

Transiciones ecológica y digital en la Economía Social y Solidaria: de la agenda global a la arquitectura normativa

La doble transición ecológica y digital se ha consolidado en los últimos años como un eje vertebrador de las políticas públicas, de las estrategias económicas y de los procesos de reforma institucional en contextos nacionales, regionales y supranacionales. Su presencia transversal en documentos programáticos, marcos regulatorios y mecanismos de financiación resulta hoy incuestionable; sin embargo, esta centralidad no debe conducir a una comprensión simplificada de su alcance ni a una asimilación acrítica de los discursos que la acompañan. Desde una perspectiva jurídico-institucional, la transición no constituye un proceso automático ni un itinerario determinado por la innovación tecnológica o por objetivos ambientales previamente consensuados, sino un conjunto de transformaciones normativamente mediadas que afectan a la estructura del mercado, al alcance y a las modalidades de la intervención pública, y a la posición jurídica de los sujetos económicos y sociales que intervienen en dichos procesos, entre los que se incluyen consumidores, comunidades, administraciones públicas regionales y locales, pequeñas y medianas empresas y organizaciones de la Economía Social y Solidaria.

Entendida en estos términos, la transición debe ser analizada como una categoría jurídica transversal, en la medida en que introduce nuevos criterios de ordenación del sistema económico, redefine prioridades regulatorias y articula mecanismos de redistribución que no son neutrales, ni desde el punto de vista social ni desde el territorial. Tanto la transición ecológica como la digital implican decisiones estructurales sobre acceso a recursos, asignación de costes, distribución de beneficios, delimitación de responsabilidades y configuración de espacios de poder económico. Por ello, su análisis no puede limitarse al plano de la planificación estratégica o de la política sectorial, sino que debe situarse en el ámbito propio del diseño institucional y de la gobernanza económica.

En el caso de la transición ecológica, esta afirmación adquiere una especial relevancia. La descarbonización ha sido formulada en numerosas ocasiones como un objetivo ambiental prioritario, asociado a la mitigación del cambio climático y a la transformación del modelo energético. No obstante, su alcance excede ampliamente esta dimensión. La transición ecológica incide de forma directa sobre la titularidad y el uso de activos estratégicos, sobre la organización de los mercados energéticos, sobre los equilibrios entre seguridad de suministro, precios e inversión, y sobre la capacidad de los territorios para participar en la generación y gestión de valor. A través de instrumentos regulatorios, incentivos económicos, esquemas de apoyo y mecanismos de mercado, introduce una fiscalidad implícita que se proyecta de manera desigual sobre territorios y colectivos, generando efectos distributivos que no pueden ser considerados secundarios. Esta circunstancia obliga a integrar, desde el propio diseño normativo de la transición, consideraciones relativas a la equidad territorial, a la cohesión social y a la protección de personas y comunidades en situación de vulnerabilidad, evitando que la sostenibilidad ambiental se articule al margen de sus consecuencias sociales y económicas.

La transición digital plantea exigencias institucionales de naturaleza distinta, pero igualmente profundas. Más allá de su potencial para mejorar la eficiencia administrativa, reducir costes de transacción o facilitar nuevas formas de organización económica, la digitalización desplaza el núcleo del análisis hacia categorías jurídicas vinculadas a la confianza y a la validez del tráfico económico. La identificación de los sujetos, la integridad y trazabilidad de la información, la asignación de responsabilidades, la protección frente a riesgos sistémicos y la garantía de no discriminación tecnológica constituyen elementos estructurales de la transición digital. La concentración de datos, la dependencia de infraestructuras tecnológicas controladas por terceros y la persistencia de brechas de capacidades no son efectos colaterales, sino rasgos inherentes a procesos de digitalización insuficientemente acompañados por marcos normativos coherentes. En este contexto, la protección de datos personales, la ciberseguridad y la regulación de sistemas algorítmicos deben ser tratadas como pilares de la arquitectura institucional de la transición digital, y no como ámbitos sectoriales desconectados del diseño general del sistema económico.

