMICA Y EMPRESARIAL

El sector de la dependencia se ha consolidado en las últimas décadas como uno de los ámbitos de mayor proyección económica y empresarial en occidente lo cual se ha visto favorecido principalmente por diversos factores configurando a los cuidados como un mercado de dimensiones crecientes. Los referidos factores están acreditados por datos oficiales y son analizados a continuación:

- **El envejecimiento demográfico como causa estructural de expansión del sector:** el progresivo aumento de la esperanza de vida, junto con una baja natalidad, ha dado lugar a un cambio profundo en la pirámide poblacional, incrementando el peso relativo de cohortes de mayor edad. El INE (2025) sitúa el índice de envejecimiento al 148,05%³ y para el último regis-

³ <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=1418>

tro publicado, el año 2024⁴, se refleja una esperanza de vida al nacimiento de 84,01 años para ambos sexos correspondiendo a 81,38 años en los hombres y 86,53 en mujeres lo que refleja una población con una proporción elevada de personas mayores en relación con los jóvenes. Estos indicadores señalan un aumento de la carga que representa la población mayor sobre la población en edad de trabajar, evidenciando tendencias demográficas que puedan tener implicaciones sociales y económicas a nivel general.

Esta situación tiene importantes consecuencias económicas ya que la creciente proporción de personas mayores existente entre la población española genera una mayor demanda de servicios de cuidados. En este contexto, el sector empresarial de la dependencia o en el caso concreto, del servicio de ayuda a domicilio, constituye un ámbito con alto potencial de crecimiento, ofreciendo oportunidades de inversión y expansión de las empresas que tengan la capacidad de responder a la demanda de necesidades asistenciales de una sociedad que está cada vez más envejecida.

- **Crecimiento de hogares con personas dependientes:** en los últimos años se observa un incremento relevante en el número de hogares que incluyen personas que se encuentran en situación de dependencia, ya sea por discapacidad física, enfermedades crónicas u otras condiciones que limitan la autonomía personal y principalmente como consecuencia del envejecimiento poblacional aludido en el párrafo anterior. Según el INE (2025) la tasa de dependencia de la población mayor de 64 años asciende al 31,73%⁵ y conforme los últimos datos correspondientes al año 2024 reflejados en la encuesta de condiciones de vida, “en aproximadamente dos millones y medio de los hogares españoles (el 12,8% del total) vivía alguna persona dependiente en 2024. En el 26,0% de estos hogares, dicha persona recibía cuidados a domicilio por parte de un cuidador remunerado”⁶.

Este hecho plantea desafíos importantes para la sociedad, incluyendo la carga emocional y económica sobre los familiares de los usuarios así como la necesidad de la existencia de servicios de atención domiciliaria que sean adecuados a las necesidades de los mismos. Por tanto, el incremento de hogares con personas que están en situación de dependencia intensifica la necesidad de servicios de atención domiciliaria, situando al servicio de ayuda a domicilio como un elemento clave dentro de la estructura del sector de los cuidados.

A medida que crecen este tipo de hogares, también se incrementa la demanda de profesionales y recursos especializados en la atención sociosani-

⁴ <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=1414>

⁵ <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=1455>

⁶ <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/m2ECV2024.htm>

taria domiciliaria planteando desafíos no solo sociales y familiares sino en lo que se refiere a la consolidación de un sistema de cuidados domiciliarios profesionalizado, organizado y con capacidad de dar una respuesta efectiva a la necesidad creciente de una población cada vez más dependiente.

- **Incremento de necesidades no satisfechas de cuidados a domicilio:** la creciente demanda de cuidados asistenciales no ve satisfecha completamente las necesidades de las personas usuarias tal y como se refleja en la referida encuesta de condiciones de vida donde se hace referencia a que en el 37,1% de los hogares con personas que necesitaban cuidados, había carencias en los servicios de atención domiciliaria, ya sea porque no contaban con ellos o porque necesitaban más horas de asistencia. Asimismo en el año 2016, esta proporción era del 30,8%.

Esta brecha entre la demanda y la oferta de cuidados en el ámbito domiciliario también refleja el potencial económico y empresarial del sector. La creciente necesidad de servicios especializados genera oportunidades para la expansión de empresas cuya actividad de negocio viene constituida por el servicio de ayuda a domicilio. Además, la presión de cubrir las necesidades insatisfechas de los usuarios impulsa la innovación en servicios de distinto tipo pero vinculados al objeto social del sector tales como la prestación de ayuda técnicas, servicios tecnológicos de apoyo a las personas usuarias, teleasistencia y de gestión integral de cuidados, consolidando el sector con gran potencial no solamente como motor de empleo sino de desarrollo económico dentro del ámbito de los servicios sociales y sanitario.

- **Aumento de personas con prestación de dependencia:** en este punto adquiere relevancia la prestación económica vinculada al servicio, al cual se refiere la Ley de dependencia diciendo que se otorgará únicamente cuando el beneficiario no pueda acceder a un servicio público o concertado de atención y cuidado. El reconocimiento de dicha prestación se realizará en función del grado de dependencia y de la capacidad económica del usuario (art. 17).

Según lo reflejado en la Ley, la prestación económica vinculada al servicio se concibe como una alternativa para aquellas personas que habiéndosele reconocido una situación de dependencia no pueda acceder a un servicio público de atención y cuidados. De forma concreta la Ley indica que los servicios mencionados en la misma (art. 15) tendrán carácter prioritario y se prestarán a través de la oferta pública de la Red de Servicios Sociales por las respectivas comunidades autónomas mediante centros y servicios públicos o privados concertados debidamente acreditados.

De acuerdo con los datos del IMSERSO, el incremento en el número de solicitudes para el reconocimiento de situaciones de dependencia y el con-

siguiente aumento de resoluciones favorables ponen de manifiesto que la capacidad de los servicios públicos resulta insuficiente para atender adecuadamente a la totalidad de las personas beneficiarias. En este contexto, en los últimos años se observa un incremento significativo en el número de personas que reciben prestaciones económicas vinculadas al servicio asistencial. De forma concreta, en términos de datos totales a nivel nacional, la evolución de personas con derecho a prestación económica en el período comprendido entre el año 2018 a 2025, esto es, personas que tienen derecho a recibir la prestación económica porque se le ha sido reconocida la situación de dependencia y cumplen con los requisitos de acceso a alguna prestación económica, ha pasado de 1.304.312 a 1.771.585⁷.

Esta situación ha favorecido que las empresas privadas prestadoras de servicios asistenciales, siempre que cumplan con los requisitos de acreditación correspondientes, puedan prestar los cuidados necesarios a las personas beneficiarias de prestaciones económicas. Ello es posible porque, sin perjuicio del copago aplicable, dichas empresas se benefician de la prestación que reciben los usuarios para ser atendido, en el caso analizado, en su propio domicilio. Este hecho viene a constituir una evidencia más de que el sector del servicio de ayuda a domicilio se ha consolidado como un importante motor económico y empresarial que contribuye al desarrollo de oportunidades de negocio en el ámbito de los servicios sociales.

- **Necesidad de profesionales de cuidados y expansión del mercado laboral:** los datos expuestos anteriormente como los relativos al envejecimiento y al aumento de la esperanza de vida de la población española, evidencian un incremento de las situaciones de dependencia que está directamente relacionada con la creciente necesidad de profesionales de cuidados, especialmente en el ámbito del servicio de ayuda a domicilio. Este tipo de servicio, por su propia naturaleza, es más intenso en mano de obra que otros de carácter asistencial como puede ser los servicios residenciales.

El crecimiento de la demanda de cuidados, impulsado fundamentalmente por factores demográficos, está ampliando las oportunidades laborales incluido en entornos rurales donde en la mayoría de los casos escasean las oportunidades laborales. Este fenómeno convierte al sector en un yacimiento de empleo, con capacidad de absorber mano de obra y fomentar la inserción laboral. No obstante la expansión cuantitativa del mercado laboral en este sector debe ir acompañada de mejoras en las condiciones laborales de las trabajadoras, la formación continua y el reconocimiento profesional, con el fin de garantizar la sostenibilidad del sistema y la calidad del servicio a largo plazo.

⁷ Datos a noviembre de 2025. <https://imserso.es/-/2025-2>

De este modo, el servicio de ayuda a domicilio se configura como un sector clave de expansión dentro del mercado laboral, con un elevado potencial de generación de empleo. Efectivamente, las empresas de este sector deben contar con una plantilla suficientemente elevada de trabajadoras para garantizar una cobertura efectiva de las necesidades de los usuarios con el fin de mantener la calidad del servicio asistencial. Distintos factores como la creciente demanda de atención sociosanitaria con un marcado carácter de atención personalizado a las necesidades del usuario, junto con la diversidad de horarios y temporalidad de muchos servicios implica que en muchos servicios se requiera de contar con recursos humanos adecuados que permitan la distribución adecuada y equilibrada de la carga de trabajo.

Esta elevada carga laboral presenta un carácter estructural en el sector del servicio de ayuda a domicilio e indica la necesidad de una adecuada gestión empresarial que esté orientada a la optimización de dichos recursos humanos, así como de los medios materiales necesarios para garantizar una adecuada atención asistencial. De este modo, la gestión del servicio por parte de las empresas prestadoras debe contemplar la planificación de turnos de trabajo, la asignación de las tareas profesionales, la formación continua del personal, así como la implementación de sistemas de supervisión y control que aseguren el cumplimiento de las exigencias normativas necesarias para la adecuada prestación del servicio asistencial a los usuarios. Una adecuada gestión empresarial en este sector no solamente incide en la viabilidad económica de la actividad mercantil, sino también en la calidad del servicio y en la protección de los derechos laborales de las trabajadoras.

Consecuencia de estos datos, el sector de la dependencia ha dejado de ser un ámbito meramente asistencial para convertirse en un espacio económico muy relevante, caracterizado por la concurrencia de empresas especializadas en el ámbito de los cuidados. Y en concreto, el sector del servicio de ayuda a domicilio constituye uno de los ámbitos más importantes dentro de la atención de cuidados contemporáneo como consecuencia del papel esencial que desempeña en relación a la atención a las personas que se encuentran en situación de dependencia.

En este contexto, el servicio de ayuda a domicilio no solo genera empleo de forma intensa, especialmente femenino, sino que también actúa como un motor de dinamización económica principalmente a nivel local, reforzando su posición como un sector relevante para afrontar los retos actuales derivados del envejecimiento de población y del incremento de las situaciones de dependencia.

4. UN SECTOR EMPRESARIAL DE ELEVADA COMPLEJIDAD ORGANIZATIVA

El servicio de ayuda a domicilio presenta una elevada complejidad empresarial como consecuencia de la interacción de diversos factores de carácter organizativo, laboral y normativo. Se trata de un ámbito intensivo en mano de obra, con estructuras empresariales que deben gestionar plantillas numerosas y dispersas territorialmente, así como una actividad profesional desarrollada en entornos no centralizados, como es el domicilio de las personas usuarias, lugar que constituye el centro de trabajo donde se realiza la actividad asistencial. A todo ello se une que la prestación del servicio requiere de elevados estándares de calidad, coordinación y control, configurando un sector con particularidades que lo diferencian de otros ámbitos empresariales de servicios. De entre estos aspectos cabe hacer mención, entre otros, a los siguientes:

- **Dispersión geográfica de los centros de trabajo:** se está ante una actividad profesional que cuenta con tantos centros de trabajo como domicilios de los usuarios la empresa tenga en su cartera de clientes. Cabe hacer una mención especial a las zonas rurales, refiriéndose García Herrero (2011) a las dificultades de organización y prestación del servicio en determinados medios, particularmente los rurales diciendo que la baja densidad de hogares que se han de atender, así como las distancias entre ellos y las dificultades de comunicación, añaden dificultades importantes para organizar el servicio de ayuda a domicilio en estos entornos, al tiempo que incrementan notablemente sus costes. Pero incluso contando con la oportunidad de asumir esos sobrecostes y esas dificultades de organización, en muchos territorios rurales las dificultades de encontrar mano de obra hacen muy difícil la prestación continuada del servicio”.
- **La rentabilidad empresarial está muy vinculada con los costes laborales:** se trata de empresas en las que dadas las características del servicio que prestan a la sociedad necesitan inexcusablemente una gran carga laboral debido a que por cada contrato que se formalice con un usuario se requiere a una auxiliar adscrita al mismo quien será quien de manera personal e individualizada ejecute los servicios profesionales ofertados por la empresa acreditada a tal fin.

Esta configuración del modelo productivo implica que el principal coste estructural de la empresa sea el personal sin que exista un margen significativo para reducir dicho gasto, todo ello sin perjuicio del correspondiente descuelgue salarial o régimen de inaplicación de condiciones de trabajo permitido en la negociación colectiva siempre y cuando se cumplan con los requisitos legales oportunos a tal efecto (art. 50).

- **Coste de estructura de gestión empresarial y de recursos humanos:** la elevada carga laboral que soportan estas empresas hace indispensable la existencia de un equipo humano que gestione, controle y coordine a las trabajadoras con el fin de que el servicio sea prestado en adecuadas condiciones a los usuarios, por lo que las empresas de ayuda a domicilio han de tener los recursos humanos especializados en esta materia así como contar con los medios materiales y económicos a tal fin. Además, debe tenerse en consideración otra serie de elementos que permiten que estas empresas puedan llevar a cabo la prestación de sus servicios adecuadamente, tales como suministros, vehículos, locales, elementos de papelería, seguros, equipos y herramientas informáticas y de telecomunicación, prevención de riesgos laborales, licencias administrativas, etc.
- **Precios limitados por el bajo poder adquisitivo de los usuarios y dependencia de las prestaciones públicas:** salvo en el caso de contratos privados que la empresa formaliza directamente con el usuario, acordándose el precio y el servicio concreto, la mayoría de los contratos suscritos por las empresas de ayuda domicilio se realizan con beneficiarios de las prestaciones de la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, cuyos clientes reciben una prestación económica vinculada al servicio determinada. En la gran mayoría de los casos, se establece un copago que ha de abonar el usuario y que constituya el precio del servicio.

Dicha prestación tiene la característica de ser una “ayuda” al copago que realiza el usuario a una empresa determinada con la que contrata el servicio. En este sentido, toda reforma legislativa que provoque un aumento de costes laborales que no vaya aparejada de una subida de estas prestaciones públicas conllevará necesariamente que los usuarios vean mermada su capacidad económica y, o bien puedan soportarla o en caso contrario deberán ser ayudados económicamente por algún familiar o tercera persona para sufragar el importe económico del servicio o tendrán que renunciar a la prestación económica puesto que será imposible por su parte hacer frente de las tarifas económicas solicitadas por la empresa que efectivamente le preste el servicio de ayuda a domicilio.

- **Repercusión de las reformas normativas laborales en el poder adquisitivo de los usuarios:** se está ante un sector donde la alta carga laboral que soportan las empresas hace que la actividad económica que desarrollan se vea directamente afectada por las reformas normativas, especialmente en el plano laboral, como lo es el incremento anual del SMI, repercutiéndose dicha subida en su mayor medida, salvo aumento las prestaciones económicas vinculadas al servicio, al copago abonado por el usuario, mermándose así el poder adquisitivo del mismo, en su mayor medida personas

pensionistas beneficiarias de las prestaciones económicas establecidas en la Ley de dependencia.

