

Las Empresas B (*B Corps*) y la regulación de las sociedades con propósito (*benefit corporations*) en Derecho comparado¹

Ana Montiel Vargas² 

Recibido: 13 de enero del 2022 / Aceptado: 21 de febrero del 2022 / Publicado: 27 de junio del 2022.

Resumen. Este estudio tiene por objeto analizar algunos aspectos de las Empresas B (conocidas por la abreviatura B Corps), un tipo de empresas que estatutariamente reconocen la orientación de su actividad hacia la consecución de intereses distintos al estrictamente económico. Estas empresas integran el conocido como “movimiento B”, impulsado por la fundación B Lab, la cual certifica con un sistema de medición propio el impacto social y medioambiental de estas entidades. Tras una introducción a este fenómeno empresarial, se expondrá el origen, evolución y expansión de las B Corps en distintos países del mundo. También, se abordará el proceso de obtención de este sello privado en las diferentes áreas en las que se divide la Evaluación del Impacto B: gobernanza, trabajadores, comunidad, medio ambiente y clientes. Posteriormente, se valorarán las diferentes obligaciones contractuales y societarias necesarias para conseguir la acreditación B Corp, deteniéndonos en las teorías que definen el objeto social de una sociedad y analizando la posibilidad de que estas regulen estatutariamente la consecución de fines distintos a los económicos. Finalmente, debido a la obligación impuesta por B Lab, las empresas B Corp que se certifiquen en un país en el que exista una legislación *benefit corporation* tendrán que adoptar este estatuto jurídico, lo cual nos dará paso a la contraposición de las B Corp, y las *benefit corporations* o sociedades con propósito; concluyendo este apartado con un análisis comparado de las legislaciones existentes que normativizan esta figura.

Palabras clave: Medición del impacto; Empresas sociales; Cuarto sector; Interés social; Objeto social; B Lab.

Claves Econlit: G34; K29; M14; Q01.

[en] B Corporation (B Corp) analysis and cross law comparison study of the benefit corporations

Abstract. The objective of this paper is to break down B Corporations (usually known by the abbreviation B Corps), companies whose bylaws recognize the orientation of its activity towards the pursuit of interests other than the strictly economic one. These companies, which are part of the private “B movement” promoted by the B Lab foundation, have been certified in terms of social and environmental impact with its own measurement system. Once an introduction to this entrepreneurial phenomenon has been given, the origin, evolution, and expansion of the B Corps in different countries around the world will be outlined. It will also be addressed the process of obtaining this private seal in the different areas in which the B Impact Assessment is divided: governance, workers, community, environment, and customers. Furthermore, the different contractual and corporate obligations necessary to achieve B Corp accreditation will be assessed, focusing on the theories that define the corporate purpose of a company and analyzing the possibility of regulating the achievement of purposes other than economic ones on its bylaws. Finally, due to the obligation imposed by B Lab, B Corps which are certified in a country with benefit corporation legislation enacted, will have to adopt this legal status. This will lead us to make a comparative analysis between B Corp and benefit corporations; concluding this section with a comparison of the different legislations that regulate this figure.

Keywords: Impact measurement; Social enterprises; Fourth sector; Social interest; Company purpose; B Lab.

Sumario. 1. Introducción. 2. Movimiento B. Origen, estructura y desarrollo. 3. Procedimiento para obtener la acreditación B Corp. 4. Obligaciones contractuales y societarias de las B Corp. 5. Consideraciones finales. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar. Montiel Vargas, A. (2022) Las Empresas B (B Corps) y la regulación de las sociedades con propósito (*benefit corporations*) en Derecho comparado. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 141, e82253. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.82253>.

¹ Esta publicación es uno de los resultados del Proyecto de I+D+i orientado a Retos de la Sociedad del Ministerio de Ciencia e Innovación titulado “Las empresas sociales. Identidad, reconocimiento de su estatuto legal en Europa y propuestas para su regulación en España” (PID2020-119473GB-I00) y desarrollado en el Centro de Investigación en Derecho de la Economía Social y en la Empresa Cooperativa (CIDES) de la Universidad de Almería.

² Universidad de Almería, Centro de Investigación CIDES, España.
Dirección de correo electrónico: amontielv@ual.es.

1. Introducción

En los últimos años, en especial tras la crisis económica mundial de 2008, se ha intensificado el debate de cómo deben ser las empresas del futuro, experimentando a su vez un incremento en el desarrollo de las empresas sociales en todo el mundo. Junto a un crecimiento en número e importancia de las empresas de la tradicional economía social (cooperativas, mutualidades, fundaciones, etc.), desde hace unos años han aparecido nuevas fórmulas de emprendimiento social (como son las *low profit limited liability corporation*, las empresas de la economía de la comunión, etc.)³. También en la última década, especialmente en Europa, ha habido un intenso proceso de regulación legal de las empresas sociales, a veces incluida en el catálogo de empresas de la economía social y otras con una regulación especial y autónoma⁴.

Sin entrar en la gran diversidad de conceptos doctrinales y legales de la empresa social, algo que desborda de largo los objetivos de este estudio, podemos señalar como punto de referencia el contenido de la Comunicación de 2011 de la Comisión Europea titulada “Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales”, conocida como la *Social Business Initiative*. Esta Comunicación, muy influenciada por los trabajos de la red de EMES⁵, definía a la empresa social como “una empresa cuyo principal objetivo es tener una incidencia social, más que generar beneficios para sus propietarios o sus socios. Funciona en el mercado proporcionando bienes y servicios de manera empresarial e innovadora y utiliza sus excedentes principalmente para fines sociales. Está sometida a una gestión responsable y transparente, en concreto mediante la asociación de sus empleados, sus clientes y las partes interesadas”. Por poner uno de tantos ejemplos doctrinales de empresa social, recogemos la definición de empresa social de Muhammad Yunus, economista de Bangladesh galardonado con el Premio Nobel de la Paz 2006 por la implementación del concepto de microcrédito a partir de 1974 y fundación del Banco Grameen (aldea en su idioma natal) en 1983, que simplemente la definía “como una empresa sin pérdida y sin dividendos diseñada para abordar un objetivo social” (Yunus, 2010:13).

El objetivo general de este estudio es exponer el fenómeno B Corp, un tipo de empresas sociales encuadradas en el cuarto sector, que surgieron hace apenas unos años, destacando por su gran extensión internacional lo cual contrasta con los escasos estudios doctrinales existentes sobre la materia. Las B Corp, son empresas que han recibido la certificación privada otorgada por su fundación B Lab y que, por tanto, han superado el proceso necesario para recibir tal acreditación. En primer lugar, se introducirá el origen del movimiento B con la creación de la fundación B Lab y, a continuación, se procederá a analizar la expansión internacional de este fenómeno empresarial. En segundo lugar, se analizará la Evaluación del Impacto B, herramienta utilizada para la medición del impacto de cada empresa y evaluar el cumplimiento de fines económicos, sociales y medioambientales. Siguiendo el esquema de acreditación, una vez que la empresa completa la Evaluación del Impacto B, recibirá el Informe de Impacto B, y podrá proceder a la firma de los Acuerdos para Empresas B Certificadas, de los que derivan derechos y obligaciones que también trabajaremos. En particular, nos detendremos en analizar las obligaciones societarias imprescindibles para la acreditación, tales como la modificación del objeto social, necesaria para amparar la búsqueda de otros intereses a la par que los económicos, y la protección de los administradores sociales. Estos puntos nos permitirán profundizar en el debate doctrinal del interés societario y la modificación estatutaria del objeto social, tomando de base nuestro ordenamiento jurídico, y comparándolo con otros de nuestro entorno. Finalmente, concluiremos diferenciando la figura de las B Corp y las *benefit corporations*, y estudiando esta última en Derecho comparado.

Las B Corp, son un fenómeno cada vez más extendido a lo largo del mundo, en la actualidad (octubre, 2021) existen 4.448 entidades acreditadas, distribuidas en 153 industrias distintas, presentes en 77 países del mundo. Resulta de interés realizar un estudio detallado en el que se analice tanto su constitución, como su situación jurídica desde el punto de vista del interés societario en el Derecho mercantil. Así mismo, desde el año 2010, surgen superando si cabe, el revuelo causado por la anterior figura, las *benefit corporations*, las cuales, son entidades reconocidas jurídicamente por algunos ordenamientos, que crean una estructura legal para sociedades que responden a requisitos muy parecidos a las B Corp privadas, aunque sin que sea exclusivamente para ellas. Por lo tanto, tenemos ante nosotros dos formas híbridas societarias, similares, pero que presentan diferencias importantes que requieren de un estudio detallado.

³ En el año 2015, se contabilizaron dos millones de empresas sociales en la Unión Europea, las cuales representan un 10% de todas las empresas europeas. En el año 2017, la Asamblea General de las Naciones Unidas, en su Informe “Las cooperativas en el desarrollo social”, indicaba que la economía social aportaba alrededor del 7% del PIB anual mundial.

⁴ Sobre este proceso es de gran interés el estudio *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*, de la Comisión Europea (2015).

⁵ En el ámbito académico europeo, el punto de inflexión en la elaboración de un concepto de empresa social fue la creación en 1996 de una extensa red europea de investigadores denominada *Emergence des Entreprises Sociales en Europe*, en el marco de un proyecto de investigación de la Comisión Europea. El acrónimo se mantuvo cuando terminado el proyecto en el año 2000 y aquella se convirtió en una asociación científica internacional con el nombre de EMES, *Research Network for Social Enterprise*.

2. Movimiento B. Origen, estructura y desarrollo

En 2006 en Estados Unidos, Jay Coen Gilbert, Bart Houlahan y Andrew Kassoy, tras ver los efectos y consecuencias sociales que tuvieron en su entorno local las ventas a multinacionales de las empresas que habían creado, en especial la cancelación de contratos con proveedores y trabajadores, iniciaron la búsqueda de un modelo de negocio diferente con preocupaciones más allá de lo económico⁶. Tras barajar distintas opciones, en 2006 crearon la fundación B Lab en la ciudad de Pensilvania (Blanco, Romero, Gómez, & Vizcaíno, 2018:81). El objetivo de esta organización sin ánimo de lucro [constituida bajo la *Sección 501(c)3 del U.S. Code*], era promover la creación y el desarrollo del movimiento B Corps con la idea de cambiar la forma de hacer negocios entre las empresas y generar un impacto social y medioambiental positivo (Marquis, 2020). La letra “B” indica *benefit*, lo cual se traduce en obtener un beneficio para la sociedad, más allá del propio lucro que responda únicamente a intereses de los accionistas, combinando así objetivos sociales y económicos (Suntae, Karlesky, Myers & Schifeling, 2016).

B Lab define a las B Corps como aquellas “*empresas cuyos accionistas asumen la gestión de impactos sociales y ambientales con el mismo rigor que los financieros; aprueban una evaluación externa fundada en parámetros globales, robustos y reconocidos, y modifican la responsabilidad fiduciaria en la constitución legal de la empresa, para incluir el compromiso de considerar los intereses no financieros al mismo nivel que los financieros y tener impacto positivo en la sociedad y la naturaleza*”⁷.

2.1. B Lab y la expansión internacional del movimiento B

B Lab es la organización internacional que se encarga del asesoramiento, apoyo y de otorgar finalmente las certificaciones B Corp, así como de la supervisión y control posterior de las mismas. Se financia por la cuota anual de las empresas que se certifican y por inversiones privadas. B Lab se estructura en torno a tres órganos: el *Board of Directors* (Junta Directiva o Consejo de Administración), el *Global Governance Council* (Consejo de Gobernanza Global) y el *Standards Advisory Council* (Consejo Asesor de Normas). El *Board of Directors* nombra a los consejos asesores para asegurar la continua incorporación de las mejores ideas y prácticas en la misión y actividades de B Lab y tiene la última autoridad en la toma de decisiones. El *Global Governance Council* está compuesto por los representantes de cada organización global asociada (EE. UU. y Canadá, etc.) y del *Board of Directors*, este incluye entre sus responsabilidades la expansión global del movimiento B Corps. Por su parte, el *Standards Advisory Council* está formado por veinte miembros independientes, entre los que destacan expertos académicos y profesionales que crean y supervisan los parámetros de desempeño utilizados para certificar las B Corps⁸.