Ambas transiciones comparten, por tanto, un rasgo común: operan como mecanismos de reordenación del sistema económico que atraviesan sectores, niveles de gobierno y formas organizativas. No se limitan a introducir nuevas tecnologías ni a alcanzar objetivos cuantificables, sino que redefinen reglas de acceso, condiciones de participación y criterios de distribución del valor. En este marco, la Economía Social y Solidaria no puede ser concebida como un ámbito residual ni como un mero

complemento de políticas públicas diseñadas desde otros espacios. La ESS se configura como un conjunto de formas organizativas y de principios de funcionamiento que aportan criterios materiales para orientar las transiciones desde parámetros de participación efectiva, control democrático, proximidad territorial, primacía del fin social y de la persona, cooperación e intercooperación, y distribución del excedente compatible con el interés general.

Esta concepción ha sido progresivamente reconocida en el plano internacional mediante instrumentos de indudable relevancia normativa. La Resolución de la Asamblea General de Naciones Unidas A/RES/77/281, de 18 de abril de 2023, titulada *Promoting the Social and Solidarity Economy for Sustainable Development*, incorpora de forma expresa la Economía Social y Solidaria como instrumento para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y para la territorialización de la Agenda 2030. De forma complementaria, la Organización Internacional del Trabajo, mediante la *Resolution concerning decent work and the social and solidarity economy*, aprobada el 10 de junio de 2022 por la Conferencia Internacional del Trabajo en su 110.ª sesión, vincula la ESS con el trabajo decente, la inclusión social y la necesidad de marcos normativos y de política pública específicos. Estos instrumentos no se limitan a un reconocimiento simbólico, sino que consolidan una lectura institucional de la ESS como parte integrante de las arquitecturas contemporáneas de gobernanza económica.

El enfoque del presente número exige, además, una toma de posición explícita desde el punto de vista territorial y comparado. La mayoría de las contribuciones proceden de América Latina, región caracterizada por desigualdades estructurales persistentes, por una fuerte dependencia de exportaciones primarias y por una notable heterogeneidad institucional. En este contexto, la transición ecológica se presenta de forma ambivalente: como oportunidad de inversión, innovación e infraestructuras, pero también como riesgo de reproducción de dinámicas de desposesión territorial, concentración de rentas y captura institucional bajo nuevas narrativas de sostenibilidad. La Economía Social y Solidaria permite abordar estas tensiones desde una lógica distinta, al situar en el centro la gobernanza de los recursos, la participación efectiva de las comunidades y la redistribución del valor generado por los procesos de transición, especialmente cuando estos se despliegan sobre territorios con limitada capacidad de incidencia en los procesos decisivos.

La dimensión territorial adquiere una relevancia particular en el ámbito energético. La transición energética se concreta de manera recurrente en el acceso y la asequibilidad de la energía, en la definición del sujeto activo del sistema energético y en la gobernanza del propio sistema. La experiencia europea ofrece un marco normativo especialmente desarrollado en estos planos, articulado en torno a la Directiva

(UE) 2018/2001, de 11 de diciembre de 2018, relativa al fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables; la Directiva (UE) 2019/944, de 5 de junio de 2019, sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad; y el Reglamento (UE) 2019/943, de 5 de junio de 2019, relativo al mercado interior de la electricidad. Este conjunto normativo reconoce jurídicamente el autoconsumo y la figura del sujeto activo, habilita formas comunitarias con reglas específicas sobre control efectivo, finalidad principal y proximidad, y conecta la transición energética con la protección de colectivos vulnerables. Estas orientaciones se refuerzan en el Pacto Verde Europeo, Comunicación de la Comisión COM/2019/640 final, que integra el acceso a la energía y el riesgo de pobreza energética en una concepción de mercado integrado, interconectado y digitalizado, articulado bajo el principio de neutralidad tecnológica.

Desde una perspectiva comparada, el interés de este marco no reside en su traslación automática a otros contextos, sino en la identificación de criterios de diseño institucional que permitan estructurar procesos de transición con garantías jurídicas y capacidad de control social. La experiencia europea pone de manifiesto, además, que la transición energética no puede desvincularse de su arquitectura presupuestaria y de ejecución. Instrumentos como NextGenerationEU, el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia o REPowerEU muestran que los objetivos normativos solo se materializan cuando se articulan con financiación suficiente, gobernanza multinivel y mecanismos de seguimiento y evaluación, evitando que la transición quede reducida a formulaciones programáticas sin impacto real.