Los cambios en la normativa laboral implican para las empresas no solo un aumento de los costes salariales en relación a la retribución líquida que ha de abonarse al trabajador, sino que supone un incremento proporcional de los gastos sociales exigibles a la misma. No obstante, al sector objeto de estudio, la subida del SMI mencionada no ha supuesto en la última década un aumento importante de costes laborales debido a la prevalencia del salario base acordado por negociación colectiva.

- **Necesidad de personal cualificado:** tradicionalmente los cuidados a personas dependientes se han llevado a cabo mediante trabajadores no cualificados o a través de cuidados informales, siendo éstos definidos por Oliva Moreno y Osuna Guerrero (2009), como “los cuidados prestados por la familia y el entorno afectivo de una persona cuya autonomía se encuentra limitada y que, con carácter general, son un servicio de naturaleza heterogénea, que no tiene un mercado definido y que es prestado por uno o más miembros del entorno social del demandante de dichos cuidados, quienes generalmente no son profesionales y no reciben habitualmente ningún tipo de remuneración por sus servicios”. Oliva Moreno y Osuna Guerrero, (2011) coincide con esta afirmación refiriéndose a los cuidadores como un colectivo de personas que tradicionalmente no han recibido remuneración alguna por los servicios prestados, más allá de alguna compensación de tipo simbólico y siendo estos cuidados, como afirman Catalán Edo y Garrrote Mata (2012), llevados a cabo generalmente por mujeres.

Esta situación ha cambiado en los últimos años siendo ahora exigible para llevar a cabo la asistencia sociosanitaria a una persona dependiente la correspondiente cualificación profesional obtenida ya sea por la vía de la obtención del certificado de aptitud profesional o mediante la oportuna habilitación. De este modo, las empresas que intervienen en el sector del servicio de ayuda a domicilio ven actualmente limitadas sus capacidades de contratación de trabajadores, puesto que éstos deben contar con la acreditación suficiente para el desempeño de su actividad profesional, situación que con anterioridad a la exigencia de la cualificación profesional no existía, pudiendo las empresas contratar como auxiliar de ayuda a domicilio a cualquier persona que estuviera dispuesta a trabajar en el sector.

De este modo a través de la Resolución de 28 de julio de 2022, de la Secretaría de Estado de Derechos Sociales, por la que se publica el Acuerdo del Consejo Territorial de Servicios Sociales y del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia, sobre criterios comunes de acreditación y calidad de los centros y servicios del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia, se regula la calificación profesional, habilitación y com-

petencias para el ejercicio profesional en el sector de la de la dependencia, se regulan los requisitos de acreditación requeridos a las trabajadoras del sector distinguiéndose entre el personal de atención directa de primer nivel viniendo éste constituido por profesionales que prestan un apoyo directo a las personas que se encuentran en una situación de dependencia y el personal de atención directa de segundo nivel, el cual se refiere a los profesionales que cuentan con titulación universitaria o de formación profesional.

- **Sector con bajo atractivo profesional:** el sector del servicio de ayuda a domicilio está caracterizado por su bajo interés laboral lo cual se traduce en las dificultades recurrentes de captación y retención de profesionales cualificados. Entre los principales factores que explican esta situación se encuentran las condiciones laborales precarias como consecuencia de los bajos salarios, jornadas fragmentadas, la elevada carga física y emocional derivada de la atención a personas que se encuentran en situación de dependencia, siendo destacable además el bajo prestigio social asociado tradicionalmente a las tareas de los cuidados lo cual influye notablemente no solo en las expectativas profesionales. En consecuencia, el sector del servicio de ayuda a domicilio se enfrenta a la existencia de un círculo vicioso en el que la falta de reconocimiento a las profesionales y la mejoras en las condiciones laborales hace que esta actividad profesional sea poco atractiva poniendo en riesgo la sostenibilidad del sector y la calidad del servicio prestado a las personas usuarias.
- **Incertidumbre legislativa:** se está ante un sector muy dependiente de los cambios legislativos, especialmente en el plano laboral. Todo cambio normativo afecta directamente a la actividad empresarial de las empresas de ayuda a domicilio llevando en la mayoría de los casos a que éstas deban regularizar la política de precios afectando muy probablemente a las tarifas que abonan los usuarios. Dado el volumen de recursos humanos que son necesarios en este sector en particular para llevar a cabo el servicio asistencial, esta circunstancia le afecta con mayor intensidad que al resto de sectores empresariales.
- **Imprevisibilidad en la planificación de costes laborales:** en el sector del servicio de ayuda a domicilio existe una enorme incertidumbre en materia de costes laborales. La empresa que desarrolla su actividad mercantil en el sector realiza una previsión de costes laborales en función de los usuarios que tiene adscritos al servicio. No obstante, existe un factor variable de gran relevancia que resulta imprevisible y de difícil cuantificación, representado por determinadas circunstancias que implican un incremento de dichos costes. Entre ellas se encuentran las bajas médicas, ya sean por enfermedad común o profesional y las extinciones de los contratos laborales

que se producen como consecuencia del fallecimiento de los usuarios y que conllevan el abono de la correspondiente indemnización por despido.

Todas estas circunstancias inciden de manera significativa en el coste laboral de estas empresas, ya que, dada la elevada plantilla con la que generalmente cuentan, son de difícil determinación y dificultan la realización de una planificación económica fiable a medio y largo plazo.

- **Alta competencia empresarial dentro del sector:** existe una enorme oferta de proveedores del servicio que cuentan con acreditación para el desempeño de la actividad empresarial⁸, por lo que es fundamental la diferenciación como valor añadido en la prestación del servicio. Según Rodríguez Brindis (2015) en aquellos supuestos donde la competencia es relativamente grande “existe la posibilidad de diferenciación del producto, lo que debería llevar a una estrategia de fijación de precios proactiva y no seguidora, aun tomando en consideración a sus competidores”.
- **Competencia del servicio público de ayuda a domicilio:** no debe olvidarse la oferta pública de atención domiciliaria. Al estar el servicio de ayuda a domicilio municipal subvencionado, éste se ofrece a un precio inferior al que podría hacerlo una entidad privada donde el copago para el usuario sería superior. De hecho, en algunas poblaciones se oferta este servicio de forma gratuita a sus vecinos, estando las entidades privadas en una clara desventaja competitiva al respecto⁹.
- **Concentración de la clientela:** en este sector las empresas tienen perfectamente definido al cliente objetivo puesto que están formados por personas

⁸ Se presentan referencias a los portales oficiales de comunidades autónomas que publican listados públicos de entidades y empresas acreditadas para la prestación del servicio de ayuda a domicilio. A título ilustrativo, se incluyen los correspondientes a Extremadura, la Comunitat Valenciana y la Comunidad de Madrid gestionados por sus respectivos organismos autonómicos competentes en servicios sociales y atención a la dependencia. Estos enlaces remiten a registros, bases de datos o documentos oficiales, cuyo formato, disponibilidad y actualización varían entre territorios:

Comunidad Autónoma de Extremadura:

https://saludextremadura.ses.es/filescms/sepad/uploaded_files/CustomContentResources/LISTA-DO%20SAD%20SPAP%20ENERO%202025.pdf

Comunidad de Madrid:

<https://share.google/QxXxRVh1h8IVHv2Vz>

Comunitat Valenciana:

https://serviciossociales.gva.es/documents/610662/164359017/empresas+SAD+AUTORITZADES_EMPRESAS+SAD+AUTORITZADES.pdf/90fa2580-a78d-438e-bf05-4080845678f1?t=1673363221836

⁹ La mayoría de los municipios exigen a los usuarios el copago del servicio de ayuda a domicilio el cual se efectúa a través de la correspondiente ordenanza fiscal reguladora de la tasa por la prestación del servicio de ayuda a domicilio municipal, que es posible conforme a lo establecido en los artículos 41 y siguientes y 127 del Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de Haciendas Locales.

en situación de dependencia ya sea por razones de edad o por circunstancias psíquicas o físicas. En este sentido, desde el departamento comercial de la empresa pueden planificarse estrategias orientadas al público objetivo definido que permita obtener los resultados estratégicos pretendidos por la misma.

- **Trato profesional personalizado:** la única forma de desempeñar la actividad empresarial es mediante una actuación individualizada a los usuarios por parte de la auxiliar adscrita al servicio de ayuda a domicilio. El usuario en la mayoría de los casos cuenta con una trabajadora de su confianza que es quien va a desempeñar la actividad profesional, creándose así un vínculo de confianza entre ésta y el usuario que puede ser entendido como una fortaleza de gestión empresarial.

Esta forma de prestación del servicio viene determinada, además, por la diversidad de situaciones personales y grados de dependencia que presentan los usuarios, lo que obliga a una adaptación constante de las tareas de cuidados y horarios. La atención sociosanitaria no puede estandarizarse, sino que debe ajustarse a la evolución de cada caso concreto, requiriendo una intervención profesional basada en criterios técnicos y en la valoración individual en las necesidades asistenciales de las personas en situación de dependencia.

- **Sector multidisciplinar:** dentro del ámbito de actuación de las profesionales de ayuda a domicilio cohabitan varios campos de negocio como son el sanitario, el social y los servicios, de modo que las trabajadoras que intervienen en este sector deben orientar su actividad profesional al cliente, a la salud y al cuidado. Las personas dependientes cuentan con otras necesidades que también han de ser satisfechas, las cuales pueden ser vistas como nichos de mercado para las empresas que intervienen en el sector, ya sea desde el punto de vista sanitario, servicios jurídicos o asistencial entre otros, siendo la diversificación del servicio un elemento clave en la viabilidad y rentabilidad empresarial.

En este contexto, la adecuada elección de la forma jurídica de las organizaciones que desempeñan este objeto social se revela como un factor determinante para conseguir una gestión eficaz en este tipo de empresas. La forma societaria elegida condiciona la estructura de toma de decisiones así como la capacidad de asumir responsabilidades derivadas de la actividad profesional, esto es, no solo conlleva implicaciones legales y económicas, sino que constituye un pilar estratégico que asegura la continuidad empresarial.

5. ANÁLISIS DE LA FORMA JURÍDICA MÁS ADECUADA DE LAS EMPRESAS DEL SERVICIO DE AYUDA A DOMICILIO

En un ámbito caracterizado por una elevada intensidad de mano de obra y una fuerte regulación administrativa, la adecuación de la forma jurídica a las particularidades del sector se erige como un factor determinante para garantizar la viabilidad económica, la sostenibilidad a largo plazo y la calidad del servicio prestado a los usuarios. En este contexto, resulta necesario analizar las distintas opciones jurídicas disponibles a la luz de las necesidades específicas de las empresas de ayuda a domicilio, valorando sus ventajas e inconvenientes con el fin de identificar aquella que mejor se ajuste a las exigencias mercantiles, sociales y operativas propias de esta actividad.

Este estudio combina la teoría general legal con la gestión empresarial, teniendo en cuenta cómo la elección de una determinada forma jurídica para el desempeño de una actividad empresarial puede influir en la organización interna de las empresas, la responsabilidad frente a terceros y la capacidad del desarrollo del servicio asistencial. Asimismo resulta imprescindible considerar la adaptabilidad de cada modelo a las particularidades del servicio de ayuda a domicilio, donde la proximidad al usuario, la continuidad del servicio y la calidad de la atención al usuario constituyen los elementos diferenciadores del sector.

Este epígrafe se estructura en dos partes complementarias: en primer lugar se presentan los tipos de empresas con los rasgos generales de las mismas, ofreciendo una visión de las formas jurídicas más habituales y sus características principales; posteriormente, se aborda la elección de la forma jurídica más adecuada en el contexto del servicio de ayuda a domicilio, considerando las particularidades específicas de este sector empresarial y las implicaciones que cada opción implica para su gestión y desarrollo.

5.1. Tipos de empresas y rasgos generales de las mismas

El derecho mercantil entendido por López Guzmán (2007) como “el derecho de la distribución de los bienes y servicios, de la empresa y los negocios” o la rama jurídica referida al derecho privado del tráfico económico, entendiendo éste como un conjunto de actividades que realizan la producción de bienes o servicios para el mercado o el intercambio de los mismos o de títulos valores dentro de él (Bercovitz Rodríguez-Cano et al., 2025), desempeña un papel clave en el ámbito del sector del servicio de ayuda a domicilio donde las empresas prestadoras deben cumplir con la normativa laboral, los estándares de calidad y los contratos formalizados con los usuarios. Por este motivo resulta de interés llevar a cabo un análisis de las distintas formas jurídicas y su encuadramiento dentro del sector objeto de estudio donde adquiere relevancia la responsabilidad del empresario, los derechos de las trabajadoras y las obligaciones para con los usuarios a los que se les presta

el servicio. Por lo tanto, el análisis de la forma jurídica de una empresa desde la perspectiva del derecho mercantil permite identificar la estructura más adecuada para operar dentro del sector del servicio de ayuda a domicilio caracterizado por la alta sensibilidad social y los riesgos asociados a la atención directa a las personas en situación de dependencia.

Resulta fundamental ofrecer un marco conceptual claro y accesible que permita a los lectores de diferentes disciplinas comprender los aspectos abordados. Por ello, en esta sección se examinan aspectos generales relacionados con las formas jurídicas mercantiles más relevantes y comunes, haciendo especial énfasis en aquellas que podrían ser aplicables o encuadrarse dentro del sector objeto de estudio. Este enfoque no solo facilita la comprensión de los conceptos clave que sustentan el análisis posterior, sino que también establece una serie sólida sobre la cual construir los argumentos y conclusiones que se desarrollan a lo largo de este artículo. De esta forma, se busca garantizar que el contenido sea comprensible tanto para especialistas en la materia jurídica como para aquellos provenientes de otras áreas de conocimiento vinculadas al sector analizado. Y con la finalidad de facilitar la comprensión lectora, en este apartado se abordan aspectos generales sobre la forma jurídica mercantil que podría ser encuadrable en el sector objeto de estudio, esto es el servicio de ayuda a domiciliaria.

Partiendo de la definición que el Código de comercio realiza del término “comerciante” (art. 1), se abordan varias formas jurídicas bajo las cuales la actividad empresarial puede constituirse. Éstas varían en términos de complejidad, requisitos de constitución, nivel de responsabilidad de los propietarios y objetivos económicos. Las formas jurídicas más relevantes incluyen al empresario individual (autónomo), la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad anónima y las cooperativas. También existen algunas fórmulas intermedias como las comunidades de bienes o sociedades civiles. En el presente apartado se analizan exclusivamente la figura del empresario individual, la comunidad de bienes, las sociedades de capital (sociedad de responsabilidad limitada y anónima) y las cooperativas cuyos aspectos generales se describen a continuación:

- **El empresario individual:** el Estatuto del trabajo autónomo define esta actividad profesional como aquellas “personas físicas que realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena” (art. 1 de la Ley 20/2007, de 11 de julio).

Siguiendo a Alfonso Mellado (2018), el empresario individual que quiera prestar sus servicios profesionales por cuenta propia, requiere de una implicación personal en el trabajo siendo éste el que personalmente y de forma directa queda obligado en los términos del contrato suscrito para realizar la correspondiente actividad profesional.