A nivel internacional, B Lab ha creado una red de instituciones afiliadas *B Lab Global Partners*, para apoyar y desarrollar el movimiento B Corp alrededor del mundo. Actualmente, existen filiales de B Lab en Latinoamérica (que se denomina *Sistema B*)⁹, en Estados Unidos y Canadá (*B Lab U.S. y Canada*)¹⁰, en Reino Unido (*B Lab UK*)¹¹, en Oceanía (*B Lab Australia & New Zealand*)¹², en Taiwán (*B Lab Taiwan*)¹³ y en la Unión Europea (*B Lab Europe*)¹⁴. Además, B Lab cuenta con *B Market Builders*, a modo de filiales en la zona del Este Asiático, en cuyos países el movimiento aún está creándose, como es el caso de Japón, China, Corea, Singapur y Hong-Kong.

Existen también otro tipo de entidades que promueven y desarrollan el movimiento B Corp que se pueden subdividir en dos grupos. El primero serían las distintas fundaciones representantes de B Lab en algunos países concretos (B Lab Spain¹⁵, B Lab Benelux¹⁶, B Lab Denmark¹⁷, B Lab France¹⁸, B Lab Italy¹⁹, B Lab Switzerland²⁰, B Lab Germany²¹, B Lab Portugal²², Sistema B Argentina²³, Sistema B Brasil²⁴, Sistema B

⁶ Bart Houlahan y Jay Coen Gilbert eran socios fundadores de la empresa de zapatillas de baloncesto *AND1* que fue vendida en el año 2005 a *American Sporting Goods* ante la oferta de \$250.000.000 que tuvieron que aceptar ante la presión de los accionistas, algo que había ocurrido años antes con la venta de la famosa empresa de helados Ben & Jerry's, en la que los socios fundadores Ben Cohen y Jerry Greenfield se vieron forzados por sus accionistas a venderla a la multinacional Unilever (Honeyman & Tiffany, 2019).

⁷ Definición oficial extraída de su página web: <https://bcorporation.net/about-b-corps>

⁸ Se puede ver con más detalles las funciones y la composición de estos órganos en: <https://bcorporation.net/about-b-lab/standards-and-governance>

⁹ Sobre el Sistema B y sus objetivos, puede consultarse: <https://sistemab.org/quienes-somos-4/>

¹⁰ <https://bcorporation.net/about-b-lab/country-partner/canada>

¹¹ <https://bcorporation.uk>

¹² <https://www.bcorporation.com.au/state-of-the-b-2019>

¹³ <http://blab.tw>

¹⁴ <https://bcorporation.eu/about-b-lab>

¹⁵ <https://www.bcorpSpain.es/>

¹⁶ <https://bcorporation.eu/about-b-lab/country-partner/benelux>

¹⁷ <https://bcorporation.net/country-incorporation/denmark>

¹⁸ <https://www.bcorporation.fr>

¹⁹ <https://www.societabenefit.net>

²⁰ <https://www.blab-switzerland.ch/b-leaders>

²¹ <https://bcorpdeutschland.squarespace.com>

²² <https://bcorporation.eu/about-b-lab/country-partner/portugal>

Chile²⁵, Sistema B Colombia²⁶, Sistema B Ecuador²⁷, Sistema B México²⁸, Sistema B Paraguay²⁹, Sistema B Perú³⁰ y Sistema B Uruguay³¹) o grupos de países (como ocurre con Sistema B en América Central y Caribe³², y B Lab East Africa³³), que acompañan a las empresas en proceso de evaluación, realizan talleres, eventos, jornadas y desarrollan alianzas con otras entidades y programas de interacción con la ciudadanía. El segundo grupo englobaría determinadas asociaciones creadas para fines específicos, como por ejemplo es el *B Lawyers Group* (cuyo objetivo principal es el estudio de los aspectos jurídicos y fomento de la regulación legal de las B Corps en distintos países) y la *Academia B*³⁴ (biblioteca digital formada por publicaciones y estudios relacionados con las empresas B).

Las empresas B se han ido extendiendo por todo el mundo y en la actualidad (diciembre, 2021) existen 4.449 entidades acreditadas, estando presentes en 77 países del mundo³⁵. De estas, 1.611 están domiciliadas en EE.UU., 1100 en Latinoamérica y 1.146 en Europa (de las cuales 114 se encuentran en España). Varias multinacionales han recibido la certificación B Corps, como ocurre con *Patagonia*, conocida por sus prendas de ropa sostenibles y sus iniciativas medioambientales; y *Ben & Jerry's*, empresa de helados que apuesta por las comunidades locales de ganaderos y agricultores y por políticas sociales y medioambientales de manera activa. Algunos ejemplos entre las más de cien Empresas B españolas son los siguientes: *Alma Natura*, empresa cuyo objetivo es reactivar las zonas rurales y revalorizar la vida en el campo a través de la tecnología, la educación, el empleo y la salud; *21Gramos*, agencia de *branding* y comunicación especializada en sostenibilidad, conocida por su apoyo a sus trabajadores con iniciativas de conciliación de la vida personal y laboral y por sus programas en contra del acoso y el abuso; *WorldCoo*, plataforma online que ayuda a las ONG a conseguir los recursos económicos necesarios para llevar a cabo proyectos sociales y medioambientales; *Bikonsulting*, una cooperativa abierta de consultores, impulsores del cambio en el sistema hacia el bien común; o *Farmidable*, una empresa que ofrece un nuevo modelo de consumo y distribución responsable y sostenible de productos frescos, locales y naturales.

3. Procedimiento para obtener la acreditación B Corp

A continuación, se expone el procedimiento para obtener el certificado B Corp por las empresas interesadas en adquirirlo³⁶. Para ello es necesario que la empresa logre la certificación otorgada por la organización certificadora oficial del lugar donde la empresa está domiciliada, ya sea por el Sistema B (únicamente en Latinoamérica) o por B Lab (en todas las demás partes del mundo). El procedimiento de obtención de dicha acreditación es relativamente sencillo ya que la empresa, que debe llevar constituida al menos 12 meses³⁷, tiene que someterse a la Evaluación de Impacto B (*B Impact Assessment*), contestando a unas 175 cuestiones distribuidas en las cinco áreas en las que se divide la evaluación. Hay que destacar que no todas las respuestas tienen la misma puntuación o valoración. Las cuestiones a veces son de respuestas del tipo sí o no, pero la mayoría ofrecen varias opciones y, cuantas más opciones se seleccionen, más valoración se obtiene en dicha pregunta. Por último, destacar que la certificación B Corp cumple con todos los estándares que requiere una auditoría (Campos-i-Climent, 2016) ya que consiste en una adaptación del *Balanced scorecard* (Kaplan & Northon, 1996³⁸)³⁹.

²³ <https://sistemab.org/argentina/>

²⁴ <https://sistemab.org/brasil/>

²⁵ <https://sistemab.org/chile/>

²⁶ <https://sistemab.org/colombia/>

²⁷ <https://sistemab.org/ecuador/>

²⁸ <https://sistemab.org/mexico/>

²⁹ <https://sistemab.org/paraguay/>

³⁰ <https://sistemab.org/peru/>

³¹ <https://sistemab.org/uruguay/>

³² Presente en Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Guatemala, El Salvador y República Dominicana: <https://sistemab.org/americacentral-y-caribe/>

³³ Zona de Sudáfrica y las Islas Mauricio: <https://b-labafrika.net>

³⁴ <https://academiab.org>

³⁵ Para la actualización de esta cifra en tiempo real se puede visitar acudir a la página web de B Lab disponible en el siguiente enlace: <https://bcorporation.net>

³⁶ Para obtener toda la información al respecto se puede consultar su página web en este link: <https://bimpactassessment.net/es>

³⁷ *B Certification Pending*, es una certificación a la que pueden optar las empresas que no cumplan este requisito y una vez alcancen el año desde su constitución tendrán que realizar de nuevo la Evaluación B para poder certificarse con normalidad.

³⁸ El *Balanced Scorecard* (BSC) o Cuadro de Mando Integral, es una metodología de gestión estratégica que permite comparar objetivos estratégicos de una empresa: misión (propósito), visión (corto y largo plazo), los valores centrales, las perspectivas y los objetivos, con indicadores de desempeño (como por ejemplo los KPI), permitiendo un análisis en conjunto de la empresa.

³⁹ Para el estudio detallado de este sistema de medición aplicado al caso de las B Corps, véase Baque Jiménez, Pilacúan Bonete, & Hurtado Paspuel (2017).

3.1. La Evaluación del Impacto B

Las cinco áreas de la Evaluación de Impacto B son las siguientes: gobernanza, trabajadores, comunidad, medioambiente y clientes, que a continuación pasamos a analizar.

3.1.1. Gobernanza

La gobernanza de una empresa, entendida como fuente y origen de las decisiones que se toman en su seno y que corresponden a los órganos y personas que dirigen la entidad, es uno de los aspectos más valorados en la medición de impacto B (25 cuestiones y de ellas 15 puntuables para la evaluación). Este análisis tiene como objetivos principales: identificar la misión de la empresa, el compromiso existente en los grupos sociales del entorno, el plan corporativo (estructura y actuación) y la transparencia.

En un primer apartado, el cuestionario va dirigido a obtener una descripción del compromiso de la compañía, en términos de prioridades, enfatizando el impacto social y medioambiental que se genera. El primer punto que se analiza es si la empresa cuenta con una “declaración de la misión” por escrito, que se define como una declaración pública, comunicada formalmente a los empleados de la empresa. Además, se valora que incluya un compromiso general de responsabilidad social o ambiental o un impacto positivo específico en estos ámbitos (por ejemplo, reducir los desechos a través de productos reutilizados para otros fines o un compromiso para atender a un grupo de beneficiarios en situación de vulnerabilidad). Un aspecto esencial en esta parte de la evaluación es conocer el procedimiento que la empresa utiliza para identificar, medir y gestionar los problemas sociales y ambientales más significativos relacionados con sus operaciones y su modelo de negocio. Esto es lo que se denomina la materialidad del compromiso social y ambiental de la empresa. Para la valoración de esta materialidad, podemos basarnos en varios métodos como son la realización de un seguimiento de las métricas de impacto, la realización y evaluación de la materialidad en este ámbito, o el establecimiento de objetivos de desempeño y medición de los resultados sociales y ambientales significativos en relación con los indicadores claves de desempeño (KPI, abreviatura de *key performance indicator*), que son unidades de medida que permiten a una empresa conocer el nivel de cumplimiento de unos objetivos previamente establecidos (Schwarzbichler, 2018).

La ética y transparencia de la empresa son principios de enorme relevancia en esta evaluación. Se valora muy positivamente que la empresa tenga un “código de ética”, esto es, un documento formal en el que se establecen los valores y la forma de actuar de la empresa en estas cuestiones. En concreto, se pregunta en la evaluación si en dicho código se prohíbe cualquier tipo de cohecho, incluidos los sobornos, obsequios o pago de comisiones indirectas (*soft dollars*) para conseguir contratos; si existe una política de supervisión de las contribuciones a personas, entidades e instituciones (grupos de lobby, organizaciones benéficas, etc.) y patrocinios; y si hay una divulgación pública de las mismas. También se evalúa la accesibilidad al código ético por parte de los empleados y a las acciones formativas que la empresa desarrolla en esta materia. Por último, cabe indicar, que es muy apreciada la existencia de sistemas de prevención y denuncia de actos de corrupción (como por ejemplo que haya herramientas de apoyo y orientación a través de encuestas de autoevaluación para los departamentos de alto riesgo o mecanismos anónimos para denunciar sospechas y agravios), controles de sus estados financieros (el que sean verificados anualmente a través de un proceso de auditoría, que se apliquen controles financieros con el fin de conocer el riesgo de fraude y los desembolsos de dinero en efectivo).