La dimensión institucional de la transición energética se aprecia con especial claridad cuando se analizan experiencias concretas de organización cooperativa del suministro eléctrico y de implicación directa de los gobiernos locales. En el caso español, la presencia de cooperativas eléctricas históricas, surgidas en muchos casos a comienzos del siglo XX para garantizar el acceso a la energía en entornos rurales o semiurbanos excluidos de las grandes redes privadas, ofrece un referente particularmente ilustrativo. Cooperativas como Cooperativa Eléctrica de Crevillent, Cooperativa Eléctrica San Francisco de Asís o Cooperativa Eléctrica de Alginet han operado durante décadas como sujetos integrados en el sistema eléctrico, combinando funciones de distribución, comercialización y, en algunos casos, generación, bajo esquemas de control democrático y arraigo territorial. Estas entidades muestran que la participación de la comunidad en el sistema energético no es una construcción reciente ni una mera consecuencia del marco europeo posterior a 2018, sino una realidad jurídicamente consolidada que ha coexistido, con tensiones, con modelos de mercado liberalizado.

Junto a estas experiencias históricas, en la última década han emergido cooperativas de nueva generación que articulan la transición energética desde una lógica

explícitamente alineada con los objetivos climáticos, la participación ciudadana y la gobernanza democrática. Iniciativas como Som Energía, GoiEner o EnergÉtica Coop han desarrollado modelos cooperativos de comercialización y generación renovable que incorporan a miles de personas socias como consumidoras activas, promotoras de instalaciones de generación distribuida y participantes en procesos deliberativos internos. Estas cooperativas operan en el marco del mercado eléctrico liberalizado, pero introducen elementos de gobernanza y de distribución del valor que cuestionan la lógica puramente mercantil del sector, poniendo de manifiesto la capacidad de la Economía Social y Solidaria para actuar como sujeto energético con estabilidad jurídica.

La relevancia de estas experiencias no se agota en su dimensión organizativa, sino que adquiere un especial significado cuando se analizan las fórmulas de colaboración con las entidades locales. En España, los gobiernos municipales han comenzado a desempeñar un papel activo en la transición energética, tanto mediante la promoción de proyectos propios como a través de su participación en iniciativas de base cooperativa o comunitaria. El caso de Barcelona Energía, comercializadora pública creada por el Ayuntamiento de Barcelona, constituye un ejemplo paradigmático de cómo una entidad local puede intervenir directamente en el mercado eléctrico con objetivos de sostenibilidad, control público y protección de consumidores vulnerables. Aunque su forma jurídica no es cooperativa, su existencia pone de relieve que la transición energética abre un espacio de actuación para los gobiernos locales que desborda la función tradicional de regulación o planificación.

Desde una lógica distinta, pero plenamente coherente con los principios de la Economía Social y Solidaria, resulta especialmente ilustrativa la experiencia de la comunidad energética de Aras de los Olmos. En este caso, la iniciativa local se articula a través de una sociedad limitada configurada estatutariamente sin ánimo de lucro subjetivo, de modo que, aun adoptando una forma mercantil por razones de operatividad y encaje regulatorio en el sistema eléctrico, se excluye expresamente el reparto de beneficios entre los socios. La finalidad del proyecto no es, por tanto, la remuneración del capital, sino la gestión colectiva de la energía en beneficio de la comunidad local y del territorio.

El control del proyecto se articula en el ámbito del ente local, pero incorpora mecanismos efectivos de participación de los usuarios a través de la asociación de usuarios y usuarias, que ostenta la condición de socia de la entidad generadora. Esta configuración permite integrar a la población en los procesos decisorios relevantes en materia energética y configurar un modelo de gobernanza basado en la proximidad territorial, la participación estructurada y el control democrático del proyecto. La implicación del ayuntamiento, tanto en el impulso institucional del proyecto como

en la facilitación de infraestructuras y activos locales, refuerza esta arquitectura de colaboración público-social, en la que la forma societaria actúa como instrumento jurídico funcional, y no como expresión de una lógica mercantil orientada al beneficio. El caso de Aras de los Olmos muestra así cómo, en contextos rurales y de pequeña escala, es posible articular modelos jurídicos híbridos que, sin renunciar a la seguridad jurídica exigida por el sector energético, preservan una orientación inequívocamente comunitaria y no lucrativa en sentido subjetivo.