En cuanto a la habitualidad, con esta exigencia se afirma el carácter profesional que tiene el trabajo autónomo, diferenciándolo de lo que puede ser una actividad de carácter esporádico, no habitual o meramente marginal. La actividad profesional desarrollada por el trabajador autónomo debe ser continuada en el tiempo, aunque puede ser de temporada y constituir como dice el autor anteriormente citado “una fuente de ingresos esencial o incluso la única o la principal del trabajador autónomo, a cuyo efecto, por ejemplo, es difícil considerar como habituales trabajos que arrojan ingresos inferiores a la cuantía del salario mínimo interprofesional, pues muy posiblemente esas tareas deberían ser consideradas como marginales”. De este modo es determinante el volumen de ingresos si la habitualidad no puede establecerse por otros medios¹⁰. No obstante, podría decirse que existen otros indicios de habitualidad en la prestación del servicio como por ejemplo estar en posesión de un local o tener alguna oficina abierta al público entre otros.

El trabajo debe llevarse a cabo por cuenta propia, esto es, fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona ya que si en la prestación de la actividad profesional se denota ajenidad y dependencia, el trabajo sería de carácter laboral y no autónomo. Desde el punto de vista económico, lo relevante viene dado por el hecho de que es el trabajador autónomo quien participa en las pérdidas económicas lo que le sitúa fuera del ámbito laboral y dentro del ámbito del trabajo autónomo.

La actividad consiste en la realización de un trabajo con fines lucrativos. En este sentido, el trabajador autónomo lleva su actividad profesional de atención a personas en situación de dependencia no solamente como un servicio de carácter social, sino como un medio para generar ingresos y de sostenimiento de su economía personal. La remuneración obtenida constituye, con carácter general, la principal fuente de subsistencia del profesional distinguiéndose claramente de otros tipos de intervención no remunerada, tales como el voluntariado social, los trabajos esporádicos o los servicios de buena vecindad que se realizan sin expectativas económicas directas. De esta forma la labor del trabajador autónomo se caracteriza por un compromiso profesional que tiene el objetivo de garantizar una prestación de servicios sociosanitarios continuado enmarcado dentro de una relación contractual con la persona usuaria que legitima la prestación del servicio y la retribución recibida.

- **La comunidad de bienes:** se basa en la figura de la copropiedad y está orientada a la explotación conjunta de un bien común (art. 392 del Código Civil). Siguiendo a Reyes López (2014), puede decirse que sus característi-

¹⁰ Sentencia del Tribunal Supremo 6441/1997, de 29 de octubre (ECLI:ES:TS:1997:6441).

cas principales son la pluralidad de sujetos frente a un único objeto, lo que supone que la cotitularidad atribuye a cada comunero una partición que tiene la misma naturaleza que el derecho común; la asignación a cada uno de los comuneros de una cuota o parte alícuota sobre la cosa o derecho, lo que determina el valor relativo al derecho de cada uno, lo que cuantifica la participación de los comuneros en el contenido de las facultades y deberes que les corresponde; posibilidad de salir en cualquier momento del estado de indivisión; y la falta de personalidad jurídica en el sentido de que sólo las personas físicas que la componen tienen legitimidad para reclamar, pues la propia comunidad de bienes no puede ser titular de derechos y obligaciones y no puede demandar ni ser demandada por sí sola.

La comunidad de bienes se rige por distintos principios rectores tales la autonomía privada, donde las normas del Código Civil actúan con carácter supletorio (art. 392, segundo párrafo). De este modo, de Pablo Contreras (2016) dice que “si se trata de una comunidad sometida a su propio régimen legal, serán de aplicación preferente las normas reguladoras de dicho régimen, y las reglas de autonomía privada desempeñarán el papel fijado en esa misma normativa especial y solo a falta de reglas voluntarias se aplicarán los preceptos del Código Civil”.

En cuanto al principio de proporcionalidad, el Código Civil establece que “el concurso de los partícipes, tanto en los beneficios como en las cargas, será proporcional a sus respectivas cuotas”, de modo que cada comunero soporta los gastos y aprovecha beneficios según su cuota. También rige el principio de mayorías, que somete las decisiones a la mayoría de las cuotas de participación (art. 398), y el principio de libertad individual, que permite a cada comunero optar por mantener la indivisión o terminarla mediante la acción de división reconocida en el Código Civil (art. 400).

- **Sociedades de capital:** en relación a las sociedades mercantiles, el Código Civil establece que el contrato de sociedad es “un contrato por el cual dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industria con ánimo de partir entre sí las ganancias” (art. 1.665). El Código de Comercio por su parte, da la misma definición fijándose en la mercantilidad del contrato al manifestar que “el contrato de compañía, por el cual dos o más personas se obligan a poner en fondo común bienes, industria o alguna de estas cosas, para obtener lucro, será mercantil, cualquiera que fuese su clase, siempre que se haya constituido con arreglo a las disposiciones de este Código. Una vez constituida la sociedad, tendrá personalidad jurídica para todos sus actos contratos” (art. 116).

Por tanto, la naturaleza de la sociedad mercantil se infiere de dos aspectos: contractual e institucional. Con relación al aspecto contractual, según se deriva del Código de Comercio, la sociedad mercantil se constituye sobre

la base de un contrato, del cual surge una relación jurídica de carácter duradero y estable dirigida a regular las relaciones de los socios entre sí y la relación de cada uno de ellos con la sociedad de la que forman parte. El Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, establece que “las sociedades se constituyen por contrato entre dos o más personas o, en caso de sociedades unipersonales, por acto unilateral” (art. 19.1). La válida constitución de este contrato requiere inexcusablemente cumplir con las condiciones establecidas en el Código Civil en lo que respecta a la concurrencia de los elementos generales de formación del contrato, esto es consentimiento, objeto, causa y forma (art. 1.261).

En cuanto al aspecto institucional, la sociedad mercantil se constituye no solo como un contrato sino también como una persona jurídica en todos sus actos y contratos lo cual le confiere la cualidad de sujeto de derecho, con capacidad jurídica plena, tanto para adquirir y obligarse en el tráfico como para ser titular de derechos y obligaciones propias distintas de la de los socios. Asimismo, se le atribuye autonomía patrimonial frente al patrimonio de los socios y un nombre propio, nacionalidad y domicilio entre otros aspectos.

Desde un punto de vista organizativo, la sociedad puede operar con una estructura jerárquica facilitando la distribución de tareas y responsabilidades, garantizándose una gestión eficiente y profesionalizada. Asimismo, el hecho de que la sociedad mercantil cuente con personalidad jurídica propia protege el patrimonio personal de los socios frente a posibles deudas y responsabilidades sociales.

- **Sociedades cooperativas:** conforme se dispone en la Ley 27/2019, de 16 de julio, de Cooperativas, “la cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático” (art. 1). Se trata de una sociedad especial que ejercita una actividad en favor de sus socios, sin embargo, la sociedad podrá ejercitar esa actividad también con terceros no socios (art. 4). Tanto su capital como el número de socios son variables a lo largo de la vida de la sociedad, pudiéndose realizar cualquier clase de actividad económica siempre que sea lícita y existiendo una estructura y funcionamiento de carácter democrático.

Fajardo García (2011) la define como “una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática”. Esta autora re-

fiere los principios corporativos que vienen determinados, entre otros, por la adhesión voluntaria y abierta a todas las personas capaces de utilizar los servicios de la cooperativa y estén dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio; la gestión democrática por parte de los socios quienes participan activamente en la fijación de las políticas y en la toma de decisiones de la cooperativa; la participación económica de los socios, quienes contribuyen equitativamente al capital siendo este de propiedad común de la cooperativa, recibiendo los socios una compensación si la hubiera, limitada al capital entregado como condición para ser socio y asignando los excedentes a determinados fines como el desarrollo de la cooperativa o apoyo a otras actividades aprobadas por los socios; y autonomía y dependencia, toda vez que las cooperativas son organizaciones autónomas gestionadas por sus socios.

5.2. Elección de la forma jurídica más adecuada en el sector del servicio de ayuda a domicilio

La actividad por cuenta propia en el sector del servicio de ayuda a domicilio realizada por un empresario individual podría ser una opción atractiva y viable. La principal ventaja radica en la flexibilidad, ya que permitiría al profesional organizar su trabajo y adaptar el servicio a las necesidades específicas de los usuarios. El autónomo tendría un control total sobre su negocio, lo que le permitiría fijar tarifas y decidir qué tipos de servicio ofrecer. Asimismo, el trabajo por cuenta propia también puede ser una vía para especializarse en áreas específicas de los cuidados, lo que permitiría ofrecer un servicio más completo y adaptado a las necesidades del usuario.

Además, esta modalidad de trabajo favorecería una atención sociosanitaria de carácter más personalizada y cercana al establecerse una relación directa entre el auxiliar/empresario y el usuario, sin contar con intermediarios. Esto podría traducirse en una mayor satisfacción por parte del cliente por los servicios prestados así como en una mejor adaptación de la atención asistencial a las preferencias, necesidades y circunstancias personales de la persona usuaria.

La creación de una comunidad de bienes en el ámbito del servicio de ayuda a domicilio podría ofrecer algunas ventajas significativas para los comuneros que la integran y para los propios usuarios ya que este modelo de gestión colectiva permite que varios profesionales unan sus esfuerzos y recursos, creando una estructura más accesible y flexible en comparación con otras formas jurídicas. Entre las ventajas principales, destaca la posibilidad de dividir responsabilidades y costes entre los socios, lo que reduce la carga financiera individual y facilita la inversión en materiales, formación y mejoras del servicio asistencial. La comunidad de bienes también favorecería la toma de decisiones conjunta promoviendo una gestión más

democrática y adaptable a las necesidades específicas de los usuarios. Asimismo, la colaboración entre los socios fomentaría la especialización y el intercambio de conocimientos, lo que puede traducirse en una prestación de servicios al usuario de una mayor calidad y con un enfoque más integral, lo cual es especialmente importante en el ámbito del servicio de ayuda a domicilio dadas las características del usuario a quien se lleva a cabo la efectiva prestación del servicio.

Respecto a las sociedades de capital, una sociedad mercantil que tenga como objeto social el servicio de ayuda a domicilio también ofrece determinadas ventajas. En primer lugar, tendría acceso a mayores recursos financieros ya que permite la aportación de capital por los socios, tendría la posibilidad de diversificar los servicios ofrecidos que serían no solo de atención domiciliaria básica, sino que podrían ofrecerse, entre otros, cuidados especializados, programas de acompañamiento adaptándose así a las necesidades de los usuarios.

Esta forma societaria, por otro lado, permite una mayor capacidad de planificación y desarrollo a medio y largo plazo ya que se cuenta con una estructura de gestión más organizada y con mayores medios de inversión, lo que favorecería la mejora continua del servicio sociosanitario. Además, la limitación de responsabilidad de los socios al capital social aportado supone una ventaja relevante desde el punto de vista jurídico y económico, al reducir el riesgo personal derivado de las deudas sociales.

En relación a las cooperativas, este modelo de organización basado en la participación democrática y la gestión colectiva, tiene una serie de beneficios para brindar atención domiciliaria a personas en situación de dependencia de calidad y personalizada. También, al tratarse de una organización donde los miembros son tanto proveedores de los servicios asistenciales como parte de la estructura de gestión, los usuarios suelen tener una relación más directa y cercana con las profesionales que los atienden. Asimismo, la gestión se realiza de manera transparente ya que la toma de decisiones se lleva a cabo de forma democrática, lo que permite que todos los miembros participen activamente en el diseño y mejora de los servicios asistenciales. Por último, las cooperativas promueven un entorno laboral en el que los trabajadores participan en las decisiones y tienen voz en la organización del trabajo, lo cual se traduce en mejores condiciones laborales y más estabilidad laboral.

De una forma u otra, todas las formas jurídicas explicadas tienen sus ventajas, sin embargo, la respuesta más conveniente a la hipótesis planteada dependerá del número de usuarios de los que se disponga para llevar a cabo la prestación del servicio. No es lo mismo que una empresa tenga uno, dos o tres usuarios que cuente con cuatrocientos, por lo que para un volumen reducido de usuarios, una forma jurídica sencilla puede ser suficiente y más eficiente, mientras que un mayor número exige una organización más sólida, con mayor capacidad financiera, administrativa y de recursos humanos. En este sentido, el volumen de usuarios

influye de manera significativa en la complejidad de gestión empresarial, los recursos necesarios para llevar a cabo la prestación del servicio y en la estructura organizativa más adecuada a este fin.

Debe partirse como se ha expuesto anteriormente, de que con carácter general en el sector del servicio de ayuda a domicilio la rentabilidad empresarial por cada usuario es relativamente baja y está limitada por muchos factores, tales como el coste laboral o los ingresos económicos que perciben los usuarios que en la mayoría de los casos son personas que reciben únicamente su pensión de jubilación, circunstancias que ciertamente delimita la fijación de precios en el sector de ayuda a domicilio. Este hecho requiere necesariamente que las empresas que se dediquen a esta actividad profesional cuenten con un volumen relevante de usuarios con el fin de conseguir rentabilidad económica.

En este sentido juega un papel muy importante la responsabilidad del empresario por las deudas sociales contraídas en el ejercicio profesional de la actividad empresarial. Tanto en el supuesto del empresario individual como en la comunidad de bienes, la responsabilidad es personal y de carácter ilimitado respondiendo la persona física con su patrimonio personal de las deudas en su actividad profesional haciendo frente en solitario a los gastos y a las inversiones de gestión y administración.

Como menciona Alfonso Mellado (2018), “la regla general de responsabilidad contractual es que el empresario individual responde, frente a sus contrapartes contractuales, del cumplimiento de las obligaciones contraídas con ocasión del ejercicio de la actividad comercial, con todos sus bienes, presentes y futuros, salvo si el empresario demuestra que el incumplimiento se debió a un caso fortuito o fuerza mayor” (arts. 1.911 y 1.105 del Código Civil). Esta responsabilidad patrimonial sería el principal inconveniente para el empresario individual, ya que implica poner en riesgo todo su patrimonio a resultas de la actividad empresarial, no obstante, existen alternativas para limitar su responsabilidad.

La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a emprendedores y su internalización establece que “el emprendedor¹¹ persona física, cualquiera que sea su actividad, podrá limitar su responsabilidad por las deudas que traigan causa del ejercicio de dicha actividad empresarial o profesional mediante la asunción de la condición de Emprendedor de Responsabilidad Limitada, una vez cumplidos los requisitos y en los términos establecidos en este Capítulo” (art. 7). De esta forma queda libre de responsabilidad por las deudas derivadas de la actividad empresa-

¹¹ La propia Ley 14/2013, de 27 de septiembre, en su artículo tercero define al emprendedor como aquella persona, independiente de su condición de persona física o jurídica, que desarrolla una actividad económica empresarial o profesional, en los términos establecidos en esta Ley. Este concepto de emprendedor en principio nada se distingue a un empresario normal ya que ambos desarrollan una actividad profesional, lo único que exige la Ley de apoyo a emprendedores es que la actividad profesional se desarrolle en los términos previstos en esta Ley

rial la vivienda habitual del emprendedor, siempre que su valor no supere el valor establecido en la Ley que depende del número de habitantes de la población donde se ubique, siendo por tanto ésta una responsabilidad de carácter parcial porque solamente afecta a la vivienda habitual del emprendedor y hasta cierto importe, exceptuándose del beneficio de esta limitación los casos de fraude o negligencia grave o las deudas tributarias y de la Seguridad Social¹².