En cuanto a la transparencia, el cuestionario pregunta si la empresa divulga públicamente y de forma anual información sobre su desempeño social o ambiental, así como su metodología. En particular, si proporciona descripciones de sus programas sociales y ambientales, si publica los resultados o indicadores de desempeño social o ambiental, si la forma de divulgar esta memoria de sostenibilidad cumple con los estándares elaborados por entidades independientes especializadas en la materia (como es GRI⁴⁰), o si una entidad independiente ha validado o garantizado la precisión de la información divulgada.

Para completar el apartado de gobernanza, el cuestionario valora si se tiene en cuenta a sus socios en la toma de decisiones, lo cual permite obtener una mayor protección ante posibles reclamaciones de socios minoritarios por el desarrollo de actividades poco rentables en términos económicos pero beneficiosas en términos sociales.

3.1.2. Trabajadores

La siguiente sección para la obtención de la acreditación engloba las relaciones de los trabajadores con la empresa basándose en aspectos como las remuneraciones, la capacitación, la participación accionarial y el ambiente laboral (con 54 cuestiones y de ellas 40 puntuables para la evaluación). Este apartado, al igual que

⁴⁰ Que son las siglas de *Global Reporting Initiative*, institución independiente que creó el primer estándar mundial para la elaboración de memorias de sostenibilidad de empresas que evalúan su impacto económico, ambiental y social.

el anterior, se divide en cinco bloques: métricas de trabajadores, seguridad financiera, salud, bienestar y seguridad, desarrollo profesional y satisfacción y compromiso.

Inicialmente, se realizan preguntas básicas para tener información acerca del tipo de empresa analizada y la relación laboral que mantiene con sus trabajadores: número de trabajadores, tipo de retribución, fija o por horas, salarios medios, si existe subcontratación en la empresa, número y porcentaje de trabajadores a tiempo completo y a tiempo parcial, si la estructura de la empresa facilita la participación de los trabajadores en los órganos societarios (como ocurre en las cooperativas o en las empresas que pertenecen a los trabajadores), etc. Respecto a la “seguridad financiera” de los trabajadores, se indaga sobre la remuneración por hora más baja, el porcentaje de empleados que perciben el equivalente al salario mínimo vital y al salario mínimo oficial, y qué porcentaje por encima de este salario mínimo se le paga al empleado que recibe el salario más bajo. Igualmente, si la empresa ofrece a los empleados complementos salariales, bonos en dinero u otros beneficios (como por ejemplo el ajuste de los salarios al incremento del coste de vida), programas de ahorro (planes de pensiones, planes de jubilación) u otros servicios financieros (si concede prestamos con un bajo tipo de interés, la refinanciación de deuda o servicios de asesoramiento financiero o de declaración de impuestos). También se valora el porcentaje de empleados que recibieron acciones, opciones de compra de acciones o participaron en planes de participación societaria en la empresa.

Otro apartado esencial estudia la “salud, el bienestar y la seguridad de los trabajadores”. Por una parte, se pregunta qué tipo de atención médica de carácter público se ofrece en el país donde reside la mayoría de los empleados y qué beneficios de salud adicionales ofrece la empresa para complementarla (cobertura por discapacidad o seguro contra accidentes, seguro de vida, seguro dental privado, seguro de salud complementario privado, etc.). Se analizan las iniciativas de salud y bienestar adicionales que ofrece la compañía, como incentivar a los trabajadores a participar en actividades de salud y bienestar durante la semana laboral (programas para fomentar el uso de escaleras o para que los trabajadores vayan caminando o en bicicleta al trabajo, etc.⁴¹), si la empresa tiene programas y políticas de prevención de lesiones relacionadas con la ergonomía en el lugar de trabajo o si la mayoría de los trabajadores han completado en el último año evaluaciones de riesgo de salud. En este mismo apartado también se realiza un análisis de la seguridad laboral de los empleados. Para ello, a lo largo del cuestionario se enumeran una serie de ejemplos de procesos de seguridad que permiten sumar puntos a la organización de cara a la obtención del certificado, como son el análisis de zonas de riesgo y de peligros potenciales para los trabajadores ante la incorporación de nuevos materiales o equipos, el monitoreo de la calidad del aire interior, etc. Además, se tiene muy en cuenta si estas políticas de seguridad son auditadas o sometidas a inspección para garantizar la seguridad de los trabajadores.

En el “desarrollo profesional” de los empleados, que puede entenderse como la opción de crecimiento de una persona dentro de una empresa (Wilkinson, Redman, Snell & Bacon, 2010), se evalúa la accesibilidad a la capacitación o formación especializada, la política para incentivar la promoción y contratación interna, las políticas de contratación de pasantes y de personas en prácticas, así como los diferentes tipos de *coaching* a los propios gerentes para que dirijan mejor a sus subordinados.

Por último, respecto de los trabajadores, se analiza su “satisfacción y el compromiso”. Se destaca la existencia de un “manual del empleado” así como su contenido, por ejemplo, que incluya una declaración de no discriminación, una política contra el acoso, una declaración sobre el horario de trabajo, cuestiones sobre pagos de salarios y desempeño de funciones, procedimientos de resolución de reclamaciones, medidas disciplinarias, posibles sanciones, etc. Además, se cuestiona si se realizan encuestas de satisfacción o compromiso de los empleados de manera periódica y, en tal caso, qué porcentaje de los empleados de la empresa están satisfechos o comprometidos. Así se analizarán las opciones de flexibilidad laboral, políticas de licencia parental o cantidad mínima de días de licencia remunerada (incluidas las vacaciones) y si se le ofrece a la mayoría de los trabajadores.

3.1.3. Comunidad

Esta tercera sección se ocupa del análisis del impacto positivo generado por el modelo de negocio de la empresa en los grupos de interés externos (*stakeholders*) de su propia comunidad, como son los proveedores, distribuidores, economía y comunidad local (con 44 preguntas, y de ellas 35 puntuables para la evaluación). Este apartado, se divide en cinco bloques diferentes a analizar: introducción al área de impacto en la comunidad; diversidad, equidad e inclusión; impacto económico; compromiso cívico y donaciones y gestión de la cadena de suministro. Respecto a la “introducción al área de impacto en la comunidad” hay que especificar los mecanismos con los que la empresa está generando un beneficio positivo, sustancial y específico para otras partes de interés de la comunidad en la que se inserta. Por ejemplo, si es una

⁴¹ Un ejemplo dentro de estas buenas prácticas fue la implementada por *New Resource Bank*, los cuales crearon el movimiento #appelforabattle, colocando recipientes con manzanas en cada mesa de sus trabajadores, animándolos a comerse una y a ofrecerlas a los clientes antes de afrontar alguna negociación; véase Jeynes (2000).

cooperativa propiedad de los productores, si realiza comercio justo o directo para mejorar la calidad de vida de grupos desfavorecidos en su cadena de suministro, si tiene un modelo de micro-distribución o micro-franquicias que ofrece oportunidades económicas a grupos desfavorecidos, si dona un importante porcentaje de las ventas o de los beneficios de la empresa a causas benéficas, y/o si explota un modelo de negocio centrado en la comunidad que apoya y construye el desarrollo económico de las comunidades locales.

Un segundo apartado de este área es la “diversidad, equidad e inclusión”, en el que se valora desde la existencia de un proceso de reclutamiento y contratación inclusivo (si la empresa evalúa currículums y solicitudes de empleo sin tener acceso a los nombres o a otras características que permitan identificar a los postulantes o si la empresa contrata personal a través de organizaciones o servicios que trabajan con personas de comunidades o sectores desfavorecidos o subrepresentadas), hasta si las instalaciones están diseñadas para cumplir con los requisitos de accesibilidad de personas con discapacidades físicas. Así como, sobre el porcentaje del personal que forma parte de una minoría racial o étnica, si son mujeres o tienen algún tipo de discapacidad, y cuántos de ellos son directivos o gerentes de la empresa.

El tercer apartado trata sobre el “impacto económico”, donde se analiza el número de puestos de trabajo que fueron creados en el último año y se pregunta sobre el porcentaje de socios, trabajadores, proveedores y servicios bancarios que residen en la misma comunidad local que la empresa.

En el cuarto apartado, “compromiso cívico y donaciones” se valoran las prácticas de participación cívica que implementa la empresa (donaciones, inversiones destinadas a la comunidad, servicio comunitario o pro-bono, colaboración con organizaciones benéficas o participación en organizaciones comunitarias, descuentos en productos o servicios para grupos desfavorecidos, el uso gratuito de las instalaciones de la empresa para realizar eventos comunitarios, etc.). Incluso la existencia de algún compromiso formal en cuanto a donaciones benéficas o al fomento de beneficios sociales, entre los que se incluyen las contribuciones para la realización de investigaciones académicas sobre cuestiones sociales o ambientales, paneles de discusión y otros foros de debate públicos relacionados con cuestiones sociales o ambientales.

Por último, se aborda “la gestión de la cadena de suministro” y se analizan los proveedores significativos y el impacto que generan. La compañía debe indicar en el cuestionario qué tipo de control ejerce para la medición del impacto de sus proveedores (control del cumplimiento de legislación, fomento de prácticas de buena gobernanza, de políticas éticas, prácticas laborales, etc.). En este apartado también se valora la existencia de un código de conducta con respecto a los proveedores que incluya políticas destinadas a incentivar un aumento de la contratación con aquellos que apoyen oportunidades laborales en grupos con subempleo crónico, que implementen prácticas de fomento y mejora del desempeño social y ambiental en su propia actividad, así como el apoyo a pequeños proveedores con dificultades o a contratistas independientes.

3.1.4. Medioambiente

En esta cuarta sección se analiza el impacto medioambiental directo e indirecto de la empresa. Esta es la más extensa de la evaluación (con 65 preguntas, de ellas 55 puntuables). En la “introducción” se solicita información a la empresa sobre su consumo de energía, su huella de carbono y su gestión de desechos, con la intención de conocer si los productos o los procesos que desarrolla ayudan a preservar o restaurar el medioambiente. En el apartado “gestión ambiental” se analiza, si las instalaciones de la empresa cuentan con un certificado de acreditación ecológica o si cumplen con los requisitos para poder obtenerlo. Así mismo, se valora de manera muy positiva la implementación de políticas de compras ecológicas de productos respetuosos con el medio ambiente, como son los productos electrónicos, alimentos, insumos de oficina, de producción, etc. En este apartado también se tiene en cuenta la existencia de un sistema de gestión ambiental (EMS) que regule la generación de desechos, el consumo energético, el consumo de agua y las emisiones de carbono. La puntuación variará en función de si éste está establecido únicamente a través de una declaración formal, si se han fijado unas metas cuantificables o si existe una auditoría dependiente o independiente (siendo esta la opción más valorada). Finalmente, también se hace referencia al porcentaje de productos vendidos que cuentan con una certificación de evaluación de impacto producido hasta su obtención, lo que se conoce como la huella de la empresa, entendida ésta como “la estela que deja una empresa si la eliminásemos por un instante”⁴².