Más allá de los modelos de empresa pública local, numerosos ayuntamientos han optado por fórmulas de colaboración con cooperativas y comunidades energéticas para el desarrollo de proyectos de autoconsumo colectivo y generación distribuida. Estas experiencias se articulan, en muchos casos, a través de la cesión de cubiertas de edificios públicos, la participación municipal como socio colaborador o la firma de convenios de cooperación para la gestión de instalaciones fotovoltaicas destinadas a abastecer equipamientos municipales y hogares del entorno. Municipios como Rubí, Manresa o Alcàsser han impulsado proyectos de este tipo, explorando esquemas híbridos en los que confluyen iniciativa ciudadana, apoyo institucional y objetivos de interés general.

Desde el punto de vista jurídico, estas prácticas ponen de manifiesto la necesidad de interpretar de forma sistemática el marco normativo europeo y nacional sobre autoconsumo, comunidades energéticas y contratación pública. La participación de los gobiernos locales en comunidades energéticas obliga a delimitar con precisión su posición como sujetos del sistema eléctrico, su compatibilidad con las reglas de competencia y ayudas de Estado, y los instrumentos jurídicos adecuados para articular la colaboración público-social sin incurrir en distorsiones del mercado ni en privatizaciones encubiertas de activos públicos. En este sentido, la experiencia española muestra que la transición energética no se despliega únicamente a través de grandes proyectos de inversión, sino mediante una constelación de iniciativas de escala local que requieren soluciones jurídicas flexibles, pero sólidas, en materia de patrimonio público, contratación, subvenciones y gobernanza compartida.

La observación de estos casos concretos permite, además, matizar el debate sobre la transferibilidad de modelos en el ámbito latinoamericano. Las cooperativas eléctricas españolas, tanto históricas como de nueva generación, y las experiencias de implicación municipal en proyectos energéticos comunitarios, no constituyen modelos exportables en sentido estricto. Sí ofrecen, sin embargo, criterios institucionales relevantes: reconocimiento jurídico del sujeto colectivo, estabilidad regulatoria, acceso no discriminatorio a redes, participación efectiva de los miembros y articulación de la intervención pública desde la lógica del interés general y no de la maximización

del beneficio. Estos elementos resultan especialmente valiosos en contextos latinoamericanos en los que la transición energética se enfrenta a déficits estructurales de gobernanza, a concentraciones de poder económico en el sector energético y a una limitada capacidad de los gobiernos locales para intervenir en mercados estratégicos.

La incorporación de estos ejemplos permite afirmar con mayor precisión que la Economía Social y Solidaria no actúa únicamente como un espacio de experimentación social, sino como una infraestructura institucional capaz de sostener procesos de transición con continuidad temporal y con capacidad de integración en sistemas complejos como el energético. Asimismo, evidencia que la participación de los gobiernos locales no es un complemento opcional, sino un elemento estructural para garantizar el arraigo territorial, la legitimidad democrática y la orientación social de los proyectos. La transición energética, cuando se analiza desde estas experiencias, deja de ser una abstracción programática para convertirse en un proceso jurídicamente situado, atravesado por decisiones concretas sobre propiedad, gobernanza, financiación y control.

El papel del gobierno local resulta, en este contexto, determinante. Una transición con arraigo territorial requiere capacidad institucional, gestión de activos públicos, instrumentos jurídicos de colaboración, evaluación de riesgos y legitimidad social. Las fórmulas de colaboración público-social, y de manera particular la colaboración público-cooperativa, permiten articular proyectos energéticos con gobernanza democrática y retorno territorial, siempre que se inserten en marcos normativos estables y transparentes. La Economía Social y Solidaria aporta estructuras de participación y control, pero no sustituye las exigencias propias del derecho público y del derecho económico, sino que las reordena desde una lógica distinta.

La transición digital presenta exigencias institucionales análogas. Su núcleo jurídico se sitúa en la confianza y en la validez del tráfico económico. La transición digital, entendida en sentido estricto, no puede reducirse a un proceso de incorporación de tecnologías de la información y la comunicación a estructuras organizativas pre-existentes. Desde una perspectiva jurídico-institucional, la digitalización actúa como un factor de reconfiguración del mercado y de los mecanismos de intermediación económica, afectando directamente a la forma en que se crean, gestionan y transfieren valor, así como a la posición jurídica de los sujetos que participan en estos procesos. En este sentido, la transición digital plantea un problema de diseño institucional comparable al de la transición energética: quién controla las infraestructuras, quién define los estándares, cómo se distribuyen los costes y beneficios de la digitalización y qué garantías existen para evitar nuevas formas de dependencia estructural.