En cuanto a las comunidades de bienes, los comuneros asumen una responsabilidad ilimitada, personal y solidaria frente a las deudas y obligaciones derivadas de la actividad de la comunidad. Esto implica que cada comunero responde no solo con el patrimonio común, sino también con su patrimonio personal y que los acreedores pueden reclamar la totalidad de la deuda a cualquiera de los comuneros (art. 1.137 del Código Civil). Así lo ponen de manifiesto Pérez Vallejo (2018) cuando dice que “en el caso de responsabilidad por deudas frente a terceros, rige el criterio o la regla de la solidaridad (...). Ello es así sin perjuicio de que, en las relaciones internas entre comuneros, cada uno de ellos responda por las deudas y cargas de la comunidad en proporción a sus respectivas cuotas” (art. 393.1 del Código Civil).

Respecto a las sociedades de capital, en concreto la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad anónima el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital limita la responsabilidad de los socios al capital aportado, el cual se integrará por las aportaciones de los socios (art. 1). De esta forma se protegería el patrimonio personal de los socios que no se vería afectado por las deudas sociales, circunstancia que se daría incluso tras la extinción de la sociedad con la llegada de algún pasivo sobrevenido (art. 399). Las sociedades de capital permiten una gestión flexible y personalizada, ya que los estatutos pueden adaptarse a las necesidades de los socios. Del mismo modo ofrecería una estructura legal más sólida y profesional que otras figuras como el empresario individual o la comunidad de bienes, lo que generaría una mayor confianza en clientes, proveedores e inversores, siendo la opción idónea para desarrollar una actividad empresarial con un equilibrio entre protección y flexibilidad.

Para el caso de las cooperativas, la responsabilidad de los socios por las deudas sociales está limitada a las aportaciones al capital social que hubiera suscrito, estén o no desembolsadas en su totalidad (art. 15.3 de la Ley 27/1999, de 16 de julio). En cambio, por ejemplo, en la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana¹³, la sociedad puede optar por la responsabilidad limitada de los socios al

¹² Artículo 8 y disposición adicional primera de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre. Existirá el beneficio de la limitación de responsabilidad la vivienda habitual del deudor siempre que su valor no supere los 300.000 euros o 450.000 euros en poblaciones de más de un millón de habitantes.

¹³ Artículo 4.2, párrafo segundo, del Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana.

importe nominal de las aportaciones o ilimitada. Una responsabilidad ilimitada de los socios significa una garantía adicional para los terceros que contraten con la cooperativa, pero a la vez significa un riesgo importante para el socio que arriesga todos sus bienes, por lo que es generalizada la previsión estatutaria de limitar la responsabilidad del socio al capital social suscrito por cada uno de ellos (Fajardo García, 2011).

6. CONCLUSIONES

Como ya se ha indicado, la rentabilidad de las empresas del servicio de ayuda a domicilio está directamente relacionada con el número de usuarios a los que se les presta el servicio, requiriéndose con carácter general un volumen elevado de éstos con el fin de obtener cierta rentabilidad económica. Este hecho implica además que se necesite un determinado número de trabajadoras, adquiriendo especial relevancia el hecho de que el centro de trabajo lo constituya el domicilio de los usuarios, no pudiéndose hablar como ocurre en el ámbito residencial de ratios de auxiliares por número de usuarios, sino que en el servicio de ayuda a domicilio el número de usuarios adscritos a una determinada auxiliar dependerá de varios factores, tales como el lugar donde se encuentren los domicilios, distancias entre ellos o tipo de servicio a realizar, entre otros.

En el ámbito de las empresas del servicio de ayuda a domicilio, se asume un riesgo significativo debido a las características propias de su funcionamiento. Estas empresas requieren de un elevado número de trabajadoras, lo que incrementa considerablemente los costes laborales. Además, los contratos con los usuarios suelen tener una duración determinada e incierta, lo que implica la necesidad de afrontar indemnizaciones para las auxiliares en caso de las bajas producidas por aquéllos, circunstancia que no se presenta con la misma frecuencia en otro tipo de sectores empresariales. En este contexto la responsabilidad ilimitada característica del empresario individual o la comunidad de bienes supone un riesgo sustancialmente superior en comparación con el que implica la constitución de una sociedad de capital o una cooperativa, en las que la responsabilidad queda limitada al patrimonio social.

Las circunstancias expuestas en el presente artículo hacen que a priori parezca que la forma jurídica más adecuada en el servicio de ayuda a domicilio sea la sociedad de capital o la cooperativa, especialmente por la limitación de responsabilidad de los socios en las deudas sociales. Entre estas dos formas jurídicas, la sociedad de capital se posicionaría como la opción más conveniente para garantizar una adecuada prestación del servicio de ayuda a domicilio debido a su estructura más flexible y orientada a maximizar la rentabilidad. La sociedad de capital, por tanto, contaría con una mayor capacidad de escalar el negocio y adaptarse a las demandas del mercado a no estar sujeta a principios democráticos. De esta forma

la toma de decisiones en la cooperativa que promueve la participación equitativa de los socios puede ralentizar el proceso cuando se necesitan respuestas rápidas ante cambios en la demanda o nuevas exigencias normativas, circunstancias que se producen con bastante frecuencia en el sector del servicio de ayuda a domicilio.

No obstante, en el ámbito rural la cooperativa podría ser una forma jurídica interesante en el sector del servicio de ayuda a domicilio en comparación con las sociedades de capital. Esto se debe a la capacidad de esta forma jurídica para fomentar la participación activa de las personas trabajadoras y su vinculación directa con la comunidad local, factores esenciales en entornos rurales donde la proximidad y el compromiso son claves para garantizar la calidad del servicio.

7. BIBLIOGRAFÍA

- ALFONSO MELLADO, Carlos Luis (2018): *El trabajador y empresario autónomo*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- ÁLVAREZ CUESTA, Henar (2021): «Precariedad del trabajo retribuido de cuidados: Origen y mecanismos de solución», *Lex Social: Revista de Derechos Sociales*, 11(2), 570-593, DOI: 10.46661/lexsocial.5961.
- BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, Rodrigo, BERCOVITZ ÁLVAREZ, Raúl & DEL BARRIO PÉREZ, Ángela (2025): *Apuntes de derecho mercantil: Derecho mercantil, Derecho de la Competencia y Propiedad Industrial*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi.
- CATALÁN EDO, María Pilar y GARROTE MATA, Ana Isabel (2012): «Revisión de los cuidados informales. Descubriendo al cuidador principal», *NURE Investigación: Revista Científica de Enfermería*, 57, 1-5.
- DE PABLO CONTRERAS, Pedro (2016): *Curso de derecho civil. Vol. 3: Derechos reales*. Editorial universitaria.
- ESTRADA MORENO, Irene Soledad, RUIZ MOSQUERA, Ana Cristina y PALMA GARCÍA, María de las Olas (2024): *Actualización del sistema de cuidado dentro del servicio de ayuda a domicilio y sus profesionales*. Universitat de les Illes Balears.
- FAJARDO GARCÍA, Gemma (2011): *Cooperativas: Régimen jurídico y fiscal*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- FERNÁNDEZ SOTO, Pilar (2005): *Auxiliar de ayuda a domicilio*. Ideaspropias Editorial.
- GARCÍA HERRERO, Gustavo (2011): «El servicio de ayuda a domicilio en la encrucijada», *Zerbitzuan: Gizarte zerbitzuetarako aldizkaria/Revista de Servicios Sociales*, 49, 55-70.
- LÓPEZ GUZMÁN, Fabián (2007): *Introducción al derecho mercantil*. Temis.
- MORENO COLOM, Sara (2021): «Prestigiando el trabajo de cuidados en los servicios de ayuda a domicilio», *Migraciones. Publicación del Instituto Universitario de Estudios sobre Migraciones*, 53, 27-57, DOI:10.14422/mig.i53y2021.002.
- OLIVA MORENO, Juan y OSUNA GUERRERO, Rubén (2009): «Los costes de los cuidados informales en España», *Presupuesto y Gasto Público*, 56, 163-181.
- OLIVA MORENO, Juan y OSUNA GUERRERO, Rubén (2011): «El valor social de los cuidados informales provistos a personas mayores en situación de dependencia en España», *Gaceta Sanitaria*, 25, 108-114, DOI:10.1016/j.gaceta.2011.09.005.

- PADILLA FALCÓN, Francisco Jesús (2025): *Análisis de determinados aspectos laborales del servicio de ayuda a domicilio*. Ediciones Laborum.
- PÉREZ DE GUZMÁN PADRÓN, Eugenia Sofía e IGLESIAS ONOFRIO, Marcela (2024): *Sociedades del cuidado en transición: Una perspectiva iberoamericana*. Dykinson.
- PÉREZ VALLEJO, Ana María (2018): «Notas sobre la comunidad de bienes: Reglas básicas y algunas cuestiones litigiosas», *Derecho PUCP*, 80, 239-277, DOI:10.18800/derechopucp.201801.007.
- RECIO, Carolina (2014): *El empleo en el sector de atención a las personas en España*. Universitat Autònoma de Barcelona.
- REYES LÓPEZ, María José (2014): *Comunidad de bienes*. Tirant lo Blanch.
- RODRÍGUEZ BRINDIS, Martín (2015): Política de fijación de precios: Una nueva metodología basada en la estructura de costos-competencia de la empresa. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 8(2), 121–128.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Pilar y VALDIVIESO SÁNCHEZ, María Carmen (2006): *Los servicios de ayuda a domicilio: Planificación y gestión de casos: manual de formación para auxiliares*. Editorial Médica Panamericana.

**SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND HIGHER EDUCATION:
EXPLORING THE EVOLUTION OF RESEARCH (2003–2025)**

*EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y EDUCACIÓN
SUPERIOR: ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN
DE LA INVESTIGACIÓN (2003-2025)*

CONCEIÇÃO CASTRO¹,
SUSANA BERNARDINO²,
RAQUEL PEREIRA³,
DEOLINDA MEIRA⁴
CLÁUDIA PINTO⁵

Recepción: 18/02/2026 – Aceptación: 15/07/2026

1 CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto, Rua Jaime Lopes Amorim, s/n 4465-004 S. Mamede de Infesta Portugal. mariacastro@iscap.ipp.pt. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1550-5867>

2 CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto, Rua Jaime Lopes Amorim, s/n 4465-004 S. Mamede de Infesta Portugal. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1639-3553>

3 CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto, Rua Jaime Lopes Amorim, s/n 4465-004 S. Mamede de Infesta Portugal. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0990-4746>

4 CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto, Rua Jaime Lopes Amorim, s/n 4465-004 S. Mamede de Infesta Portugal. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2301-4881>

5 CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto, Rua Jaime Lopes Amorim, s/n 4465-004 S. Mamede de Infesta Portugal. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2282-0731>

ABSTRACT

Social entrepreneurship has attracted growing interest from scholars for its significant potential for addressing complex social issues and generating social value. However, its idiosyncratic nature necessitates interdisciplinary approaches and presents novel challenges for education and training. As entrepreneurship gains importance, researchers recognise that its nature requires innovative approaches to education and training. In such context, a more comprehensive understanding of the evolution, trends and patterns of extant literature on this field is required.

This study conducts a bibliometric analysis on social entrepreneurship and higher education. It uses a dataset of 124 papers selected from the Web of Science database between 2003 and May 2025. The study employs bibliometric techniques and data visualization tools, such as VOSviewer, to conduct citation analysis, co-citation analysis, co-word analysis, and bibliographic coupling network analysis. This allows for a multifaceted view of the current state of research and its advancement on social entrepreneurship in higher education. The results reveal the intellectual structure of the topic, highlighting important trends and knowledge gaps that can inform future research. The field of social entrepreneurship in education is evolving towards a more holistic and institutional understanding, demanding for future research that integrates individual, technological, and policy-level structural dimensions that shape educational ecosystems.

KEYWORDS: Social entrepreneurship, higher education, bibliometric analysis, education and training, research trends

RESUMEN

El emprendimiento social ha despertado un interés creciente entre los académicos por su gran potencial para abordar cuestiones sociales complejas y generar valor social. Sin embargo, su naturaleza idiosincrásica requiere enfoques interdisciplinarios y plantea nuevos retos para la educación y la formación. A medida que el emprendimiento cobra importancia, los investigadores reconocen que su naturaleza exige enfoques innovadores en materia de educación y formación. En este contexto, es necesario comprender de forma más exhaustiva la evolución, las tendencias y los patrones de la bibliografía existente en este campo.

Este estudio realiza un análisis bibliométrico sobre el emprendimiento social y la educación superior. Utiliza un conjunto de datos de 124 artículos seleccionados de la base de datos Web of Science entre 2003 y mayo de 2025. El estudio emplea técnicas bibliométricas y herramientas de visualización de datos, como VOSviewer, para realizar análisis de citas, análisis de cocitas, análisis de cocitas y análisis de redes de acoplamiento bibliográfico. Esto permite obtener una visión multifacética del estado actual de la investigación y sus avances en materia de emprendimiento social en la educación superior. Los resultados revelan la estructura intelectual del tema, destacando tendencias importantes y lagunas de conocimiento que pueden servir de base para futuras investigaciones. El campo del emprendimiento social en la educación está evolucionando hacia una comprensión más holística e institucional, lo que exige que las futuras investigaciones integren las dimensiones estructurales individuales, tecnológicas y políticas que configuran los ecosistemas educativos.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento social, educación superior, análisis bibliométrico, educación y formación, tendencias de investigación.

CONTENTS: 1. Introduction. 2. Literature review. 3. Methodology. 4. Results. 4.1. Trends in publication volume over time. 4.2. Source journals and conferences. 4.3. Most productive authors. 4.4. Most cited documents. 4.5. Country and institutional contributions. 4.6. Co-authorship analysis. 4.6.1. Author collaboration networks. 4.6.2 Country collaboration. 4.6.3. Authors' keyword co-occurrence analysis. 5. Conclusions. 6. References.

SUMARIO: 1. Introducción. 2. Revisión de la literatura. 3. Metodología. 4. Resultados. 4.1. Tendencias en el volumen de publicaciones a lo largo del tiempo. 4.2. Revistas y congresos de publicación. 4.3. Autores más productivos. 4.4. Documentos más citados. 4.5. Contribuciones por países e instituciones. 4.6. Análisis de coautoría. 4.6.1. Redes de colaboración entre autores. 4.6.2. Colaboración entre países. 4.6.3. Análisis de coocurrencia de las palabras clave de los autores. 5. Conclusiones. 6. Referencias.

1. INTRODUCTION

Although social entrepreneurship as a practice predates academic interest in the field (Teasdale et al., 2022), the introduction of the concept into the literature is typically associated to Dees (1998a, 1998b). According to Dees (1998b), social entrepreneurship is a field characterised by the use of a mission to create and sustain social value by exploiting social opportunities in an innovative, adaptive and learning-oriented manner. This approach is not restricted by current resource constraints and exhibits a high level of accountability for the results achieved.

Social entrepreneurship encompasses a strong sense of responsibility towards societal issues, achieved through the combination of two central dimensions (Mukesh et al., 2024): (i) entrepreneurial action and (ii) social value creation. According to Mukesh et al. (2024), social entrepreneurship is therefore defined as the creation of social value for others in a manner that has a positive impact and produces broader social benefits. The social entrepreneurial orientation encompasses different dimensions of how social problems are addressed, including social vision, sustainability orientation and entrepreneurial skills (Camacho-Ibáñez et al., 2025). Wang and Horta (2024) view the concept of social entrepreneurship as an umbrella term that encompasses various sub-concepts defining the activities in the field, such as social value creation, social innovation, social entrepreneurs, social entrepreneurship organisations, and market orientation.