A continuación, el cuestionario se divide en dos apartados específicos según el tipo de consumo: “aires y clima” para el consumo energético y “agua” para el consumo hídrico. En el primero se analizan cuestiones relativas al consumo de energía en la empresa, tanto electricidad como calefacción y agua caliente, diferenciando en caso de que la empresa monitoree el consumo energético y fije metas de reducción de intensidad de emisiones. Además, se analiza el porcentaje de energías renovables que se utilizan en la empresa y cuáles de ellas tienen bajo impacto, es decir, aquellas cuya obtención, producción y almacenaje producen un mínimo impacto ambiental, como la eólica y la solar (Boyle, 2004:456). Otro de los puntos de

⁴² Sobre esto puede verse Decker & Mellewigt (2012:169) los cuales abordan una perspectiva interesante del sentido de la existencia de una empresa en nuestros días.

mayor relevancia es la eficiencia energética de las instalaciones, puntuando la implementación de sistemas de ahorro o de eficiencia energética en las oficinas de la empresa, en sus equipos (artefactos con la certificación *Energy Star*, modo de ahorro de energía automático, temporizadores para monitorear la energía después del horario laboral, etc.), iluminación (luz natural, lámparas fluocompactas, sensores de presencia, reguladores de la iluminación, iluminación por tareas, etc.) y climatización (termostatos programables, temporizadores, sensores de presencia, bloqueo de la exposición solar en las paredes, ventanas de doble vidrio, etc.). Además, se analiza si la empresa y su cadena de suministro llevan a cabo la gestión de su efecto invernadero y la monitorización de sus gestiones atmosféricas y emisiones de carbono. Se valora especialmente en el cuestionario la posible reducción de estas emisiones a partir de la implementación de políticas específicas. Para concluir, se puntúa la reducción de emisiones de carbono con respecto a los transportes que los trabajadores de la propia empresa puedan generar con sus movimientos (viajes comerciales), así como la implementación de medidas para minimizarla (conducción responsable con el medio ambiente, fomento del transporte público y bicicleta) y la propuesta de medidas para compensar esas emisiones de carbono.

Respecto a los recursos hídricos, de manera parecida al punto anterior, se analiza si la empresa realiza una monitorización del suministro de agua, y la presencia de métodos de conservación en las instalaciones de la empresa, como por ejemplo es el uso de “aguas grises” (agua corriente reutilizada) para riego, la irrigación de bajo volumen o la recolección de agua de lluvia. Así mismo, puntúa positivamente si el agua utilizada por la empresa procede de fuentes recicladas y si existen políticas de diseño de minimización de este gasto. La última sección de este apartado sobre el impacto medioambiental se denomina “tierra y vida” y se centra en analizar la producción y monitorización de desechos (peligrosos y no peligrosos), sustancias químicas y la biodiversidad en la propia empresa. Igualmente, se examinan los programas de reciclaje con respecto al papel, cartón, plástico, vidrio, metal y compostaje de la empresa y de sus suministradores. Finalmente, se tiene en cuenta el envase en el que se presenta el producto generado por la empresa, siendo muy valorado el uso de materiales reciclados, libres de plásticos y de bajo impacto ambiental.

3.1.5. Clientes

El último bloque evaluado en el cuestionario gestiona el diseño de los productos generados por la empresa y su relación con la resolución de un problema social concreto, o la creación de un impacto positivo sustancial y específico para sus clientes más allá del valor normalmente provisto por sus productos o servicios. Para conseguir una valoración alta en esta área, la más breve de todas con sólo cuatro cuestiones evaluables, hay que enumerar los problemas sociales identificados, las soluciones que se ofrecen y la cuantificación de su efectiva reducción. Para la evaluación de la “gestión de clientes”, se tiene en cuenta la relación que la empresa mantiene con estos una vez suministrado el producto o servicio. Analiza las prácticas que implementa su empresa para gestionar el impacto y el valor creado para los clientes (si ofrece garantías respecto de sus productos o servicios, si cuenta con certificaciones de calidad emitidas por terceros, si posee mecanismos para recibir comentarios o quejas de los clientes, si monitoriza el nivel de satisfacción del cliente, si tiene prácticas éticas de marketing, publicidad o compromiso con el cliente, si gestiona la privacidad y la seguridad de los datos de los clientes, etc.) y si toma alguna medida en cuanto a la gestión del impacto potencial de sus productos en los clientes/beneficiarios (monitorea los resultados y el bienestar del cliente y/o tiene un programa para incorporar estudios y *feedback* de los clientes al diseño del producto).

3.2. Validación del Informe de Impacto B y llamada a revisión

Una vez finalizada la Evaluación del Impacto B por medio del cuestionario descrito se obtiene el Informe de Impacto B, en el que aparece la puntuación total del impacto de la empresa en los ámbitos analizados. En caso de ser superior a 80.0 (de los 200.0 posibles), se daría por cumplido dicho requisito y podría proceder a obtener la acreditación como Empresa B. Posteriormente, ha de completarse el informe de verificación, adjuntando los documentos solicitados según las respuestas realizadas⁴³. A continuación, un asesor personal de B Lab por medio de una videollamada concertada procede a la “validación del informe” y certificación de las respuestas, la resolución de dudas y la comprobación de la documentación aportada por la empresa. El asesor puede revisar la puntuación obtenida por la empresa en la evaluación, al alza o a la baja. Si ésta continúa siendo como mínimo de 80 puntos se procedería a la última etapa del proceso. En caso contrario, el asesor trabajaría con el representante de la empresa para tratar de mejorar las diferentes áreas de la Evaluación B y así poder incrementar la puntuación obtenida para una próxima evaluación.

⁴³ Este proceso de verificación está sujeto a una tasa de aplicación no reembolsable de 250€ para todas las empresas que realicen este trámite por primera vez. Esta tasa se ha introducido desde el 15 de abril de 2021 tras la actualización de las cuotas para ser B Corp por el crecimiento exponencial del movimiento de la comunidad B Corp en Europa (incremento del 30% anual en los dos últimos años). Para más información se puede visitar la página web: <https://www.bcorpSpain.es/cuotas-certificacion-bcorp>

4. Obligaciones contractuales y societarias de las B Corp

Cuando la empresa supera la puntuación mínima requerida en el Informe de Impacto B, y para finalizar el proceso de acreditación, la entidad debe suscribir determinados acuerdos con B Lab que conllevan una serie de obligaciones y derechos para la empresa.

4.1. Obligaciones contractuales

4.1.1 Acuerdo para Empresas B Certificadas

El Acuerdo de B Corp⁴⁴, Acuerdo para Empresas B Certificadas^{MR} (*Certified B CorporationsTM* en inglés) es el contrato suscrito entre B Lab y la empresa interesada en obtener la calificación de Empresa B, el cual recoge los derechos y las obligaciones de las partes. El acuerdo se inicia explicando quién es B Lab, los estándares de desempeño socio-ambiental, transparencia pública y responsabilidad legal que exigen y la misión que cumplen como impulsores de *B the Change Media*. La duración de la credencial otorgada es de dos años. Transcurridos estos, la empresa tiene que realizar un proceso de recertificación, sometiéndose de nuevo a la Evaluación del Impacto B. Además, durante los dos años como empresa B Corp, puede ser seleccionada (con una probabilidad del 20% de entre todas las empresas certificadas) para someterse a la revisión *in situ* de su Evaluación de Impacto B. Esta se configura como una revisión de mayor precisión de las respuestas dadas por la empresa en la Evaluación del Impacto B. El coste de esta revisión, que puede variar entre \$2,500-\$5,000 USD (dependiendo del tamaño y ubicación de las actividades), corre a cargo de la empresa. Por regla general, y sin existir una declaración dolosamente falsa por parte de la empresa, esta revisión suele derivar en un ajuste en el puntaje. Si este se reduce a menos del mínimo requerido de 80 puntos para la certificación, B Lab otorga 90 días para remediar la situación y facilita a la empresa unas recomendaciones para mejorar la puntuación. Si este proceso revela que la empresa ha realizado una declaración sustancialmente falsa y dolosa respecto de algunos aspectos de su negocio, la certificación como Empresa B queda revocada.

Por otra parte, la empresa tiene que cumplir una serie de requisitos para adoptar el denominado “Marco Legal para Empresas B” del que trataremos en un epígrafe posterior. En el “Acuerdo”, la entidad acepta determinados requerimientos respecto al uso y utilización de las marcas y propiedad intelectual de la que es titular B Lab: *Certified B Corporation^{MR}*, Empresa B Certificada^{MR}, *B Corporation^{MR}*, y/o Empresa B^{MR}⁴⁵. Por otra parte, la empresa acepta que B Lab use su nombre y logotipos con el propósito de promover los intereses de la comunidad de Empresas B y las iniciativas del movimiento que patrocina.

4.1.2. Declaración de interdependencia

Otro documento que debe suscribir la empresa para obtener la certificación es la “Declaración de interdependencia” en señal de respeto al mensaje y a la idea fundamental de las Empresas B. En particular, la empresa se compromete a utilizar el poder de mercado como fuerza de cambio positivo del mundo, con un propósito de bien común que genere beneficios a todas las partes interesadas, estableciéndose como propulsores del cambio mundial en la forma de hacer negocios. En esta declaración, además, la empresa se compromete a divulgar sus ventas y pagar anualmente la correspondiente tarifa.

4.1.3. Jurisdicción y exoneración de responsabilidad

Aparte de otros términos adicionales y apartados que completan el acuerdo para Empresas B, interesa especialmente la regulación contractual relativa a la jurisdicción a la que se somete el acuerdo. En concreto, en el punto quinto titulado “ley aplicable” se especifica que todas las relaciones jurídicas se regirán de acuerdo con las leyes de Pensilvania, estableciéndose así una cláusula de exclusión de jurisdicción al resto. Esta cláusula, al estar suscrita por dos empresas, se considera válida y no está sometida a la normativa que protege a los consumidores en sus relaciones contractuales, pero es importante que las entidades que quieran obtener la certificación como empresas B conozcan que en caso de cualquier conflicto derivado del incumplimiento del contrato o acuerdos suscritos sería de aplicación la legislación de Pensilvania. Igualmente, en caso de reclamación judicial la empresa habrá de acudir a los tribunales de dicho Estado norteamericano, con el elevado coste que esto puede conllevar. Por último, se añade una cláusula de

⁴⁴ Este “Acuerdo” se puede obtener y consultar gratuitamente en su página web: <http://sistemab.org/wp-content/uploads/2017/07/2017-es-B-Corp-Agreement-Global-Legal-Determined.pdf>.

⁴⁵ Se tienen registrados legalmente los términos *B Corporation*, Empresa B, *the B Corporation Seal*, y *the change we seek* como marcas de B Lab, Inc ©2016.

exoneración de responsabilidad por parte de B Lab, salvo conducta dolosa o negligencia grave realizada por ellos, en cuyo caso responderán con la devolución de los honorarios pagados por la empresa.

4.1.4. Pago de tarifas

Una vez que B Lab y la empresa suscriben los anteriores documentos contractuales, el último paso para obtener la certificación de Empresa B es el pago de la primera anualidad. Las tarifas están publicadas en la página web de B Lab y se exponen en la *Tabla 1*.

Tabla. 1. Tarifa anual acreditación B Corp.

VENTAS ANUALES	CUOTA ANUAL DE CERTIFICACIÓN
€0 - €149,999	€1,000
€150,000 - €499,999	€1,250
€500,000 - €999,999	€1,500
€1 MM - €1,999,999	€2,000
€2 MM - €2,499,999	€2,000
€2,5 MM - €4,999,999	€2,500
€5 MM - €7,499,999	€3,000
€7,5 MM - €9,999,999	€4,000
€10 MM - €14,999,999	€6,000
€15 MM - €19,999,999	€8,500
€20 MM - €29,999,999	€12,000
€30 MM - €49,999,999	€16,000
€50 MM - €74,999,999	€20,000
€75 MM - €99,999,999	€25,000
€100 MM - €174,999,999	€30,000
€175 MM - €249,999,999	€35,000
€250 MM - €499,999,999	€40,000
€500 MM - €749,999,999	€45,000
€750 MM - €999,999,999	€50,000
€1 B - €2,999,999,999	€50,000

Fuente: Página corporativa B Corp⁴⁶

⁴⁶ Los datos que aparecen en esta tabla son conforme a la actualización aplicable a partir del 15 de abril de 2021 en las cuotas anuales de B Corp. Puede consultarse esta información en la página web de B Corp Spain: <https://www.bcorpSpain.es/cuotas-certificacion-bcorp>.