En el ámbito de la Economía Social y Solidaria, estas cuestiones adquieren una relevancia específica. Las entidades de la ESS operan, con frecuencia, en contextos de escala reducida, con recursos limitados y con una fuerte dependencia de infraestructuras digitales externas, lo que las sitúa en una posición de vulnerabilidad frente a modelos de intermediación basados en plataformas dominantes. La digitalización puede facilitar procesos de intercooperación, trazabilidad, transparencia y participación democrática, pero también puede reforzar dinámicas de concentración y asimetría si se articula exclusivamente a través de soluciones tecnológicas cerradas, dependientes o incompatibles entre sí. Desde esta perspectiva, la neutralidad tecnológica y la interoperabilidad no constituyen principios abstractos, sino condiciones materiales para que la digitalización no erosione la autonomía organizativa ni la capacidad de decisión de las entidades de la ESS.

La gobernanza del dato emerge, en este contexto, como uno de los elementos centrales de la transición digital. Los datos generados por las actividades económicas, sociales y administrativas se han convertido en un activo estratégico, cuya titularidad, control y uso condicionan la posición competitiva de los sujetos y la posibilidad de ejercer derechos de manera efectiva. En el ámbito de la ESS, la ausencia de estructuras propias de gestión del dato puede traducirse en una cesión tácita de valor a terceros, especialmente cuando las entidades dependen de plataformas externas para la gestión de socios, usuarios, transacciones o procesos deliberativos. La transición digital plantea, por tanto, la necesidad de diseñar modelos de gobernanza del dato compatibles con los principios de control democrático, transparencia y finalidad social, evitando tanto la apropiación privada del valor generado colectivamente como la opacidad en los procesos de decisión.

Desde el punto de vista normativo, el marco europeo ofrece herramientas relevantes, pero no suficientes por sí mismas. El Reglamento (UE) 2016/679, de 27 de abril de 2016, General de Protección de Datos, establece un régimen de derechos y responsabilidades en el tratamiento de datos personales que resulta indispensable, pero que no aborda de manera directa la dimensión económica y organizativa del dato como recurso colectivo. Del mismo modo, el Reglamento (UE) n.º 910/2014, de 23 de julio de 2014, sobre identificación electrónica y servicios de confianza para las transacciones electrónicas, reformado por el Reglamento (UE) 2024/1183, de 11 de abril de 2024, proporciona una arquitectura jurídica para la identificación y la validez de las transacciones electrónicas, pero su potencial transformador depende de la capacidad de los sujetos colectivos —incluidas las entidades de la ESS y los gobiernos locales— para apropiarse de estas infraestructuras y utilizarlas de forma autónoma. La misma observación puede hacerse respecto del Reglamento (UE) 2024/1689, de

13 de junio de 2024, relativo a la inteligencia artificial, cuyo enfoque basado en riesgos refuerza la protección de derechos, pero no resuelve, por sí solo, los problemas de concentración tecnológica y dependencia estructural.

En este contexto, adquieren especial relevancia las experiencias de digitalización orientadas a la creación de infraestructuras comunes y a la reducción de dependencias. En España y en otros países europeos se han desarrollado iniciativas de plataformas cooperativas, herramientas de gestión compartida y sistemas de trazabilidad digital impulsados desde entidades de la economía social, orientados a facilitar la intercooperación y a reforzar la transparencia en cadenas de valor complejas, como las agroalimentarias o las de servicios de cuidados. Estas experiencias muestran que la digitalización puede articularse desde lógicas distintas a las de la plataforma comercial dominante, siempre que existan marcos normativos adecuados y apoyo institucional suficiente.

La participación de los gobiernos locales en la transición digital resulta igualmente determinante. Las entidades locales no solo actúan como usuarias de soluciones digitales, sino que pueden desempeñar un papel activo en la creación de infraestructuras digitales públicas o comunitarias, en la definición de estándares abiertos y en la promoción de ecosistemas digitales territoriales. La digitalización de servicios públicos, la implantación de sistemas de administración electrónica y la gestión de datos urbanos plantean, en este sentido, problemas análogos a los de la transición energética: acceso, control, gobernanza y reparto de valor. Cuando los gobiernos locales optan por soluciones tecnológicas cerradas o dependientes de proveedores únicos, refuerzan dinámicas de dependencia y limitan su capacidad futura de intervención. Por el contrario, la adopción de soluciones interoperables y de modelos de gobernanza compartida abre la posibilidad de articular procesos de digitalización coherentes con los principios de la ESS.