Social entrepreneurs, in turn, are individuals who “create innovative, sustainable solutions to tackle social challenges, while social enterprises are as organisations dedicated to implementing these solutions (Issa et al., 2024). A review of the development of the field of social entrepreneurship shows that there are different ways of understanding the concept (Teasdale et al., 2022). These include the views of the social entrepreneurs as either individualists or collectivists. The

individualistic approach that dominated the discourse in the early years of research, especially until 2010, highlights the pivotal role that individuals play in social entrepreneurship, emphasising the personal characteristics of social entrepreneurs (Teasdale et al., 2022). Over time, the concept has evolved to encompass a more collective approach, recognising the importance of the contributions and collaborative behaviour of different individuals to social entrepreneurship, which can be led collectively. Regardless of the perspective, social entrepreneurship is viewed as a people-centred process in which individuals are nuclear to the creation and development of any social entrepreneurial initiative (Dees, 1998b; Mair & Martí, 2009).

Social entrepreneurship is widely recognised as having a great potential for solving social problems and creating social value (García-Morales et al., 2020), as well as the development of education on the field. As mentioned by Mukesh et al. (2024: 1) “social entrepreneurship education is instrumental in developing future change agents to help tackle major social challenges”.

While some of the earliest definitions of the concept consider social entrepreneurship to be a subfield of entrepreneurship (Brouard & Larivet, 2010; Dees, 1998b), it is a distinct activity with unique characteristics that distinguish it from traditional entrepreneurship (Mair & Martí, 2009). Specifically, social entrepreneurship is driven by a double bottom line (combining social and economic dimensions), and is by nature pluralistic, hybrid and open (Teasdale et al., 2022). Furthermore, social entrepreneurship commonly relies on interdisciplinary approaches to address complex social problems (Issa et al., 2024). The idiosyncratic nature of social entrepreneurship poses new challenges for education and training in the field (Meira et al., 2020), which should be designed and implemented according to these specificities (García-González & Ramírez-Montoya, 2023).

Given the widely acknowledged importance of education in social entrepreneurship (Parente et al., 2014), new educational and training programmes have emerged worldwide (e.g. Capella-Peris et al., 2000; Chang et al., 2014; García-González & Ramírez-Montoya, 2021). However, existing research demonstrates that supply of courses is insufficient to meet demand for social entrepreneurship education (Solomon et al., 2019). In line with this trend, there has been an increase in social entrepreneurship literature focusing on education and training, particularly in recent years. While these programs can be developed in different contexts and using different methods, universities and other higher education institutions have played a significant role in this area (Carayannis et al., 2021; Chang et al., 2014; Parente et al., 2014).

Despite the progress that has been made in recent years, further research is required (García-González & Ramírez-Montoya, 2023), particularly in the context of Higher Education Institutions (Wang & Horta, 2024). As García-González and Ramírez-Montoya (2023) recently mentioned, research in this area is in its

early stages. In this context, a more comprehensive understanding of the evolution, trends and patterns of existing literature is required.

This study aims to conduct a bibliometric analysis of the scientific production on social entrepreneurship and education/training in the context of higher education. The specific objectives are: a) to identify the evolution of scientific production over time and in publications related to social entrepreneurship and higher education; b) to identify the most influential authors, institutions, countries, and journals in the field; c) to analyse co-authorship networks to explore patterns of collaboration among researchers, institutions and countries; d) to examine the co-occurrence of keywords and thematic clusters, revealing the main lines of research and emerging trends; and e) to provide insights that may inform future research directions. In this regard, the paper is divided into five sections. Following the introduction, the first section reviews the literature on social entrepreneurship, with a particular focus on social entrepreneurship and education/training in the context of higher education. The third section describes the study's methodology and data. The findings are then presented, categorized by document source, author, geography and co-occurrence analysis. Finally, the main conclusions and future research perspectives are presented.

2. LITERATURE REVIEW

The first years of literature on social entrepreneurship have been characterised by an intense conceptual debate and efforts to delineate the field's boundaries (Capella-Peris et al., 2000; Teasdale et al., 2022). More recently, new research streams have emerged. Given its relevance, a growing body of literature has focused on the antecedents of social entrepreneurship and the factors that foster social entrepreneurial activity (Capella-Peris et al., 2000).

Research on the antecedents of social entrepreneurship spans both at micro (e.g. Alexa et al., 2024; Battilana, 2006) and macro levels (Alexa et al., 2024; Estrin et al., 2011; Nissan et al., 2012), which are complementary for understanding social entrepreneurial activity (Battilana, 2006).

Education has been widely identified as a key determinant of social entrepreneurial intention (Chang et al., 2014; Bastida et al., 2024; Chu et al., 2020; Mukesh et al., 2024; Solomon et al., 2019). Education on social entrepreneurship can be defined as the development of the qualities, skills and the specialised training (Capella-Peris et al., 2020; Issa et al., 2024).

According to Solomon et al. (2019), education fosters social entrepreneurial activity in two main ways. First, it provides a comprehensive understanding of how entrepreneurship can address social problems, therefore enhancing individuals' ability to recognise opportunities for social value creation. Second, education

equips individuals with the knowledge and competencies required to successfully initiate, manage, and sustain social ventures

In recent years, education on social entrepreneurship has expanded significantly, reflecting its perceived contribution to economic and social development (Hassan, 2020; Solomon et al. et al., 2019), establishing itself as a field of study (Chang et al., 2014).

Theoretical foundations on the role of education for social entrepreneurship include the Theory of Planned Behaviour (Ajzen, 1991), the Mair and Noboa (2006) model of social entrepreneurial intention, the Social Cognitive Theory and Learning Theory (Chu et al., 2020).

A key mechanism through which education influences intentions is social entrepreneurial self-efficacy, defined as individuals' belief in their ability to produce social impact through the creation of a social entrepreneurial initiative (Mukesh et al., 2024). Empirical research has confirmed its positive relationship with social entrepreneurship intentions. Individuals' self-efficacy is not static but is rather able to change across time and shaped by factors such as prior entrepreneurial experience, life events and learning processes (Alexa et al., 2024; Muskud et al., 2024).

Existing studies show that educational programs positively influence college students' entrepreneurial intentions by fostering social-emotional competencies, which enhance their confidence in their entrepreneurial capacities (Chu et al., 2020). Similarly, participation in value-creation educational programs promoted by universities has been found to positively strengthen students' social entrepreneurial self-efficacy and intentions (Mukesh et al., 2024).

The study of Hassan (2020) identifies multiple factors that reinforce students' intentions towards social entrepreneurship, including entrepreneurial self-efficacy, education, networks and perceived university support. These findings align with the institutional perspective, which emphasises the positive impact of perceived institutional on social entrepreneurial intentions across different countries (Alexa et al., 2024).

The literature highlights that developing skills for social entrepreneurship is particularly demanding (García-González & Ramírez-Montoya, 2023), as it requires different kinds of essential competencies, either related to cognitive and non-cognitive dimensions. In addition to the disciplinary knowledge, especially related to the business area, the development of transversal skills is critical (García-González & Ramírez-Montoya, 2023). Herein, competences such as collaboration, leadership, communication, and empathy skills are recognised as fundamental (García-González & Ramírez-Montoya, 2023).

Educational approaches to social entrepreneurship vary, being based on different knowledge-acquisition strategies that can include lectures, workshops, consul-

tancy in live projects, case studies, and business plan development (Chang et al., 2014). These methods often include experiential and opportunity-centred learning, emphasising a learning by doing approach (Chang et al., 2014), as well as experiential learning and solving problem strategies (García González & Ramírez-Montoya, 2023).

More recently, digital technologies have taken a place on education at higher education institutions including social entrepreneurship education. Effective digital learning has been recognised as able to enhance students' absorptive capacity and improve access to newly created knowledge (García-Morales et al., 2020). Furthermore, new technologies are shifting learning paradigms, from a constructivist to a connectivism learning theory (García-Morales et al., 2020), enabling active knowledge creation and learning through participation in social networks (García-Morales et al., 2020).

While different institutions can promote educational programs, Higher Education Institutions play a central role in their conception and development (Chang et al., 2014). This position is consistent with the Triple Helix model, which positions universities alongside industry and government as key institutional actors (Cai & Etzkowitz, 2020), as well as the more recent quadruple/quintuple helix approach, which highlights the academia's contribution to social innovation ecosystem trough (Carayannis et al., 2021).

The emergence of university-based social entrepreneurship education reflects both the historical commitment of universities with societal challenges and increasing competitive pressure in the higher education market (Wang & Horta, 2024).

As a result, social entrepreneurship education has grown significantly in recent years (Capella-Peris et al., 2020).

Although Higher Education Institutions play a pivotal role, effective learning requires the involvement of multiple actors, including students, university lecturers and staff, social entrepreneurs and sponsors (Chang et al., 2014)). Engagement with external actors connects students with the real world contexts, facilitating experiential learning, and enhancing their understanding of social problems and solution methodologies. Immersion in real-life settings promotes reflective learning, problem conceptualization and validation (García-González & Ramírez-Montoya, 2023; Mukesh et al., 2024).

Despite the growing academic interest in social entrepreneurship education, the literature remains fragmented. Therefore, a comprehensive understanding of the field requires a systematic and extensive analysis, such as a bibliometric study (Donthu et al., 2021).

3. METHODOLOGY

This study adopted a bibliometric approach to explore the scientific production related to the intersection of social entrepreneurship and education in higher education. Bibliometric research is an important and powerful scientific method used by scientists. As publications are continuously growing in complexity and in volumes, bibliometric analysis is increasing in importance to identify research trends, assess impact, and uncover new directions (Necula, 2025). According to Paul and Criado (2020), the main advantage of bibliometric methods is that they bring quantitative and systematic rigor to the subjective evaluation of the literature.

The search was conducted in May 2025 using the Web of Science (WoS) Core collection. The WoS database was selected due to its comprehensive and diverse range of research information, publications, and citations (Lame, 2019), and because it is the leading global platform for scientific citation searches and analytical information, providing high-quality papers (Li et al., 2018). The exclusive use of the WoS may have excluded relevant publications indexed, namely in Scopus, influencing the size and composition of the database. Nevertheless, the use of a single database ensures methodological consistency and enhances the reliability of citation and network analysis.

The research strategy was intentionally designed to capture publications at the intersection of social entrepreneurship, education and higher education, privileging the studies that addressed these topics together. The following Boolean expression was applied in the abstract: (“social entrepreneurship” or “social enterprise”) and (“education” or “training” or “learning” or “teaching”) and (“higher education” or “university students” or “college students”). Afterwards, only articles and proceedings papers were selected. The papers were all in English and Spanish, and the timespan considered was all years up to and including 2025. To ensure the relevance and quality of the records, the dataset was manually reviewed. Only publications that explicitly address social entrepreneurship or social enterprises within an educational context focused on higher education were included. Publications that were not thematically aligned with the intersection of social entrepreneurship and higher education were excluded. The total number of documents to develop the bibliometric analysis is 124.

The bibliometric analysis was performed in two phases. First, a descriptive analysis was conducted, using a quantitative approach to indicators such as annual and cumulative scientific production, most productive authors, and the most relevant journals, institutions, and countries. The network analysis was employed to conduct the co-authorship analysis (authors, institutions and countries), the co-occurrence analysis of keywords, and bibliographic coupling networks. These analyses helped identify clusters of research themes and collaborative networks within the field.

The data were analysed using VOSviewer (version 1.6.20) and Microsoft Excel.

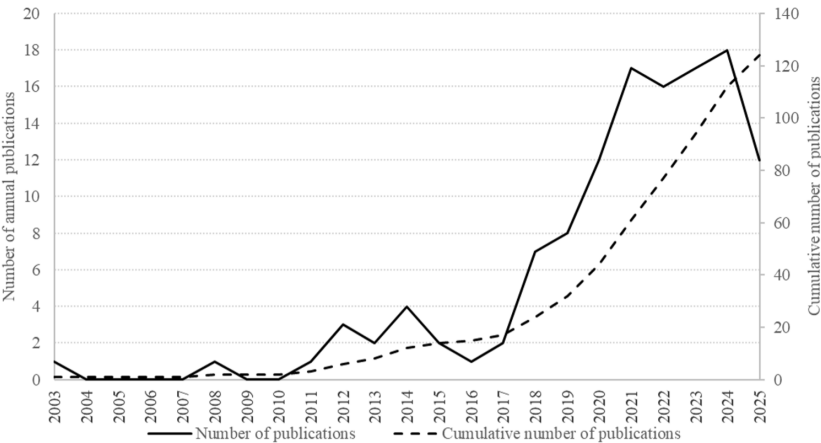
4. RESULTS

4.1. Trends in publication volume over time

The bibliometric analysis encompasses 124 publications spanning from 2003 (the first year that papers were listed in WoS) to May 2025. Of these publications, 26.6% were included in conference proceedings, while 73.4% were published in peer-reviewed journals. This distribution shows that journal articles are the primary channel through which researchers disseminate their findings. Figure 1 presents the annual and cumulative number of publications related to the research topic over the period from 2003 to May 2025. The volume of publications is comparatively low from 2003 to 2017, with annual outputs ranging from 0 to 4 articles. From 2018 onwards, a marked increase in publications is observed, with the number of publications peaking between 2021–2023 at approximately 16–17 publications per year. This upward trajectory persists in subsequent years, reflecting sustained academic interest.

Between 2003 and 2024, the field exhibited an annual average growth rate of 28.2%. The data for 2025 is especially noteworthy, with 12 articles having been published in less than the initial five months. This suggests that if the current rate is sustained, the year might break past annual records, emphasising a notable escalation of research activity in the area. This trend is further corroborated by the cumulative publication curve, which demonstrates accelerated growth since 2018.

Figure 1. Annual and cumulative number of publications on social entrepreneurship and education in WoS between 2003 and May 2025



4.2. Source journals and conferences

The publications analysed were published across 64 different journals, reflecting the interdisciplinary nature of the research topic. A detailed examination of the distribution of documents and citations across journals and proceedings with at least two publications reveals considerable variation in both publication frequency and academic impact (Table 1). Sustainability is the journal with the highest number of publications (10 documents), although it accumulates a moderate citation count, an average of 5.6 per paper. In contrast, the Journal of Social Entrepreneurship, with only 4 publications, has accumulated a total of 97 citations, suggesting high-impact publications and the journal's strong relevance to the field. Similarly, the Journal Frontiers in Psychology, despite having only two articles on the topic, exhibits the highest average citation per document (33,5).

An examination of the Journal Impact Factor (JIF) reveals that the majority of the journals under analysis exhibit a JIF greater than 3 (nine of the eleven journals analysed). The highest JIF values are 4.8 (Studies in Higher Education) and 4.3 (Scientific Reports). The highest Journal Citation Indicator value is also observed in the journal Studies in Higher Education (JCI= 2,12), although the average JCI of the journals in analysis is 0,85.

Regarding the journal ranking distribution, publications are concentrated in journals ranging quartiles from Q1 to Q3. Three the journals are classified as Q1 and top quality journals. In addition, six journals have been categorised as Q2, while the remaining are ranked in Q3.