4.2. Obligaciones societarias

4.2.1. Modificación de estatutos

La modificación estatutaria en las B Corps se planteó desde el inicio del movimiento B como requisito indispensable, sobre todo como herramienta para legitimar sus acciones sociales y medioambientales, aunque fuesen en contra de la obtención del máximo rendimiento económico por los socios. Los fundadores de B Lab, tras analizar distintos casos empresariales, como por ejemplo el de las empresas *Ben & Jerry's*⁴⁷ y *Whole Foods Market*⁴⁸, apreciaron que no bastaba con líderes preocupados y comprometidos con el medio ambiente, sino que, para poder crecer, y verdaderamente perdurar en el tiempo, los valores de las empresas tenían que ser parte de su estructura corporativa (Honeyman & Tiffany, 2019:53). En esta línea, B Lab impone a las empresas que quieran obtener su acreditación la necesidad incluir dos cláusulas estatutarias. La primera dirigida a aclarar que para en el desarrollo del objeto social típico de la entidad, tratará de generar un impacto social y medioambiental, y la segunda, enfocada en legitimar a los administradores para que en sus actuaciones tengan en cuenta los efectos de las mismas en los intereses distintos a los de los socios, como son sus trabajadores, clientes, proveedores, la protección de medio ambiente o los intereses de la sociedad, en general.

Los pasos a seguir para llevar a cabo esta modificación estatutaria dependerán del tipo societario del que se trate, pero aparte de la toma del acuerdo por la junta general adoptado por las mayorías necesarias⁴⁹, habrá de elevar éste a escritura pública e inscribirla en el Registro Mercantil. Se debe señalar, además, que esta modificación de estatutos sociales hay que adoptarla en un plazo máximo de 90 días desde la obtención de la acreditación B Corp. Pese a ello, B Lab recomiendan hacerlo antes de la obtención de dicho sello, de forma que en el plazo de un año desde la certificación se pueda entregar a B Lab una copia de los estatutos de la sociedad ya modificados. Si la entidad no adopta estas modificaciones en el periodo de tiempo señalado, no podrá volver a certificarse como Empresa B. En caso de cambio de control societario o de una oferta pública de venta de sus acciones (OPA), la empresa debe recertificarse en un plazo de 90 días.

4.2.1.1. Modificación del objeto social para incluir la declaración de propósito

B Lab propone la siguiente cláusula estatutaria para incluir en el artículo dedicado al objeto social de los estatutos sociales: *“La Sociedad tiene por objeto [...]. En el desempeño de dicho objeto social la Sociedad velará por la generación de un impacto social positivo para la sociedad, las personas vinculadas a ésta y el medioambiente”*. De esta manera, se pretende que la entidad calificada como Empresa B amplíe su cláusula estatutaria de objeto social, determinando entre las actividades que lo integran el compromiso imperativo de

⁴⁷ Ben Cohen y Jerry Greenfield, desde la fundación de *Ben & Jerry's* en 1978, tenían el firme propósito de salvaguardar el medio ambiente a la par que ser socialmente responsables. Sus helados, 100% naturales lograron destacar y empezó a llamar la atención de distintas multinacionales concluyendo con la compra por Unilever en el año 2.000. A partir de entonces, perdieron su ventaja social y medioambiental y se vieron obligados a retirar del envase el eslogan “100% natural”. Varios años después de la absorción, tras distintas reestructuraciones y estrategias de dirección, consiguieron cierta independencia de actuación como filial y volvieron a sus valores originarios certificándose como B Corp en 2012. Lo interesante, es que como propulsores del movimiento B, afirman que tras su salida en bolsa “*Ben & Jerry's tenía la responsabilidad legal de considerar las ofertas públicas de adquisición. (...) Esa responsabilidad es lo que obligó la venta*”, “*las leyes requerían que la junta directiva de Ben & Jerry's aceptara una oferta, que vendiera la compañía a pesar de que no querían vender la compañía*”, “*éramos una empresa con cotización bursátil, y la responsabilidad principal del consejo de administración es el interés de los accionistas*”. Después de que Vermont promulgara su Ley de Corporación de Beneficios en 2011, sus socios afirmaron: “*Si la ley de Vermont hubiera sido hace alrededor de 11 años, Ben Cohen y Jerry Greenfield podrían no haber tenido que vender su compañía de helados. ... La regulación existente obligó a los fundadores hippies a vender al mayor postor, aunque supusiese perder sus iniciativas sociales y medioambientales. Ahora, con la ley actual, se crea un nuevo tipo de corporación que impide exactamente eso*” (Honeyman & Tiffany, 2019:50).

⁴⁸ Su fundador y CEO John Mackey, había conseguido posicionar su empresa de comida orgánica y natural, entre las más grandes del mundo gracias a sus valores éticos y responsables con el medio ambiente. Sin embargo, tras salir a bolsa, no pudo detener la venta de esta a la multinacional Amazon, aun suponiendo la pérdida de los valores que desde siempre habían perseguido. Tras ello, los clientes dejaron de comprar sus productos y la empresa experimentó por primera en su historia varios años de pérdidas económicas. Mackey, en distintas entrevistas ha señalado que hubiese deseado haberse certificado como B Corp, y haber podido establecer unos valores sólidos que perdurasen en el largo plazo de su empresa, frente a la mayor “*enfermedad del capitalismo consciente: el cortoplacismo económico*”, tal y como el mismo expone en distintas entrevistas (Honeyman & Tiffany, 2019:54).

⁴⁹ De encontramos ante una SA o una SL tendremos que aplicar el Real Decreto Legislativo 1/2010, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en adelante LSC. Los administradores o socios promotores (art. 286 LSC) deberán de redactar una propuesta de modificación de estatutos que incluya como mínimo los apartados textuales que posteriormente desarrollaremos (modificación del objeto social para blindar la misión e incluir como deberes y obligaciones de los administradores el velar por la protección de esta). Además, tendrán que presentarla en junta general (art. 285.1 LSC) cumpliendo una serie de requisitos en su convocatoria. En una SA, si el capital presente o representado supera el 50%, entonces bastará con que el acuerdo se adopte por mayoría absoluta, mientras que, si el capital referido es del 25% o más, sin alcanzar el 50% se requerirá el voto favorable de un 75% del capital presente o representado (art. 201 LSC). En una SL no se requerirá de una concurrencia mínima de capital para constituir la Junta General, pero se requiere el voto favorable de más de la mitad de los votos correspondientes a las participaciones en que se divida el capital social (art. 199.a LSC). Si la sociedad que quiere acreditarse fuera una cooperativa habría que aplicar los preceptos correspondientes de la ley de cooperativas aplicable, sea la estatal (art. 98.2 Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, que exige la mayoría de dos tercios de los votos presentes y representados para adoptar acuerdos de modificación de estatutos) o la autonómica donde realice la cooperativa la actividad principal con sus socios. Véase Vargas Vasserot, Gadea Soler & Sacristán Bergia (2015) para una aproximación mayor a este tema.

la consecución de fines de interés general. Cabe destacar, que sin esta ampliación de responsabilidades, la naturaleza capitalista de la sociedad podría ocupar el principal objeto de esta, y por tanto se dificultaría el desarrollo de actividades que fuesen en contra del interés de maximización de beneficios de los socios. Estas reflexiones nos introducen en algunos debates especialmente trascendentes para el Derecho de sociedades respecto al fin o propósito al que se puede dedicar una sociedad en nuestro ordenamiento, lo que nos lleva al controvertido concepto del interés social y a la discusión sobre la tesis contractual o institucional del mismo. Sin ánimo de realizar un estudio pormenorizado de las distintas teorías ampliamente desarrolladas por la doctrina jurídica española, nos parece necesario realizar una breve aproximación a ellas que nos sirva para entender las razones por las que B Lab impone la comentada modificación de la cláusula estatutaria sobre el objeto social a las entidades que se quieran acreditar como Empresas B.

La sociedad, como negocio jurídico de fuente contractual y naturaleza plurilateral⁵⁰, desarrolla una actividad económica para la consecución de un fin común que puede denominarse interés social⁵¹ y que presuntamente es la maximización del lucro o rentabilidad de la empresa en el largo plazo⁵². Esta presunción relativa, puede verse alterada al introducir estatutariamente la determinación de objetivos distintos a los puramente lucrativos, todo ello gracias a la superación del binomio sociedad – ánimo de lucro⁵³, sobre el que la doctrina más autorizada se ha ocupado de manera extensa y que hoy en día puede considerarse la tesis mayoritaria⁵⁴. Todo ello, unido a una jurisprudencia suavizadora de la exigencia rigorista del ánimo de lucro⁵⁵, admite finalmente que en España el ánimo de lucro no es un elemento esencial en las sociedades y que, por tanto, estatutariamente pueden incluirse objetivos distintos a los económicos.

Una vez superado el binomio lucro – sociedad, aparece un segundo debate relativo a la determinación del interés social, en el cual se discuten quienes están capacitados para escogerlo (ámbito subjetivo) y cuales

⁵⁰ En el Derecho positivo español, la noción legal de sociedad se contiene en dos preceptos. En primer lugar, encontramos el artículo 1.665 del Código Civil, en el cual se define sociedad como “*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*”. En segundo lugar, en el artículo 116 del Código de Comercio en el cual se añade su carácter mercantil “*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*”.

⁵¹ Muchos son los autores que han destacado la importancia del interés social y su determinación; por ejemplo, Alcalá Díaz (en Alonso Ledesma 2017:29) señala el interés social como el fin común, objeto y causa por el que los socios deciden constituir la sociedad (configurándolo como uno de los tres elementos básicos de toda sociedad). En términos parecidos menciónese a Paz – Ares (en Menéndez, 2009:288), el cual señala que el interés social, como interés común de los socios vertebrada a la sociedad y vincula a los socios; o a Sánchez-Calero Guilarte (en Alonso Ledesma, 2006:709), el cual especifica que definir el interés social es definir la propia significación y función de la empresa. Pese a la importancia de la determinación de este, es destacable la complejidad en su conceptualización al encontramos ante un concepto jurídico indeterminado, lo cual Sánchez-Calero Guilarte (2002) explica diciendo que se debe a que a lo largo de la historia ha estado más ligado con aspectos económicos, filosóficos y políticos, que a un estudio detallado desde el punto de vista del derecho mercantil.

⁵² Esta presunción, aparece como una obviedad para numerosos autores, como por ejemplo Alfaro Águila-Real (2015) quien declara que “*considerada como contrato, el objetivo de la sociedad debe ser el que las partes hayan establecido en el mismo y, presuntivamente, es decir, salvo que los socios digan otra cosa en los estatutos, maximizar la rentabilidad de las inversiones realizadas por los socios (arts. 1665 CC y 116 ss. y 133 C de c, en particular) o, lo que es lo mismo, maximizar el valor de la empresa a largo plazo*”.