Desde una perspectiva comparada, estas cuestiones adquieren una especial relevancia en el contexto latinoamericano. En muchos países de la región, la transición digital avanza de manera desigual, con fuertes brechas territoriales y sociales y con una elevada dependencia de proveedores tecnológicos externos. En este escenario, la ESS puede desempeñar un papel relevante en la construcción de capacidades digitales locales, en la gestión colectiva de infraestructuras y en la protección de derechos en entornos digitales, siempre que se articulen marcos normativos que reconozcan y protejan estas funciones. La referencia a los estándares desarrollados por UNCITRAL —en particular la *Model Law on Electronic Commerce* (1996), la *Model Law on Electronic Signatures* (2001) y la *Model Law on Electronic Transferable Records* (2017)— resulta aquí especialmente pertinente, en la medida en que proporcionan

un lenguaje jurídico común que facilita la interoperabilidad y la seguridad jurídica en contextos normativos diversos.

La transición digital, considerada desde esta perspectiva, no constituye un proceso neutral ni un simple acompañamiento de la transición ecológica. Ambas transiciones interactúan y se refuerzan mutuamente, pero plantean retos específicos que requieren respuestas institucionales diferenciadas. En el ámbito de la Economía Social y Solidaria, la digitalización puede convertirse en un instrumento de fortalecimiento organizativo, de ampliación de la participación y de mejora de la transparencia, pero solo si se inserta en una arquitectura jurídica que garantice control democrático, autonomía tecnológica y protección efectiva de derechos. De lo contrario, existe el riesgo de que la transición digital reproduzca, bajo nuevas formas, las mismas dinámicas de concentración y exclusión que la ESS pretende corregir

En el marco europeo, esta arquitectura se articula a través del Reglamento (UE) 2016/679, de 27 de abril de 2016, General de Protección de Datos; del Reglamento (UE) n.º 910/2014, de 23 de julio de 2014, sobre identificación electrónica y servicios de confianza, reformado por el Reglamento (UE) 2024/1183, de 11 de abril de 2024; del Reglamento (UE) 2024/1689, de 13 de junio de 2024, relativo a la inteligencia artificial; y del marco reforzado de ciberseguridad derivado de la Directiva (UE) 2022/2555, de 14 de diciembre de 2022. Desde una perspectiva global, estos instrumentos deben ponerse en relación con los estándares desarrollados por UNCITRAL, en particular la *Model Law on Electronic Commerce* (1996), la *Model Law on Electronic Signatures* (2001) y la *Model Law on Electronic Transferable Records* (2017), que han permitido articular principios de neutralidad tecnológica e interoperabilidad en contextos normativos diversos.

La ausencia de una arquitectura de confianza que integre identidad, firma, integridad documental, trazabilidad, protección de datos y seguridad conduce a procesos de digitalización que refuerzan dependencias y exclusiones. En el ámbito de la Economía Social y Solidaria, esta cuestión resulta especialmente relevante, pues la digitalización puede convertirse tanto en un instrumento de fortalecimiento organizativo e intercooperación como en un factor de vulnerabilidad institucional si no se inserta en marcos jurídicos adecuados.

Las contribuciones reunidas en este número permiten sostener que la doble transición no constituye un destino predeterminado, sino un espacio de decisiones normativas, de gobernanza y de distribución. La Economía Social y Solidaria aporta formas jurídicas y arquitecturas organizativas con capacidad para orientar estos procesos hacia objetivos de interés general, siempre que se preserven condiciones de estabilidad regulatoria, participación efectiva y control democrático. El valor de

un número con marcada presencia latinoamericana reside precisamente en mostrar que ni la transición ecológica ni la transición digital se sostienen sin territorio, y que el territorio, cuando se organiza, produce instituciones. La Economía Social y Solidaria es una de esas instituciones.

María José Vañó Vañó.

Profesora Titular de Universidad. Acreditada a Catedrática
IUDESCOOP
Universitat de València.