Table 1. List of journals and conferences with at least two papers

Journal/Conference	Documents	Total citations	Average citations per document	JIF	JCI	Quantile
Sustainability	10	56	5.6	3.6	0.68	Q2
Journal of Social Entrepreneurship	4	97	24.3	3.8	0.52	Q3
Social Enterprise Journal	4	41	10,3	3	0.48	Q2
Studies in Higher Education	3	44	14.7	4.8	2.12	Q1
Journal of Applied Research in Higher Education	3	27	9	1.9	0.94	Q2
Administrative Sciences	2	7	3,5	3	0.73	Q2
Frontiers in Psychology	2	67	33.5	3.3	0.97	Q2
International Journal of Gender and Entrepreneurship	2	17	8.5	3.9	0.62	Q2

International Journal of Sustainability in Higher Education	2	13	6.5	3.7	1.08	Q1
Revesco-Revista de Estudios Cooperativos	2	18	9	0.9	0.2	Q3
Scientific Reports	2	8	4	4.3	1.05	Q1
Edulearn14: 6th International Conference on Education and New Learning Technologies	2	0	0	-	-	-
Edulearn18: 10th International Conference on Education and New Learning Technologies	2	0	0	-	-	-

Notes: JIF- Journal Impact Factor (five years); JCI- Journal Citation Indicator, last year available (2023). Source: WoS

4.3. Most productive authors

A total of 339 authors contributed to the body of publications analysed. Within this dataset, Ramírez-Montoya emerges as the most productive author, with eight publications (García-González & Ramírez-Montoya, 2019, 2021, 2023; García-González et al., 2021; Ibarra-Vazquez, Ramírez-Montoya & Miranda, 2023; Ramírez-Montoya et al., 2024; Vázquez-Parra, García-González & Ramírez-Montoya, 2021; Vázquez-Parra, Amézquita-Zamora & Ramírez-Montoya 2022). This is followed by García-González with five publications (García-González & Ramírez-Montoya, 2019, 2021, 2023; García-González et al. 2021; Vázquez-Parra, García-González & Ramírez-Montoya, 2021), and Vázquez-Parra with four (Vázquez-Parra, García-González & Ramírez-Montoya, 2021; Vázquez-Parra, Amézquita-Zamora & Ramírez-Montoya, 2022; Cruz-Sandoval, Vázquez-Parra & Alonso-Galicia, 2022; Cruz-Sandoval et al., 2023). Additionally, nine researchers authored two publications each, as detailed in Table 2.

In terms of impact, the authors with the highest cumulative citation are Ramírez-Montoya, with 140 citations across eight publications, followed by García-González who has accumulated 123 citations from five publications. The analysis of the H-index, which measures both productivity and impact, reveals that Ramírez-Montoya (28), Al Mamun (27), and Lopes (22) hold the highest values, suggesting that these authors have produced a substantial number of highly cited works.

Table 2. Author productivity and impact metrics

Author	Number of documents	Total citations	Average Citations per document	H-Index
Ramírez-Montoya, M.	8	140	17.5	28
García-González, A.	5	123	24.6	9
Vázquez-Parra, J.	4	51	12.75	11
Capella-Peris, C.	2	52	26	10
Gil-Gomez, J.	2	52	26	3
Chang, Y.Y.	2	29	14.5	13
Wannamakok, W.	2	29	14.5	5
Alonso-Galicia, P.	2	25	12.5	8
Cruz-Sandoval, M.	2	25	12.5	9
Portuguez-Castro, M.	2	19	9.5	11
de Sousa-Filho, J.M.	2	18	9	10
Abd Aziz, N.	2	15	7.5	5
Al Mamum, A.	2	15	7.5	27
Gomes, S.	2	14	7	17
Lopes, J.M.	2	14	7	22
Almeida, F	2	14	7	16
Araújo, M.	2	8	4	18
Cunha, J.	2	8	4	14
Ferreira, C.	2	8	4	5
Paunescu, C.	2	1	0.5	10
Sotelo, X.	2	1	0.5	1
Tojar-Hurtado, J.C.	2	4	2	6

4.4. Most cited documents

An examination of the citation data by paper (Table 3) reveals that Chu et al. (2020) is the most cited, with their study on the influence mechanism of emotional competences on entrepreneurial intention from the perspective of social entrepreneurship, receiving 63 citations. Capella-Peris et al. (2000) also attained a vast impact on the scientific community, with a total of 47 citations. Their contribution lies in the development of a validated instrument to assess social entrepreneurship competencies.

García-González and Ramírez-Montoya (2021, 2023) appear twice among the most cited, with two separate publications receiving 45 and 38 citations, respectively. This double presence highlights their prominent and sustained scholarly contributions to the field of social entrepreneurship education, particularly at the university level. Chang et al. (2014) have accumulated 43 citations for their work on experiential learning in social entrepreneurship education, indicating substantial recognition of pedagogical innovation in this area.

Overall, the analysis indicates that the most impactful publications tend to focus on both educational innovation and the contextual challenges associated of fostering social entrepreneurship, with a clear emphasis on empirical validation and application of learning strategies.

Table 3. Most cited publications

Authors/Year	Title	Citations* in the WoS core
Chu, Bin, Yang, Zheng, & Li (2020)	Emotional Competence, Entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention: a study based on China college students' social entrepreneurship project	63
Capella-Peris, Gil-Gómez, Martí-Puig, & P. Ruiz-Bernardo (2020)	Development and validation of a scale to assess social entrepreneurship competency in higher education	47
García-González, & Ramírez-Montoya (2021)	Social entrepreneurship education: Changemaker training at the university	45
Chang, Benamraoui, & Rieple (2014)	Learning-by-doing as an approach to teaching social entrepreneurship	43
Hassan (2020)	Intention towards social entrepreneurship of university students in an emerging economy: The influence of entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurship education	41
García-Morales, Martín-Rojas, & Garde-Sánchez (2020)	How to encourage social entrepreneurship action? Using Web 2.0 Technologies in Higher Education Institutions	39
García-González, & Ramírez-Montoya (2023)	Social entrepreneurship competency in higher education: An analysis using mixed methods	38
Solomon, Alabduljader, & Ramani (2019)	Knowledge management and social entrepreneurship education: Lessons learned from an exploratory two-country study	37
Roslan, Hamid, Ijab, usop, & Norman (2022)	Social entrepreneurship in higher education: Challenges and opportunities	30
Chang, Y.Y., W. Wannamakok, & Kao (2022)	Entrepreneurship education, academic major, and university students' social entrepreneurial intention: The perspective of Planned Behavior Theory	29
Duong (2023)	Applying the stimulus-organism-response theory to investigate determinants of students' social entrepreneurship: Moderation role of perceived university support	29

Notes: Total citations in the WoS core

4.5. Country and institutional contributions

The 124 publications analysed were authored by 339 researchers, affiliated with 202 organisations across 48 countries. These numbers suggest the relevance and high proliferation of scientific production at a global level.

Table 4 reports the distribution of the articles across countries, and Table 5 reports the citation data by country (including only those with ten or more citations), providing a complementary perspective on the international academic impact. The comparative analysis reveals notable disparities between scientific productivity and research impact across countries. Mexico ranks first in both publications (15%) and total citations (17%), confirming its leading role in both research output and influence. Spain, which ranks in second place in terms of the number of papers (13%), performs lower in terms of visibility in its scientific production. A similar pattern is observed in China, which ranks third in terms of research output but only fifth in scientific impact. The United States of America (USA) also records a notable performance, increasing from 10% of articles to 12% of citations, indicating that its research has been well recognised by the academic community. England and Portugal have a balanced profile, reflecting consistency in the quality and quantity of their contributions. The analysis reveals that although the distribution of the research is still somewhat concentrated in certain countries, interest in social entrepreneurship education spans a variety of regions and development contexts. The presence of leading contributors from Europe, America and Asia suggests a growing global recognition of the role that social entrepreneurship can play in addressing social challenges through higher education.

The comparison also highlights an important distinction, as research productivity does not necessarily translate directly in research impact. For example, countries like Malaysia and Bangladesh, despite producing fewer publications, achieve relatively strong citation performance. Conversely, some countries with higher publication output have yet to achieve a comparable academic influence.

Table 4. Percentage of articles by country

Country	Documents (% of total)
Mexico	15%
Spain	13%
China	12%
USA	10%
England	8%
Portugal	7%
Vietnam	5%
Brazil	4%
Canada	4%
Malaysia	3%
Taiwan	3%
Australia	3%
Romania	3%
Others	10%

Table 5. Percentage of citations among countries with 10 or more citations

Country	Citations (% of countries with >10 documents)
Mexico	17%
USA	12%
Spain	10%
England	8%
China	8%
Portugal	5%
Malaysia	4%
Bangladesh	4%
Brazil	3%
Kuwait	3%
Canada	3%
Taiwan	3%
Vietnam	3%
Thailand	3%
Australia	2%
Colombia	2%
United Arab Emirates	2%
Pakistan	2%
Germany	1%
South Korea	1%
South Africa	1%
Oman	1%
Turkey	1%

An analysis of the institutions leading research activity in this field reveals that the most productive institutions are the Tecnológico de Monterrey, in Mexico, with 11 papers and 173 citations, followed by the Universiti Kebangsaan Malaysia (Malaysia), the University of Fortaleza (Brazil), and Zhejiang University (China). Nevertheless, the top 10 influential institutions in terms of citations, are the Tecnológico de Monterrey (Mexico), Foshan University (China), Shantou University (China), the University Jaume I (Spain), the Morgan State University (USA), National Institute of Nursing Research-NINR (USA), Universiti Kebangsaan Malaysia (Malaysia), Westminster Business School (UK), University of Granada (Spain), and the University of Chittagong (Bangladesh).

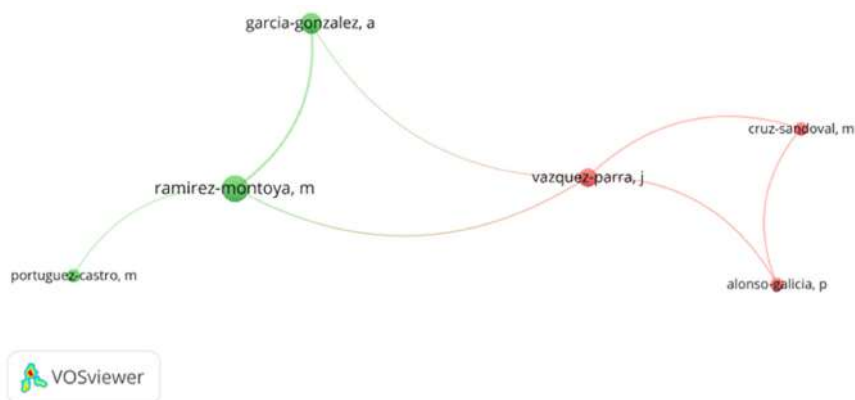
4.6. Co-authorship analysis

Co-authorship analysis is an important technique in bibliometric and scientometric studies, as it provides insights into collaboration patterns within and across research communities. It enables to highlight collaborations and the structure of scientific networks by showing how researchers, organisations, or nations interact. Authors who are central or well-connected often act as influential nodes or sources of knowledge in a field.

4.6.1. Author collaboration networks

Figure 2 reports the network of cooperation among authors who have published at least twice within the research domain. These authors are grouped into two main collaboration clusters. The first cluster includes Alonso-Galicia, Cruz-Sandoval, and Vázquez-Parra, while the second one comprises García-González, Portuguese-Castro, and Ramírez-Montoya. The visualisation reveals the existence of well-defined groups that likely reflect shared research interests or institutional affiliations. Vázquez-Parra and Ramírez-Montoya play key roles in linking the two clusters, highlighting their bridging function and facilitating connections between both clusters.

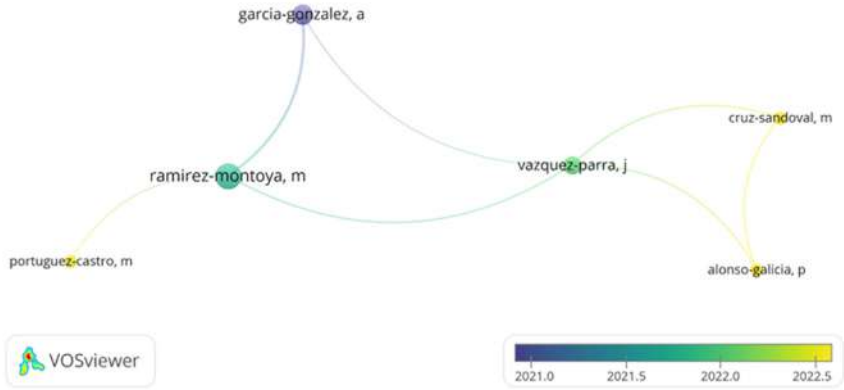
Figure 2. Authors' network collaboration



Legend: The nodes represent individual authors, with the size of each node indicating the number of documents published by that author. The links between nodes represent co-authorship relationships, and the thickness of the links reflects the strength of collaboration (i.e., number of shared publications). Colours indicate clusters of authors who frequently collaborate. The spatial distribution of nodes is based on the strength of co-authorship ties, with closer proximity indicating stronger collaboration.

Figure 3 complements this analysis by incorporating a temporal dimension into the co-authorship network. These partnerships have evolved over time, as seen by the colour gradient ranging from dark blue (early 2021) to yellow (mid-2022). While more recent collaborations have emerged, especially those involving Cruz-Sandoval and Alonso-Galicia, the earliest partnerships were centred around Ramírez-Montoya and García-González. Overall, these figures suggest that although cooperation stays largely localized within clusters, group connectivity is growing over time, indicating the potential for cross-institutional or interdisciplinary collaborations.

Figure 3. Overlay visualisation of the authors' collaboration network coloured by year of co-authorship

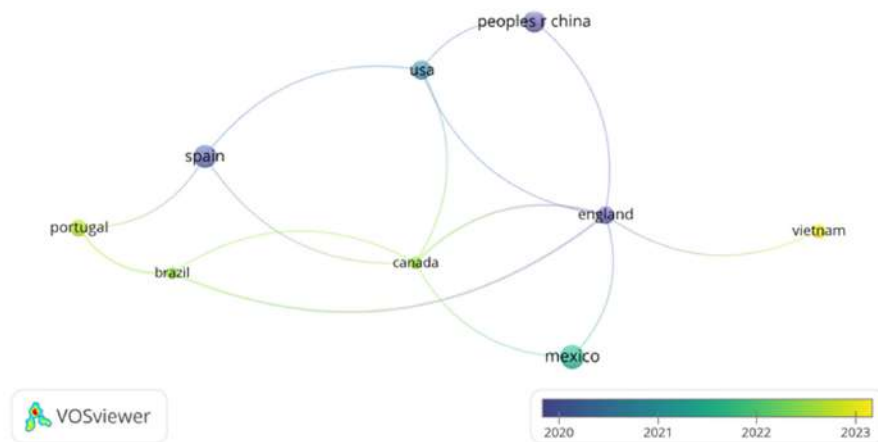


4.6.2 Country collaboration

The international scientific collaboration among countries with at least five joint publications is represented in Figure 4. The results reveal four clusters of countries with the most significant link strength. Cluster 1 (represented by the colour red) is formed by Spain, Portugal and Brazil, which may reflect the countries' shared historical, linguistic, and cultural ties. Spain emerges as a central node, forming close links with Portugal and Brazil. This suggests that Spain plays an important role in facilitating research partnerships. Vietnam and England form Cluster 2 (coloured green), demonstrating their broader global collaboration by acting as a bridge to other regions, including Mexico, the United States, and China. Canada and Mexico form Cluster 3 (blue), indicating a propensity for cross-regional collaborations that extend beyond their immediate geographic proximity. Mexico's relationship with England serves as a salient example of this phenomenon. Conversely, Canada's research ties with Spain, Brazil, and England highlight a multidirectional research focus that transcends continental boundaries.