⁵³ Históricamente, en España tanto la legislación, doctrina y jurisprudencia defendían el carácter esencial del ánimo de lucro en las sociedades. Esta concepción se corresponde con el concepto legal estricto de sociedad presente en los códigos decimonónicos, centrados en el fin de lucro como elemento diferenciador entre sociedad y asociación. Postura defendida por la más amplia doctrina tradicional, la cual basándose en el contundente tenor del artículo 1.665 CC y la rigidez del sistema trazado por la ley de asociaciones (nos referimos a la ya derogada Ley 191/1964 preconstitucional) entendían que excluyendo el ánimo de lucro de las asociaciones se garantizaba su carácter inofensivo. Véase, entre otros muchos, Garrigues (1946:57 y ss.); (1976: 519 y ss.); Garrigues y Uría (1953: 563), los cuales precisaban que “*la esencia y fundamento de toda sociedad descansa en la existencia de un fin común que unifique las voluntades particulares de los socios*”; Duque Domínguez (1957:71), en el que precisaba “*la comunidad de intereses que mediante el negocio de fundación de la sociedad se organiza implica un fin común de lucro*” volviendo a reivindicar la esencia de esta teoría años más tarde (1968: 79 y ss.); De la Cámara (1977:269 y ss.); Martí Sánchez (1989: 679 y ss.) y Uría (1990: 155). También se puede observar esta línea argumentativa en numerosas sentencias coetáneas a estos autores, en las cuales se desataca la importancia de la concurrencia del ánimo de lucro. Menciónese, por ejemplo, STS del 27 de febrero de 1945; 24 de abril de 1953; 31 de diciembre de 1979; o 10 de noviembre de 1987 cuyo tenor literal expone “*las actividades sociales han de ser operaciones de todos los socios y enderezarse a la obtención de una ganancia y no a la reducción de costos, captación de clientes, y otras cualesquiera ventajas económicas, según así lo evidencia el artículo 1.665 del Código de Comercio*”. Así como en numerosas resoluciones RDGR, destacando la de 2 de febrero de 1966 en la que se señala “*Considerando que al ser el fin último de la sociedad la obtención de un lucro o ganancia, el objeto social no puede estar en contradicción con aquél, por lo que no sería procedente la inscripción de los estatutos de una sociedad mercantil en los que se consagre como normal y habitual dentro del giro o tráfico de la empresa, y comprendido, por tanto, dentro de las facultades de los administradores, la realización de actos a título gratuito, pues constituiría una contradicción con la misma esencia del contrato societario, ni tampoco sería admisible una modificación estatutaria en el apuntado sentido, ya que entonces se convertiría la sociedad mercantil en una sociedad benéfica sometida a distinta legislación*”.

⁵⁴ Destáquese, entre otros a Girón Tena (1954) el cual de forma pionera y novedosa negaba taxativamente el ánimo de lucro como elemento esencial de una sociedad, presentándolo como el “*fin común usual, no esencial*”, más actualizado del mismo autor véase Girón Tena (1976).Dicho esfuerzo fue a su vez continuado por Paz-Ares Rodríguez (1991); (1993), quien entiende que el ánimo de lucro es un rasgo tipológico sin valor conceptual, como elemento no esencial y no excluyente de los criterios estructurales de las sociedades mercantiles; configurándose así el fin de la sociedad en su propio objeto social, y permitiendo que tenga cabida un objeto no lucrativo promovido por todos los socios. Posteriormente, en términos parecidos, Alonso Ledesma (1995:21) se aventuraba a definirlo como “*interés común de todos los socios valorado desde la causa o finalidad última del contrato de sociedad excluyéndose la existencia de un interés social superior o diverso del de aquellos*”.

⁵⁵ La jurisprudencia a partir de los años 90 va señalando un fin “predominantemente lucrativo como causa del contrato de sociedad” lo cual deja de ser excluyente a otros fines (SSTS de 11 de marzo de 1983; 10 de noviembre de 1986; 19 de enero de 1987; 18 de noviembre de 1988; 7 de abril de 1989; 19 de febrero de 1991; 9 de octubre de 1993; 27 de enero de 1997; 18 de septiembre de 1998, entre otras muchas). Véase los comentarios al respecto de Campuzano Laguillo (2021).

podrán ser esos intereses (ámbito objetivo). Desde el punto de vista subjetivo encontramos respuesta en la teoría contractualista, en la que el interés social se identifica con la suma de los intereses particulares de los socios⁵⁶. Es decir, los socios, como propietarios de la sociedad, al ejercer su derecho de voto están manifestando sus propios intereses, los cuales al aprobarse por mayoría se convierten en el interés de la sociedad⁵⁷. Además, cabe destacar que esta línea general de pensamiento ha sido reformulada por la doctrina norteamericana identificándola como *shareholder value*⁵⁸. Si, por el contrario, atendemos ahora al punto de vista objetivo, es decir a los intereses que han de ser protegidos en la sociedad, vemos que existen corrientes que defienden que esta protección no puede ser exclusiva a los intereses de los socios. Nos referimos a la teoría institucionalista⁵⁹, en la cual el interés social sobrepasa el interés particular de los socios para la consecución de una mayor eficiencia productiva⁶⁰. Se configura la empresa como una entidad propia con un interés superior y prioritario en el que tienen cabida los intereses de otras partes interesadas como son los trabajadores o la propia comunidad en la que operan^{61/62}. De nuevo, observamos que la doctrina norteamericana ha acuñado esta teoría como *stakeholder value*, es decir el valor de las partes interesadas (proveedores, trabajadores, comunidad, clientes y medioambiente) y su posición en la empresa⁶³. Cabe destacar que la atención de intereses distintos a los socios se acentúa cuanto mayor tamaño presente la sociedad puesto que existirá mayor dispersión accionarial; es decir, que a las empresas con mayor tamaño se les podría exigir mayor atención a las demás partes interesadas.

Una vez presentadas ambas teorías, podemos apreciar que en España ha prevalecido la teoría contractualista tanto en la legislación, jurisprudencia y doctrina, frente a la institucionalista⁶⁴. Además, es

⁵⁶ La teoría contractualista, en palabras de Sánchez-Calero Guilarte (en Alonso Ledesma, 2006:709) “*es el coincidente de todos los accionistas*”. También los tribunales españoles han participado en el desarrollo de esta teoría, como por ejemplo hace la sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 19 de febrero de 1991 (RJ 1991/1512): “*el interés social no es otro que la suma de intereses particulares de sus socios, de forma que cualquier daño producido en el interés común del reparto de beneficios, o en cualquier otra ventaja comunitaria, supone una lesión al interés social*”.

⁵⁷ Esta concepción monista, estudiada entre otros por Esteban Velasco (1982:583) entiende el interés social como “*común denominador o interés típico del socio en el que se integran los distintos intereses de los aportantes de capital de la empresa, y el cual sirve de punto de referencia unitario de actuación de los órganos sociales y de sus miembros*”.

⁵⁸ Embid y Del Vals (2016:57) presentan esta teoría estadounidense como una actualización de la corriente contractualista occidental, ya que en ambas “*la maximización del valor para el accionista en el largo plazo redundará en el beneficio de todos los grupos de interés empresarial*”. Sobre el estudio de esta teoría en el plano americano puede verse Hayden & Bodye (2010) o Andreadakis (2012).

⁵⁹ Sánchez – Calero Guilarte explica esta evolución de teorías refiriéndose a la conexión entre interés social y la situación económica del momento, y la falta de satisfacción plena en el día a día de las empresas por la teoría contractualista. Sánchez-Calero Guilarte (2002:11) sostiene: “*Ante la insatisfacción que supone la afirmación de que el interés social debe ser entendido como el interés común y exclusivo de los accionistas, aparece la referencia de otros grupos de intereses o rescatando el que pretende ser un concepto de más amplio alcance: el interés de la empresa. En definitiva, nos movemos entre la postura acomodaticia de quienes entienden que la actividad de la sociedad tiene que ser capaz de satisfacer simultáneamente la expuesta variedad de intereses a los que afecta, y la más comprometida de quienes afirman con rotundidad que el interés social es el de los accionistas (...). Desde ese punto de vista y partiendo de que, en la mayor parte de los casos, los intereses de los distintos grupos que se encuentran legitimados se encuentran en contradicción, una solución que pretende la satisfacción simultánea de todos ellos no se presenta como efectivamente aplicable. Su sola enunciación puede tener efectos balsámicos, más su utilidad como criterio rector de la actuación de los administradores es escasa. Por el contrario, la claridad de la solución que opta por los accionistas como los detentadores del interés social facilita la gestión. Pero, ha de reiterarse, lo dicho sirve solo a los efectos del planteamiento de la cuestión y sin perjuicio de las posteriores consideraciones que una y otra postura provocan. Cualquiera que fuere la solución adoptada, habrá de tomar en cuenta que el interés social también enlaza con la propia concepción de la sociedad anónima por la que se opte, que se convierte así en una auténtica clave para hacer comprensible ese tipo societario*”. Posteriormente, el mismo autor continúa proponiendo una solución: “*Otra observación que provoca la aproximación al concepto del interés social es comprobar que no se trata únicamente de excluir unos intereses a favor de otros, sino que su definición se plantea con frecuencia como el establecimiento de una jerarquía de intereses que permite tutelar unos directamente, al tiempo que los demás resultarán indirectamente favorecidos. En alguna medida, esa inspiración se refleja en la doctrina de la institucionalista, que entiende que la primaria protección de los accionistas comportará un simultáneo beneficio para los derechos de las otras partes involucradas en la empresa*” (Ibidem, p:18).

⁶⁰ En este particular puede acudir a Jaeger (1964); (2000) el cual ha realizado varias revisiones en la configuración del interés social de la empresa.

⁶¹ Esta concepción de la teoría institucionalista proviene de la doctrina alemana *Unternehmen an sich* de W. Rathenau, la cual es originaria del nacionalismo alemán en el que se imponía un concepto absoluto de dependencia y liderazgo (*Führerprinzip*) por parte del *Führer* y por tanto desplazaba la gobernanza de los socios de sus propias empresas. En términos generales, esta teoría clásica nos sirve para entender la relación y dependencia de las sociedades con la realidad que les rodea. En este sentido véase Esteban Velasco (1982) y para un estudio de la figura alemana véase Momberger (2015) o Fleischer (2017) y más actualizado Fleischer (2019).

⁶² En palabras de Esteban Velasco (2002:582) “*la empresa se concebiría como un organismo complejo donde convergen una multiplicidad de intereses y no sólo los de aquellos que componen su base propietaria, sino también los trabajadores, acreedores, proveedores, clientes o incluso el estado*”.

⁶³ Teoría que centra el objeto de la empresa en “grupos de intereses”, entre los cuales tienen cabida los dueños de capital, a la par que otros sujetos conectados con la propia actividad empresarial como pueden ser los clientes, trabajadores, proveedores, etc. Véase Clark (1986) y Bonin (2003) para un estudio analítico de ambas teorías.

⁶⁴ La jurisprudencia se ha inclinado por las tesis contractualistas, señalando predominantemente el fin lucrativo como causa del contrato de sociedad (SSTS de 11 de marzo de 1983, 10 de noviembre de 1986, 19 de enero de 1987, 18 de noviembre de 1988, 7 de abril de 1989, 19 de febrero de 1991, 9 de octubre de 1993, 27 de enero de 1997, 18 de septiembre de 1998, entre otras muchas). Aunque no es un debate sin matizaciones como por ejemplo ocurre en las sentencias de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 5 de julio de 1986 (RJ 1986/4415) y de 19 de febrero de 1991 (RJ 1991/1512): “*en torno a la idea o concepto de interés social existen dos teorías completamente opuestas: la institucionalista, que considera a la sociedad anónima como una institución-corporación en la que el interés social que allí se persigue es distinto del de sus socios, viniendo a coincidir con los intereses de los componentes de la empresa (accionistas, administradores, acreedores, trabajadores etc.); y la teoría contractualista consagrada en nuestra legislación, según la cual el interés social no es otro que la suma de intereses particulares de sus socios, de forma que cualquier daño producido en el interés común del reparto de beneficios, o en cualquier otra ventaja comunitaria, supone una lesión al interés social*”.

destacable que la teoría institucionalista en la práctica recibe críticas por parte de la doctrina al entender que puede propugnar objetivos generales que escapan del ámbito puro del Derecho de sociedades⁶⁵. Existen, en nuestro ordenamiento jurídico herramientas para tutelar esos intereses distintos a los de los socios por otras vías que la societaria, nos referimos a las acciones por incumplimiento contractual, acción de reclamación por daños, Derecho de la competencia, Derecho laboral, Derecho administrativo medioambiental, y cualesquiera otras herramientas jurídicas disponibles. Pese a ello, defender una teoría contractualista pura tampoco nos sirve para dar respuesta a la situación societaria actual. Sobre todo, tras la evolución surgida de la publicación de distintos estudios como el Informe Olivencia⁶⁶, el Informe Aldama⁶⁷, el Código Unificado de Buen Gobierno de 2006⁶⁸ en cuya concepción del objeto de la empresa ya se apreciaba cierta transformación “*hacer el máximo, de forma sostenida, el valor económico de la empresa*”, y en el cual ya se mencionaba la figura de los *stakeholders*. O tras la crisis económica de 2008, el Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas aprobado el 18 de febrero de 2015⁶⁹, en el que ya se aboga por un claro institucionalismo (Sanz Bayón, 2019:504) el cual se continúa en su reforma publicada en 2020⁷⁰. Fruto de todas estas recomendaciones y estrategias en el gobierno corporativo de las sociedades, es evidente la necesidad de que los administradores cubran intereses más allá de la simple maximización de la empresa en el largo plazo. Se aboga, por tanto, por una estrategia de creación de valor en la sociedad que favorezca en el corto, pero sobre todo en el largo plazo⁷¹, de manera que trabajadores, proveedores, clientes, acreedores y demás partes interesadas vean también resarcidos sus intereses al significar esto una mejora en la marcha de la sociedad. Es por ello, que en España se habla de una teoría contractualista con matices institucionalistas^{72/73}, en la cual encontramos numerosas luces y sombras por parte del legislador que en ocasiones ha obligado a ser precisado por los tribunales para adecuar el derecho al hecho⁷⁴.

⁶⁵ En este sentido Embid y Del Vals (2016:52) sostienen el rechazo a que “*otros intereses relevantes (nonshareholders o stakeholders) distintos de los del socio merezcan atención en el Derecho de sociedades*”. En términos parecidos véase Alfaro Águila Real (2016:218).

⁶⁶ El informe Olivencia fue la publicación que realizó en 1998 la comisión especial acordada por el consejo de ministros del gobierno de España para que estudiase la problemática de los consejos de administración de las sociedades que cotizan en bolsa, en cuyo punto 1.3 se relacionaba el interés social con la “*creación de valor para el accionista*”. Véase el Informe completo en el siguiente enlace: http://www.cnmv.es/Portal_Documentos/Publicaciones/CodigoGov/govsocot.pdf

⁶⁷ Años más tarde, la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas, también llamada Comisión Aldama, presentó el 9 de enero de 2003 un informe en el que se trataba este tema en términos parecidos al anterior, en concreto en su punto tercero apartado segundo expone: “*los administradores están sujetos a dos imperativos: maximizar la creación de valor, no entendido ni única ni principalmente como valor de cotización bursátil en un determinado momento*” Véase el Informe completo en: https://observatoriorisc.org/wp-content/uploads/2013/07/informe_Aldama.pdf

⁶⁸ La CNMV en cuya recomendación número 7, señala que el consejo de administración deben de proteger “*el interés común de los accionistas o, si se prefiere, en el interés del accionista común*”, y sigue diciendo: “*el interés de los accionistas proporciona una guía de actuación que habrá de desarrollarse respetando las exigencias impuestas por el Derecho (por ejemplo, en normas fiscales o medio – ambientales); cumpliendo de buena fe las obligaciones contractuales, explícitas o implícitas, concertadas con otros interesados, como trabajadores, proveedores, acreedores o clientes; y, en general, observando aquellos principios de responsabilidad social que la compañía haya considerado razonable adoptar para una responsable conducción de los negocios*”. Véase el Código completo en: https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/CodigoGov/Codigo_unificado_Esp_04.pdf

⁶⁹ De nuevo, la CNMV publica en 2015 el Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas en cuyo apartado II.3 y en su noveno principio se le impone al consejo de administración la obligación de promover el interés social. Además, en la recomendación 12, definen el interés social como “*la consecución de un negocio rentable y sostenible a largo plazo, que promueva su continuidad y la maximización del valor económico de la empresa*”; y continúa ampliando las obligaciones de estos señalando que “*además del respeto de las leyes y reglamentos y de un comportamiento basado en la buena fe, la ética y el respeto a los usos y buenas prácticas comúnmente aceptadas, procure conciliar el propio interés social con, según corresponda, los legítimos intereses de sus empleados, sus proveedores, sus clientes y los de los restantes grupos de interés que puedan verse afectados, así como el impacto de las actividades de la compañía en comunidad en su conjunto y en el medio ambiente*”. Véase el Código completo en: https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/CodigoGov/Codigo_buen_gobierno.pdf

⁷⁰ La CNMV vuelve a actualizar en 2020 el Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, para otorgar un mayor protagonismo a la información no financiera, la sostenibilidad, los riesgos reputacionales, el fomento de la presencia de mujeres en los consejos de administración y la clarificación de la remuneración de sus consejeros. En concreto, la información no financiera se trata en las recomendaciones 39, 42 y 45. Véase el Código completo en: https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/CodigoGov/CBG_2020.pdf

⁷¹ Sobre esto, Embid Irujo (2004) analiza la situación societaria tras la publicación de los ya mencionados Informe Olivencia (1998) e Informe Aldama (2003) ante los que no se puede negar la progresiva aparición de matices institucionalistas con la acentuación de la importancia del movimiento de la Responsabilidad Social Corporativa. En términos parecidos véase Paz-Ares Rodríguez (2004).

⁷² Por todas, Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de noviembre de 2007, del Ilustrísimo Vicente Luis Montes Penades (nº 1229/2007), en la cual se señala que “*uno de los derechos que configuran la condición de accionista es el de participar en el reparto del patrimonio resultante de la liquidación*” (artículo 48.2 (a) TRLSA). Se trata, sigue diciendo, de un “*derecho mínimo e inderogable, cuanto menos por medio de acuerdo de la Junta general sin o contra la voluntad de su titular*” (STS I de marzo de 1983). La línea discursiva de la sentencia, se centra en la consideración del derecho a participar en el reparto del patrimonio resultante de la liquidación (FJ II), derecho del que no cabe privar al socio sin su voluntad (artículo 48.2.a) LSA) pues constituye “*una violación patente del orden público*” (FJ XVI). Este razonamiento, a *sensu contrario* permite que la sociedad pueda destinar una “*moderada disposición de parte de los beneficios para alcanzar determinados fines estratégicos o el cumplimiento de fines éticos, culturales, altruistas siempre que exista un acuerdo unánime por parte de los socios*”. De mayor actualidad, véase las SSTs de 10 de noviembre de 2011 (RJ 2012/1372) y de 17 de enero de 2012 (RJ 2012/4981).

⁷³ Embid Irujo (2006:72) en términos parecidos señala: “*en España predomina una visión contractualista del interés social que conduce a la doctrina a identificarlo con el interés común de los socios, en el marco de una orientación tendente a incrementar los beneficios y la participación de los socios en su reparto. No obstante, conforme a lo que establece el art. 127 bis LSA, es perfectamente posible defender una visión más institucional, de manera que el interés social entendido, de acuerdo con la citada norma, como «interés de la sociedad» ampare la posición jurídica de otros sujetos conectados a la sociedad (stakeholders)*”.

⁷⁴ En la práctica, la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 22 de noviembre de 1991 zanjó la controversia permitiendo la inscripción en el registro mercantil de una modificación estatutaria en la sociedad anónima MAPINCO, S.A., en cuyo objeto social se comprometían a aportar un porcentaje no superior al 5% de su beneficio anual a fundaciones benéficas de Mapfre. Sobre todo,

Por todo lo expuesto, podemos señalar que nos encontramos ante un modelo de gobierno corporativo con integración pluralista de intereses sobre una base voluntaria en los estatutos sociales⁷⁵. Por lo tanto, el fin o misión de una sociedad presuntamente será obtener un lucro para sus socios, aunque siguiendo la teoría contractualista o la doctrina *shareholder*, se podrá acudir a la modificación estatutaria del objeto social para perseguir otros intereses distintos a los exclusivamente económicos o crematísticos si así viene establecido en los estatutos sociales. Además, este interés social ampliado, representante de la mayoría de los intereses particulares de los socios, gracias a los matices introducidos por la teoría institucionalista podrá perseguir un interés pluralista de una colectividad superior a los socios (los *stakeholders*). De manera que, una sociedad puede establecer en sus estatutos sociales dentro del apartado del objeto social con precisión y claridad la misión que perseguirá con su actividad económica, con el objetivo de protegerla de aumentos de capital y cambios de liderazgo, tanto en el corto como en el largo plazo⁷⁶.

Una última cuestión de interés jurídico a este respecto, aparece al plantear si en el caso de una sociedad titular de una empresa que quiera calificarse como Empresa B, la modificación de la cláusula sobre el objeto social en los términos propuestos por B Lab da a los socios un derecho de separación de la entidad. Recordemos que el artículo 346.1.a LSC establece que los socios que no hubieran votado a favor del correspondiente acuerdo de modificación estatutaria tendrán derecho a separarse de la sociedad de capital en el caso de “sustitución o modificación sustancial del objeto social”. La toma de decisión al respecto no es sencilla. Por un lado, la modificación del artículo de los estatutos que propone B Lab a las entidades que se quieran acreditar como Empresas B no sustituye o modifica el objeto social original, es decir, las actividades que va a realizar la empresa (compraventa de inmuebles, venta al por menor de productos alimentarios, etc.), sino que sólo trata de aclarar que para llevarlo a cabo velará por la generación de un impacto social positivo para la sociedad, las personas vinculadas a ésta y el medioambiente. Por tanto, en principio, parece claro que esto no supone una sustitución o modificación sustancial del objeto social. Pero, por otro lado, hay que tener en cuenta que esta amplitud del interés social puede significar una disminución de los beneficios que obtengan los socios, con lo que puede conllevar un perjuicio económico para estos. La respuesta para esta autora, la cual no puede tomarse sino como una reflexión de limitado alcance, es que una modificación como la propuesta por B Lab, que afecta a el cómo se ha de lograr el objeto social de la entidad, no significa, con carácter general, que los socios tengan un derecho legal de separación, porque esto mismo ocurre en muchas entidades que desarrollan políticas activas en el ámbito de la responsabilidad social corporativa y no les otorga a los socios un derecho de separación. Además, no puede obviarse que el precepto de la LSC aplicable mencionado anteriormente habla de “sustitución” o modificación “sustancial” del objeto social y en opinión de esta autora en la modificación estudiada no nos encontramos ante ninguna de estas situaciones.

4.2.1.2. Ampliación del ámbito de actuación de los administradores sociales

Una vez que se ha fijado que para el desarrollo del objeto social la sociedad debe velar por otros intereses distintos a los de sus socios, parece oportuno habilitar y obligar a los administradores a actuar en consecuencia. En este sentido, la segunda modificación estatutaria que exige B Lab es añadir la siguiente cláusula de estilo en los artículos destinados a regular el órgano de administración: *“En el desempeño de su cargo, los administradores deberán tener en cuenta en sus decisiones y actuaciones los efectos de dichas decisiones o actuaciones con respecto a los intereses de (i) los socios, (ii) los empleados de la Sociedad y de sus filiales; (iii) los clientes, proveedores y otras partes directa o indirectamente vinculadas a la Sociedad, como por ejemplo, la comunidad en donde, directa o indirectamente, opera la Sociedad. Asimismo, deberán velar por la protección del medio ambiente local y global y por los intereses de la Sociedad en el corto y largo plazo”*.

La función de los administradores es proteger armónicamente el interés perseguido por la sociedad, lo cual al ampliarse más allá del de maximización de beneficios de los socios, no se convierte en una tarea sencilla, pues al ponderar los distintos intereses inevitablemente se estará realizando una designación de recursos del patrimonio a actividades que pueden no suponer un incremento patrimonial para los socios⁷⁷.

reflexionaban sobre ello en su Fundamento Jurídico Tercero *“ciertamente, en la configuración legal del tipo social de la anónima, se reflejan como elementos caracterizadores de la misma el ánimo de obtener una ganancia común y partible mediante el desenvolvimiento de la actividad societaria y su posterior reparto entre los socios que la integran (vid. artículos 1.665 del Código Civil, 116 del Código de Comercio, 48 a) y 213 de la Ley de Sociedades Anónimas). Ahora bien, estas notas definidoras no contradicen la posibilidad de que la sociedad anónima -entidad dotada de capacidad general para realizar cualquier acto de la vida compatible con su específica naturaleza (vid. artículo 7 de la Ley de Sociedades Anónimas) cumpliendo deberes no exigibles de solidaridad social, contribuya gratuita y voluntariamente, como cualquier persona física, a la satisfacción de fines de interés general, mediante aportaciones que por su moderación y marginalidad no comprometan la preponderancia de aquel sustancial objetivo lucrativo”*.