The USA and China (cluster 4, yellow) exhibit high publication output and mutual cooperation, thus establishing them as major global research powers. Their proximity to the map's centre indicates their strategic position in the global research, and their bilateral co-authorship suggests strong scientific ties.

Figure 4. Cooperation network between countries with at least five publications



4.6.3. Authors' keyword co-occurrence analysis

The analyses of the authors' keywords in bibliometric research provide important information about the intellectual trends and thematic structure of a field of study (Donthu et al., 2021). In particular, the analysis of co-occurrence of keywords in scientific publications can reveal key topics, new areas of interest, and the conceptual connections between them. This technique facilitates the identification of the frequency with which particular terms occur together, thereby exposing thematic clusters and possible areas for further investigation. In order to highlight the prevalent and related themes in the chosen set of literature, the analysis that follows investigates the co-occurrence of authors' keywords.

Figure 5 illustrates the co-occurrence network of authors' keywords with at least three terms in common. The map shows 28 keywords, which have been organised into six thematic clusters. These clusters allow to clarify intellectual frameworks and emerging research areas within this field, as follows.

Cluster 1 (red) - Entrepreneurial education and student engagement

This cluster comprises keywords related to entrepreneurial learning within higher education institutions, namely: "entrepreneurial education", "entrepreneurship education", "entrepreneurial intention", "entrepreneurial self-efficacy", "college students", "higher education institutions" and "social enterprise". This

theme points to a strong educational emphasis on helping college students to develop an entrepreneurial mindset and skill set. The presence of entrepreneurial self-efficacy and intention reflects behavioural and motivational constructs which are prevalent in contemporary empirical research.

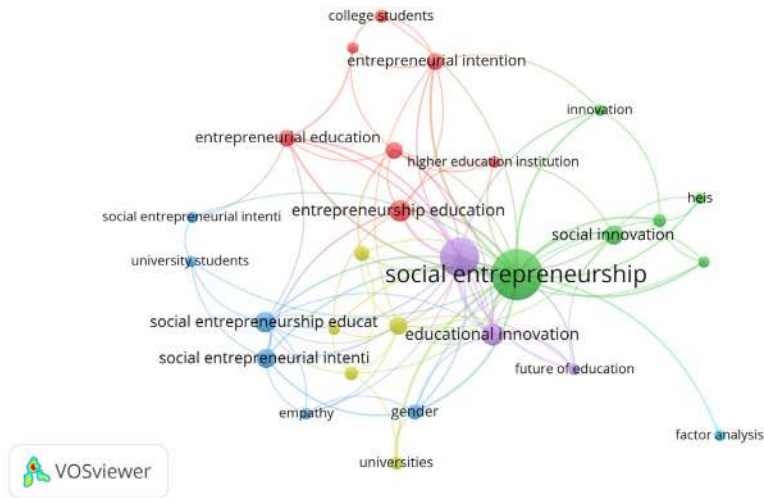
Cluster 2 (green) – Social innovation and institutional development - This cluster includes the following keywords: “social entrepreneurship”, “social innovation”, “innovation”, “sustainable development”, “higher education institutions” (HEI) and “HEIs”. The cluster highlights the importance of the institutional role in promoting socially responsible innovation. The links between social entrepreneurship and sustainability illustrate alignment with the United Nations’ Sustainable Development Goals (SDGs).

Cluster 3 (blue) - Socio-psychological dimensions - This group specifically includes terms such as “social entrepreneurial intention”, “social entrepreneurship education”, “university students”, “empathy”, and “gender”. This cluster emphasizes individual characteristics and social identity factors that shape students’ social entrepreneurial motivation. The inclusion of the terms empathy and gender signifies an increasing focus on psychological and sociological aspects of social entrepreneurship in existing research.

Cluster 4 (yellow) - Foundational education and pedagogy - The fourth cluster comprises terms such as “education”, “entrepreneurship”, “pedagogy”, “sustainability”, and “universities”. This cluster focuses on the foundational and pedagogical elements of integrating entrepreneurship into higher education. This cluster reflects a traditional scholarly approach that prioritizes institutional structures and curriculum frameworks.

Cluster 5 (purple) - Future of education and innovation - The cluster includes keywords such as “educational innovation”, “future of education”, and “higher education”. This cluster represents a more advanced perspective, exploring the role of innovation in redefining learning in the context of higher education.

Cluster 6 (turquoise) - Methodological tools - The sixth cluster identified in the analysis relates to methodological tools. The single-node cluster containing factor analysis suggests the use of quantitative validation methods in the field of empirical research.

Figure 5. Co-occurrence of authors' keywords (minimum of three)

Legend: Each node represents a keyword associated with a thematic focus of the authors' publications, where the size of the node reflects its frequency or centrality within the network and the node colour represents different thematic clusters of collaboration among authors. The lines indicate collaborative links between these concepts.

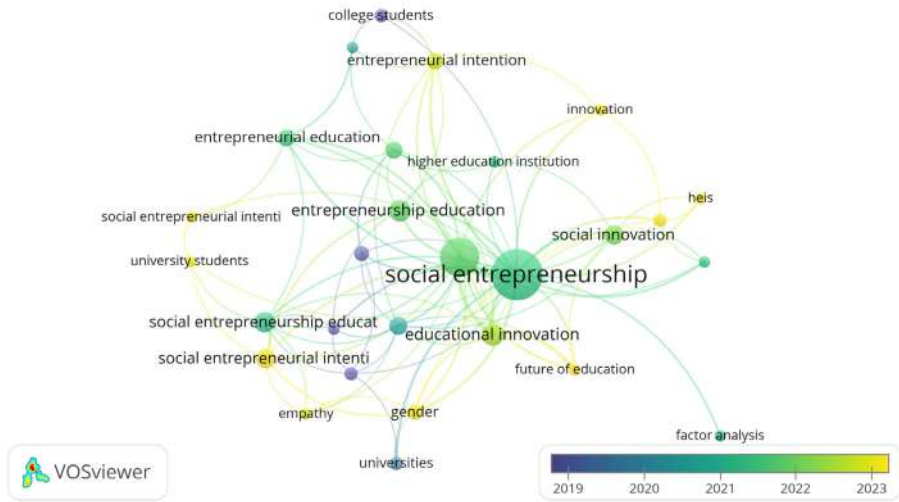
Figure 6 illustrates the analysis of the temporal progression of key concepts in the academic literature on social entrepreneurship in the context of education, particularly within higher education. The network structure continues to reflect the grouping of themes within co-authorship networks. The analysis reveals that concepts for entrepreneurial intention, such as university students, self-efficacy and entrepreneurship education, remain relatively central and developed. Concepts relating to social values and student attributes, such as empathy, gender, and university students, although they are in some extension peripheral in the visualization map, they have consistently attracted interest since the first part of the timeline in analysis.

In terms of emerging trends (2022–2023, yellow shades), recent years (2022–2023) have seen a growing emphasis on the institutional and innovation facets of social entrepreneurship. This is supported by expressions like “social innovation”, “innovation”, and “sustainable development”, marked in bold yellow, which demonstrates greater research emphasis. These trends indicate a shift in focus from individual-level constructs (such as intentions and attitudes) towards broader structural and systemic perspectives. This transition is particularly evident in the way institutions internalize social entrepreneurship activities to address broader

societal challenges. The repeated references to “higher education institutions” and “future of education” in recent years reflect a forward-looking reframing of universities’ roles, positioning them as key actors in promoting societal engagement and addressing complex global issues.

There is also evidence of a growing methodological focus. Despite its peripheral nature, the term “factor analysis” (as depicted in Figure 8) is associated to a relatively recent period. This suggests an increasing level of methodological sophistication within the field, conceivably through empirical testing of measures related to entrepreneurial education, intention, and outcomes.

Figure 6. Temporal evolution of research on social entrepreneurship and education (2019–2023)



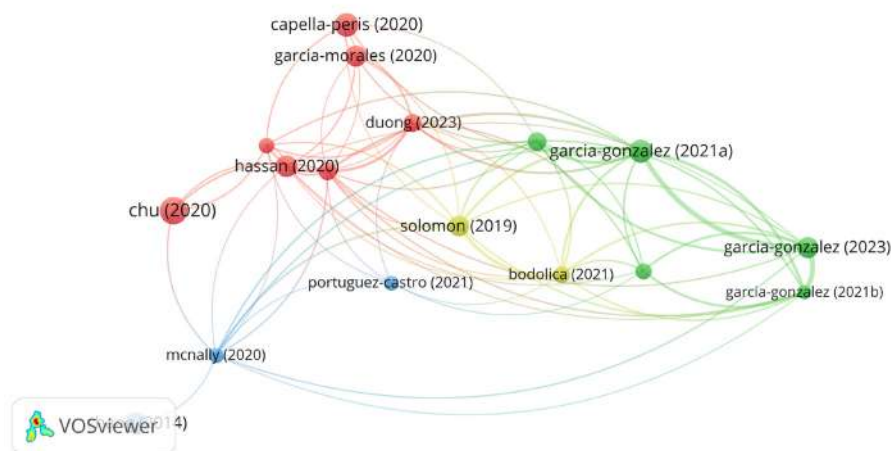
Legend: Each node represents a keyword derived from the publications, with its size indicating its relative frequency or importance in the network. The colour of each node reflects the average year in which it appeared in the literature, on a gradient scale from dark blue (2019) to bright yellow (2023).

Bibliographic coupling is a bibliometric network analysis technique used to assess thematic similarity between documents based on shared references. This technique facilitates the identification of authors working within related research areas. Bibliographic coupling provides a supplementary viewpoint by recognising intellectual connections between documents based on shared references, whereas co-occurrence analysis of authors’ keywords reveals the conceptual structure and thematic evolution of a research field over time. Bibliographic coupling concen-

trates on the way how documents are related through common citation patterns, whereas keyword co-occurrence draws attention to the topics being discussed and how they are connected. When combined, these approaches offer a more comprehensive understanding of the literature's intellectual structure and thematic content, making it possible to identify important contributions, research clusters, and scholarly networks addressing related topics.

The bibliographic coupling analysis for documents using at least 15 common references was performed and resulted in three clusters and a bridging node, as systematized in Figure 7.

Figure 7. Bibliographic coupling of documents
(minimum of 15 shared references)



The Red Cluster (e.g., Capella-Peris et al. (2020), Chu et al. (2020), Hassan (2020), García-Morales, Martín-Rojas, and Garde-Sánchez (2020), and Duong (2023)) represents a logical thematic domain that examines the educational, psychological, and emotional factors that affect students' entrepreneurial competency and intention. As a hub node that presents connections both within and between clusters, Hassan (2020) seems to be in the centre.

Green Cluster (e.g., García-González and Ramírez-Montoya (2021, 2023), García-González et al. (2021), Cruz-Sandoval, Vásquez-Parra and Alonso-García (2022), Roslan et al. (2022)), in which the main topics of the closely related body of research of this cluster are the development, assessment, and promotion of social entrepreneurship competencies in higher education settings. These studies investigate the institutional frameworks and pedagogical strategies that help university students develop social entrepreneurial skills. This investigation cluster

advances a comprehensive view of how social entrepreneurship competencies can be measured, nurtured, and institutionalised in higher education. It integrates student perspectives, empirical validation, and structural recommendations, making it an invaluable resource for creating successful social entrepreneurship programs in academic institutions worldwide.

The Blue Cluster (e.g., McNally et al. (2020), Chang et al. (2014), Portuguese-Castro and Gómez Zermelo (2021)) has a more peripheral position. This cluster reveals a clear pedagogical orientation towards engaged, practical, and technology-enhanced learning environments. These studies share a commitment to preparing students not only with theoretical knowledge but also with the real-world skills, attitudes, and digital fluency needed for social entrepreneurship.

Bridging Node – Solomon, Alabduljader, and Ramani (2019). Although not clearly clustered, Solomon et al. (2019) is strategically located between groups, linking red and green clusters. The work by Solomon et al. (2019) provides a broad, cross-cultural perspective on social entrepreneurship education, with a distinctive focus on the role of knowledge management in shaping and advancing this educational field. It connects and reinforces themes from other clusters, such as pedagogical innovation, competency development, and curriculum design, while introducing the strategic layer of institutional and program-level knowledge dissemination.

5. CONCLUSIONS

Initially driven by the need for conceptual definition and boundary definition, research on social entrepreneurship has experienced substantial growth in recent years, establishing itself as a relevant and expanding field of study. Several studies show that the number of social entrepreneurship studies conducted by academics from various disciplines has steadily increased. Within this context, the role of education and higher education institutions in stimulating social entrepreneurial intentions, as well as their broader social and economic impact, has gained particular prominence. A review of the literature indicates that higher education institutions' action and the integration of social entrepreneurship education programmes into the curricula and extracurricular activities, combined with connection to and involvement of multiple external stakeholders, are crucial to enhancing the social and economic impact of entrepreneurial initiatives. In other words, a multidisciplinary approach that combines active methodologies and digital resources is an effective strategy for identifying and solving complex social problems.

This bibliometric analysis examines academic publications related to scientific research on social entrepreneurship and education/training in higher education, from 2003 to May 2025. It highlights the growing academic interest in the subject

and maps developments, revealing significant trends, influential works and gaps in the field.

The results show a growing academic interest with a significant increase in publications since 2018 and potentially a notable growth in 2025. The predominance of journal articles suggests a certain level of academic maturity in the field.

The interdisciplinary nature of the research is reflected in the diversity of journals. While Sustainability has published the greatest number of papers, journals such as the Journal of Social Entrepreneurship and Frontiers in Psychology demonstrate a greater impact through citation rates.

A relatively small group of highly productive authors, particularly Ramírez-Montoya, García-González, and Vázquez-Parra, plays a central role in shaping the field of research. Their higher cumulative number of citations and central roles in collaborative networks highlight their influence and their ability to connect research communities. The most cited works tend to focus on empirical research, skills development and pedagogical innovation, suggesting that contributions addressing practical educational challenges and providing valid tools are especially valued.

From a geographical perspective, Mexico emerges as a leading contributor, in both publications and impact. Institutional analysis identifies Tecnológico de Monterrey as the most productive and influential organisation, supported by strong contributions from institutions in Asia, Europe and North America. Although research output remains somewhat concentrated, the overall pattern reflects the global diffusion of the field. Patterns of co-authorship and international collaboration further reveal a maturing field, characterized by increasing cross-border and interdisciplinary partnerships. Regional clusters based on cultural or linguistic links are evident with key players such as Spain, England, United States and China acting as important global connectors.

A multifaceted view of the status and advancement of research on social entrepreneurship in education is offered by the combined results of the authors' bibliographic coupling, the co-occurrence of their keywords, and their temporal evolution. These results reveal the intellectual structure of the topic and highlight important trends and knowledge gaps that can guide future research.

First of all, the analysis of keywords co-occurrence highlights some important thematic clusters, including entrepreneurship education, social innovation and the socio-psychological dimensions of student engagement in social entrepreneurship. These clusters are based on an emphasis on behavioural constructs such as entrepreneurial intention and self-efficacy, as well as the incorporation of social characteristics such as empathy and gender. They also highlight the pivotal role of institutions in promoting socially responsible innovation. The thematic clusters reinforce the multidisciplinary nature of social entrepreneurship educa-

tion, suggesting that no single theoretical perspective is sufficient to explain the complexity of the field. Instead, the findings point towards the need for more integrated conceptual frameworks that combine psychological theories of entrepreneurial behaviour with institutional and innovation ecosystem perspectives. This integration can provide a more comprehensive understanding of how individual capabilities interact with organisational and societal contexts to foster social entrepreneurship. These results point to a direction for future research to deepen the interaction between psychological factors and entrepreneurship outcomes, particularly in different cultures and institutional contexts.

Temporal analysis complements these findings by highlighting a shift from individual-level perspectives to broader institutional and systemic concerns in recent years. Earlier studies primarily focused on individual characteristics, reflecting theoretical foundations grounded in the theory of Planned Behaviour and Social Cognitive theory. In more recent studies, the growing prominence of terms such as social innovation and sustainable development reflects a growing interest in how higher education institutions can institutionalise social entrepreneurship to address broader societal challenges. These studies increasingly conceptualise higher education institutions as active actors within wider innovation and social value creation ecosystems. This evolution supports the view that social entrepreneurship education should not be understood solely as a mechanism for developing entrepreneurial competences, but also as an institutional process through which universities contribute to addressing societal challenges, recognising them as agents of social transformation. These findings reinforce contemporary perspectives that position higher education institutions as central actors in promoting sustainable development through collaboration with governments, industry and civil society. Consequently, future studies may investigate the mechanisms through which universities integrate social impact into their curricula, governance, and community engagement strategies.

In addition, the bibliographic coupling analysis by documents complements these thematic trends by grouping articles based on their shared intellectual foundations. The clusters observed reveal distinct yet interconnected research streams, ranging from psychological determinants of entrepreneurial intention to pedagogical models and institutional strategies. The central bridging positions occupied by authors such as Hassan (2020) and Solomon et al. (2019) highlight influential nodes that serve to integrate different thematic domains. These patterns suggest advances to promote interdisciplinarity and collaboration between institutions.

An additional insight provided by the bibliographic coupling concerns the relatively peripheral, yet emerging cluster focused on experiential and digital learning methods. Although the integration of technology and practice-based learning in social entrepreneurship education is emerging, it presents significant potential for advancing social entrepreneurship education. In the future, researchers can

evaluate how digital tools, online platforms, and hybrid pedagogy methods contribute to social entrepreneurship competencies.

Finally, the increasing presence of methodological terms such as factor analysis in recent literature indicates a growing emphasis on empirical rigour. Future investigation should continue to apply robust quantitative and mixed methods to validate theoretical models, assess programme effectiveness and develop scalable educational frameworks.

In conclusion, the field of social entrepreneurship in education is evolving towards a more integrated and institutional perspective. Future research can benefit from maintaining a dual focus: continuing to deepen the understanding of individual motivations and learning processes, while also addressing structural, technological and policy dimensions that shape educational ecosystems.

Acknowledgment

This article was written as part of the Project: EEE3S+ - Erasmus + School for Social Entrepreneurship. N. 2023-1-FR01-KA220-HED-000166140

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the authors only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

6. REFERENCES

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Alexa, L., Alam, M., Chelariu, C., Rahman, S. A., & Taghizadeh, S. K. (2024). Exploring the institutional and personal determinants of social entrepreneurial intentions: A cross-country analysis. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1–32. <https://doi.org/10.1080/19420676.2024.2406319>
- Bastida, M., Vaquero, A., & Vázquez, M.A. (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. <https://www.doi.org/10.7203/CIRIEC-E.111.27894>
- Battilana, J. (2006). Agency and institutions: The enabling role of individuals' social position. *Organization*, 13(5), 653–676. <https://doi.org/10.1177/13505084060067008>
- Brouard, F., & Larivet, S. (2010). Essay of clarifications and definitions of the related concepts of social enterprise, social entrepreneur and social entrepreneurship. In A. Fayolle & H. Matlay (Eds.), *Handbook of research on social entrepreneurship* (pp. 29–56). Edward Elgar.
- Cai, Y., & Etzkowitz, H. (2020). Theorizing the Triple Helix model: Past, present, and future. *Triple Helix*, 1–38. <https://doi.org/10.1163/21971927-1927-bja10003>

- Camacho-Ibáñez, J., Cano, B., & Giménez, M. (2025). Deconstructing social entrepreneurial orientation and assessing its influence on firm performance. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1–28. <https://doi.org/10.1080/19420676.2025.2476947>
- Capella-Peris, C., Gil-Gómez, J., Martí-Puig, M., & Ruíz-Bernardo, P. (2020). Development and validation of a scale to assess social entrepreneurship competency in higher education. *Journal of Social Entrepreneurship*, 11(1), 23–39. <https://doi.org/10.1080/19420676.2018.1545686>
- Carayannis, E. G., Grigoroudis, E., Stamati, D., & Valvi, T. (2021). Social business model innovation: A quadruple/quintuple helix-based social innovation ecosystem. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 68(1), 235–248. <https://doi.org/10.1109/tem.2019.2914408>
- Chang, J., Benamraoui, A., & Rieple, A. (2014). Learning-by-doing as an approach to teaching social entrepreneurship. *Innovations in Education and Teaching International*, 51(5), 459–471. <https://doi.org/10.1080/14703297.2013.785251>
- Chang, Y. Y., Wannamakok, W., & Kao, C. P. (2022). Entrepreneurship education, academic major, and university students' social entrepreneurial intention: The perspective of planned behavior theory. *Studies in Higher Education*, 47(11), 2204–2223. <https://doi.org/10.1080/03075079.2021.2021875>
- Chu, C. C., Bin, S., Yang, H. L., Zheng, M. Q., & Li, B. B. (2020). Emotional competence, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention: A study based on China college students' social entrepreneurship project. *Frontiers in Psychology*, 11, Article 547627. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.547627>
- Cruz-Sandoval, M., Vázquez-Parra, J. C., & Alonso-Galicia, P. E. (2022). Student perception of competencies and skills for social entrepreneurship in complex environments: An approach with Mexican university students. *Social Sciences*, 11(7), Article 314. <https://doi.org/10.3390/socsci11070314>
- Cruz-Sandoval, M., Vázquez-Parra, J. C., Alonso-Galicia, P. E., & Carlos-Arroyo, M. (2023). Perceived achievement of social entrepreneurship competency: The influence of age, discipline, and gender among women in higher education. *Sustainability*, 15(13), Article 9956. <https://doi.org/10.3390/su15139956>
- Dees, J. G. (1998a). Enterprising nonprofits. *Harvard Business Review*, 76(1), 54–67.
- Dees, J. G. (1998b). *The meaning of social entrepreneurship*. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Fuqua School of Business, Duke University. https://case.fuqua.duke.edu/wp-content/uploads/2025/03/Article_Deess_MeaningofSocialEntrepreneurship_2001.pdf
- Donthu, N., Kumar, S., Mukherjee, D., Pandey, N., & Lim, W. (2021). How to conduct a bibliometric analysis: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 133, 285–296. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.070>
- Duong, C. D. (2023). Applying the stimulus-organism-response theory to investigate determinants of students' social entrepreneurship: Moderation role of perceived university support. *Social Enterprise Journal*, 19(2), 167–192. <https://doi.org/10.1108/SEJ-10-2022-0091>
- Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2011). For benevolence and for self-interest: Social and commercial entrepreneurial activity across nations. *IZA Discussion Paper No. 5770*. Institute for the Study of Labor. <https://docs.iza.org/dp5770.pdf>

- García-González, A., & Ramírez-Montoya, M. S. (2019). Higher education for social entrepreneurship in the quadruple helix framework: Co-construction in open innovation. In M. Gonzalez, F. Sedano, C. Llamas, & F. Garcia-Peñalvo (Eds.), *Proceedings of the 7th International Conference on Technological Ecosystems for Enhancing Multiculturality (TEEM'19)* (pp. 925–929). Association for Computing Machinery. <https://doi.org/10.1145/3362789.3362794>
- García-González, A., & Ramírez-Montoya, M. S. (2021). Social entrepreneurship education: Changemaker training at the university. *Higher Education, Skills and Work-Based Learning*, 11(5), 1236–1251. <https://doi.org/10.1108/HESWBL-01-2021-0009>
- García-González, A., & Ramírez-Montoya, M. S. (2023). Social entrepreneurship competency in higher education: An analysis using mixed methods. *Journal of Social Entrepreneurship*, 14(1), 91–109. <https://doi.org/10.1080/19420676.2020.1823872>
- García-González, A., Ramírez-Montoya, M. S., De León, G., & Aragón, S. (2021). Social entrepreneurship as a transversal competency: Construction and validation of an assessment instrument in the university context. *REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos*, 136, e71862. <https://doi.org/10.5209/REVE.71862>
- García-Morales, V. J., Martín-Rojas, R., & Garde-Sánchez, R. (2020). How to encourage social entrepreneurship action? Using Web 2.0 technologies in higher education institutions. *Journal of Business Ethics*, 161(2, SI), 329–350. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04216-6>
- Hassan, H. M. K. (2020). Intention towards social entrepreneurship of university students in an emerging economy: The influence of entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurship education. *On the Horizon*, 28(3), 133–151. <https://doi.org/10.1108/OTH-04-2020-0012>
- Ibarra-Vazquez, G., Ramírez-Montoya, M. S., & Miranda, J. (2023). Data analysis in factors of social entrepreneurship tools in complex thinking: An exploratory study. *Thinking Skills and Creativity*, 49, Article 101381. <https://doi.org/10.1016/j.tsc.2023.101381>
- Issa, H., Thai, M., & Nguyen, H. (2024). A systematic mapping of social entrepreneurship education: A call for increased collaboration, ethics, and research frameworks. *The International Journal of Management Education*, 22(3), Article 101025. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2024.101025>
- Lame, G. (2019). Systematic literature reviews: An introduction. In *Proceedings of the Design Society: International Conference on Engineering Design*, 1(1), 1633–1642. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/dsi.2019.169>
- Li, K., Rollins, J., & Yan, E. (2018). Web of Science use in published research and review papers 1997–2017: A selective, dynamic, cross-domain, content-based analysis. *Scientometrics*, 115, 1–20. <https://doi.org/10.1007/s11192-017-2622-5>
- Mair, J., & Martí, I. (2009). Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 419–435. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.006>
- Mair, J., & Noboa, E. (2006). Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture are formed. In Mair, J., Robinson, J., Hockerts, K. (eds) *Social Entrepreneurship* (pp. 121–135). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9780230625655_8
- Martín-Rojas, R., Garde-Sánchez, R., & García-Morales, V. J. (2020). How to encourage social entrepreneurship action? Using Web 2.0 technologies in higher education institutions. *Journal of Business Ethics*, 161(2), 329–350. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04216-6>

- McNally, J. J., Piperopoulos, P., Welsh, D. H. B., Mengel, T., Tantawy, M., & Papageorgiadis, N. (2020). From pedagogy to andragogy: Assessing the impact of social entrepreneurship course syllabi on the Millennial learner. *Journal of Small Business Management*, 58(5), 871–892. <https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1677059>
- Meira, D., Bernardino, S., & Martinho, A. L. (2020). Um contributo inovador para o ensino da economia social em Portugal: O caso do Mestrado em Gestão e Regime Jurídico-empresarial da Economia Social. In C. Pérez Muñoz & I. Hernández Arteaga (Eds.), *Economía social y solidaria en la educación superior: Un espacio para la innovación (tomo 3)* (pp. 149–180). Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. <https://doi.org/10.16925/9789587602425>
- Mukesh, H. V., Shetty, J., Kenny, B., & McGuirk, H. (2024). Value for value: Social entrepreneurship education through value creation extracurricular activity. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1–26. <https://doi.org/10.1080/19420676.2024.2413071>
- Necula, C. (2025). A comparative bibliometric analysis of emotional intelligence in leadership performance. In *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 19(1), 783–813. Bucharest University of Economic Studies. <https://doi.org/10.2478/picbe-2025-0063>
- Nissan, E., Castaño, M., & Carrasco, I. (2012). Drivers of non-profit activity: A cross-country analysis. *Small Business Economics*, 38(3), 303–320. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9276-5>
- Parente, C., Diogo, V., & Costa, D. (2014). *Educação para o empreendedorismo social*. In C. Parente (Ed.), *Empreendedorismo Social em Portugal* (pp. 357–412). Universidade do Porto – Faculdade de Letras. <https://hdl.handle.net/10216/75557>
- Paul, J., & Criado, A. R. (2020). The art of writing literature review: What do we know and what do we need to know? *International Business Review*, 29(4), 101717. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2020.101717>
- Portuguez-Castro, M., & Gómez Zermeño, M. (2021). Educational innovation supported by ICT to identify entrepreneurial skills in students in higher education. In F. García-Peñalvo & A. García-Holgado (Eds.), *TEEM'20: Eighth International Conference on Technological Ecosystems for Enhancing Multiculturality* (pp. 977–984). Association for Computing Machinery. <https://doi.org/10.1145/3434780.343655>
- Ramírez-Montoya, M. S., Casillas-Muñoz, F., Tariq, R., Alvarez-Icaza, I., & Portuguez-Castro, M. (2024). Reimagining the future through the co-creation of social entrepreneurship in higher education: A multivariate prediction model approach. *Kybernetes*, 54(16), 1–19. <https://doi.org/10.1108/K-07-2024-1924>
- Roslan, M. H. H., Hamid, S., Ijab, M. T., Yusop, F. D., & Norman, A. A. (2022). Social entrepreneurship in higher education: Challenges and opportunities. *Asia Pacific Journal of Education*, 42(3), 588–604. <https://doi.org/10.1080/02188791.2020.1859354>
- Solomon, G. T., Alabduljader, N., & Ramani, R. S. (2019). Knowledge management and social entrepreneurship education: Lessons learned from an exploratory two-country study. *Journal of Knowledge Management*, 23(10), 1984–2006. <https://doi.org/10.1108/JKM-12-2018-0738>
- Teasdale, S., Bellazzecca, E., De Bruin, A., & Roy, M. J. (2022). The (R)evolution of the social entrepreneurship concept: A critical historical review. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 52(1_suppl), 212S–240S. <https://doi.org/10.1177/08997640221130691>

- Vásquez-Parra, J. C., Amézquita-Zamora, J. A., & Ramírez-Montoya, M. S. (2022). Student perception of their knowledge of social entrepreneurship: Gender gap and disciplinary analysis of an Ashoka Changemaker campus in Latin America. *Journal of Applied Research in Higher Education*, 14(3), 1224–1241. <https://doi.org/10.1108/JARHE-02-2021-0067>
- Vásquez-Parra, J. C., García-González, A., & Ramírez-Montoya, M. S. (2021). Social entrepreneurship competency: An approach by discipline and gender. *Journal of Applied Research in Higher Education*, 13(5), 1357–1373. <https://doi.org/10.1108/JARHE-09-2020-0317>
- Wang, Y., & Horta, H. (2024). Teaching and learning social innovation and entrepreneurship in higher education: A scoping review. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1–30. <https://doi.org/10.1080/19420676.2024.2370837>



andavira
e d i t o r a