⁷⁵ Seguimos aquí la perspectiva aportada por Esteban Velasco (en Roncero, 2019).

⁷⁶ Tal y como señalan Clark & Babson (2012:834) los administradores han de tener en cuenta los objetivos fijados los estatutos de la sociedad, de manera que se persiga la misión de la empresa a la par que la búsqueda de la máxima rentabilidad para el accionista.

⁷⁷ Sobre la ampliación de la discrecionalidad de los administradores puede verse Hernando Cebría (2016:30) el cual señala la necesaria modificación de los estatutos ante la dificultad añadida que comprende esta figura híbrida, con intereses heterogéneos sin jerarquía aparente.

Por ello debemos considerar que el interés social cumple entre nosotros una función esencial de delimitación de conductas permitidas y prohibidas⁷⁸ ya que una conducta opuesta a este podría conllevar sanciones⁷⁹, convirtiéndose así en un parámetro de actuación para los propios administradores. En este sentido, en la LSC, se encomienda a los administradores sociales las labores de gestión y representación de la sociedad (209 LSC) y en el capítulo III se desarrollan los deberes de los administradores sociales, entre los que se destaca su actuación diligente y leal⁸⁰ en conformidad con el objeto social de la entidad (artículos 225-228 LSC)⁸¹. Por último, es necesario hacer mención al artículo 204 de LSC en el cual se señalan como impugnables los acuerdos que sean contrarios o lesionen el interés social aún cuando se impongan de manera abusiva por la mayoría⁸².

4.2.2. Cumplimiento de las obligaciones de la ley de sociedades con propósito que, en su caso, le sea aplicable

Además de los requisitos estatuarios analizados, B Lab como propulsor del fenómeno normativo de las *benefit corporations* impone como requisito indispensable que las B Corp que se certifiquen en un país con este estatuto jurídico aprobado se constituyan como tales (o adopten el compromiso de hacerlo en el plazo máximo de dos años). Con todo, el sello B Corp es una certificación privada que la fundación B Lab entrega a las empresas que superan la Evaluación B y cumplen los demás requisitos, a partir de la firma de acuerdos contractuales anteriormente analizados. De esta certificación privada, surgen responsabilidades contractuales cuya obligatoriedad está ligada a la propia voluntariedad entre las partes⁸³, y cuyo incumplimiento derivará en la facultad de resolver el contrato anticipadamente por una de las partes, es decir que, en ese caso, B Lab podrá retirar la acreditación de B Corp.

De manera paralela a esta certificación privada, hay que reconocer los impulsos de B Lab por promover en el plano legislativo, normas o proyectos de ley que asumen en su estatuto jurídico ser empresas con “un beneficio”, “un propósito” o “una misión”. Concretamente, en Estados Unidos se suelen denominar *Public Benefit Corporations* o *Benefit Corporation*, mientras que en Latinoamérica se las reconoce como *Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo* (BIC) y en Italia son conocidas como *Società Benefit* (SB), en Francia como *Société à Mission*. En España, los propulsores del incipiente movimiento legislativo han acuñado el término *Sociedades con Propósito Colectivo* (SPC).

Cabe destacar que las distintas denominaciones derivan de una traducción más o menos directa del concepto anglosajón *Benefit Corporations*, el cual ha sido utilizado como modelo jurisdiccional originario que sirve de base a todas las demás y del que muchas han optado por leves modificaciones tras su traducción del inglés (Zavala, 2013). A partir de esto, podemos observar dos formas de empresas con propósito, unas por certificación privada (*Certified B Corp*) y otras por tipo legal (*Benefit Corporation*)⁸⁴, de las que derivan distintas exigencias a los poderes públicos^{85/86}. Las primeras, las B Corp aspiran a que les “dejen existir”⁸⁷,

⁷⁸ Siguiendo a Sánchez-Calero Guilarte (2002:1657). También señala el mismo autor (en Alonso Ledesma, 2006:711) que “*el respeto al interés social ya no es solo un criterio orientador, sino también evaluador de una diligente y leal administración, (...), que lo convierte en un principio permanente y cotidiano que se proyecta sobre la gestión ordinaria*”. Embid y Del Vals (2016: 53) en términos parecidos indican que “*de la definición del interés social depende, entonces, la determinación del destinatario de los deberes, en particular, la concreción de a quién deben su lealtad los administradores*”.

⁷⁹ Este deber de lealtad se establece en el artículo 227.1 LSC como el deber de “*desempeñar el cargo con la lealtad de un fiel representante, obrando de buena fe y en el mejor interés de la sociedad*”. A este respecto puede verse Díaz Moreno (2015).

⁸⁰ Véase Hernando Cebría (2015) El cual realiza un análisis de los distintos deberes y responsabilidades que los administradores sociales tienen encomendados en las sociedades de capital.

⁸¹ En concreto, en el artículo 226 LSC, bajo la rúbrica “protección de la discrecionalidad empresarial”, se incorpora expresamente la aplicación de la americana *business judgement rule*, como estándar de diligencia exigida al administrador (buena fe, ausencia de conflicto de interés, información suficiente y procedimiento adecuado en la toma de decisiones. Destacar que estos elementos diligencia exigida son elementos “mínimos” ya que estatutariamente podrían ampliarse o complementarse. Véase Alonso Ureba (1990:656).

⁸² El artículo 204.1 LSC dice así “*son impugnables los acuerdos sociales que sean contrarios a la Ley, se opongan a los estatutos o al reglamento de la junta de la sociedad o lesionen el interés social en beneficio de uno o varios socios o de terceros. La lesión del interés social se produce también cuando el acuerdo, aun no causando daño al patrimonio social, se impone de manera abusiva por la mayoría. Se entiende que el acuerdo se impone de forma abusiva cuando, sin responder a una necesidad razonable de la sociedad, se adopta por la mayoría en interés propio y en detrimento injustificado de los demás socios*”. Destacar, que, en caso de un acuerdo impugnado por razón del interés social, siguiendo a Paz-Ares Rodríguez (2015:64) se requerirá de una infracción del deber de lealtad, así como de una verdadera lesión al interés social.

⁸³ En este sentido, véase los arts. 1.091 y 1.278 del Código Civil, estableciendo el principio *pacta sunt servanda*, inspirándose el ordenamiento español en esta tesis fundamental de Derecho Internacional. El cual, está contemplado en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, cuyo art. 26 señala “*todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe*”. Así como en el preámbulo de la carta de las Naciones Unidas cuyo art. 2 párrafo segundo dice “*Sus miembros cumplirán de buena fe las obligaciones contraídas por ellos de conformidad con dicha carta*”. Para un estudio detenido del tema véase O’Callaghan (2012).

⁸⁴ Es preciso señalar que en la elaboración de este estudio, ante la existencia de diferente terminología para los mismos fenómenos, se ha decidido usar “B Corp” para referirnos a las empresas certificadas privadamente por la fundación B Lab y “Benefit corporation”, para aludir a las empresas que responden al tipo jurídico legislativo.

⁸⁵ Cabe destacar que estas figuras no son estancas, sino que nos encontramos con B Corp acreditadas por B Lab que posteriormente han sido reconocidas como Benefit Corporation (Kickstarter, Farmigo, King Arthur Flour, Klean Kanteen, Greyston Bakery y Sun Light & Power, por mencionar algunas), y de manera contraria también existen Benefit Corporation, que seguidamente a su reconocimiento legal, se certificaron como B Corps (Patagonia, Turnstile Tours, American Prison Data Systems, Gilded Rogue Enterprises, Evox Television, y Urbane & Gallant, entre muchas otras).

mientras que la segunda tendencia defiende contar con una figura legal, que tipifique esta clase de empresas, las registre y reconozca públicamente la función social que desempeñan en su actividad diaria.

Con ánimo de simplificar la acreditación para las empresas que estén valorando certificarse, B Lab ha elaborado una herramienta online⁸⁸ que, introduciendo el país y el tipo legal por el que se configura la empresa, muestra si en ese país existe legislación *Benefit Corporation* promulgada, y por tanto instará a que adopte tal estatuto jurídico (o que tenga en cuenta que cuenta con un plazo máximo de dos años para hacerlo); o si por el contrario no existe normativa específica, indica los requisitos a cumplimentar por la empresa para certificarse.

Hasta ahora, el número de países que han optado por aprobar leyes sobre *benefit corporations* es limitado. Cuatro países latinoamericanos⁸⁹: Colombia en 2016, Ecuador y Perú en 2018 y Uruguay en 2021 (Argentina y Chile cuentan con proyectos pendientes de aprobación). En Europa se regulan en Italia desde 2015 y Francia desde 2019. En África está regulado desde 2021 en la República de Ruanda. Por su parte en Canadá, la provincia de la Columbia Británica desde 2020 tiene una ley de este tipo. Sin embargo, es en Estados Unidos de América donde el fenómeno de la regulación legal de este tipo de entidades está más desarrollado con diferencia, 37 de los 50 estados de EE.UU.⁹⁰ cuentan con una ley especial para las *benefit corporations* (y existen actualmente 4 proyectos de ley)⁹¹. Aunque no hay total similitud en las regulaciones de cada estado, todas las leyes responden en mayor o menor medida a la corriente general marcada por B Lab y a su modelo de legislación *Model Act Benefit Corporation Legislation*⁹². Esta ley modelo, en particular, exige que los estatutos, funcionamiento y actividades de las *benefit corporations* cumplan las siguientes condiciones:

- las sociedades han de ser empresas comerciales (*business corporations*), profesionales o cooperativas que tengan un ánimo de lucro reconocido § 201.
- los estatutos sociales han de definir en el objeto social un interés de beneficio e interés público, dirigido a los *stakeholders* y con un “propósito o misión” 93§ 102 y §103.
- han de publicar un *Annual Benefit Report*, aunque con distintas exigencias de auditoría y transparencia según el país en el que se regule § 401(c).

A continuación, en la tabla (*Tabla 2*) se exponen los resultados de un análisis comparado de las regulaciones *benefit corporations* existentes en el mundo. Para ello, la autora ha partido de la legislación modelo aportada por B Lab, e identificando sus características principales, como pueden ser las formas jurídicas que pueden adoptar estas sociedades, la misión o propósito al que se comprometen, si ese propósito o misión está sometido a evaluación de terceros ajenos a ellos, si el informe de impacto ha de estar auditado o/y el grado de transparencia del mismo, si existen sanciones por incumplimiento del propósito y si en el país estudiado se ofrecen subvenciones o ayudas públicas para las sociedades que adopten este estatus; se han ido comparando entre sí según la configuración legal adoptada en cada país. Cabe destacar, que salvo en el caso estadounidense (que veremos a continuación), se han estudiado todas las legislaciones *benefit corporations* existentes en el mundo a fecha del estudio (diciembre, 2021).

Por último, antes de dar paso al análisis de la *Tabla 2*, es necesario detenerse en el caso estadounidense, región del mundo que destaca por ser el origen de este fenómeno tanto en el plano privado (certificación B Corp) como en el público (regulaciones *benefit corporations*). Pese a que la mayoría de estados de esta región han adoptado un estatuto jurídico parecido al propuesto en el *Model Act Benefit Corporation Legislation* por B Lab, existe un segundo modelo, adoptado en cinco estados (Colorado, Delaware, Kansas,

⁸⁶ Ante la confusión entre ambos términos, B Lab ha creado una página web en la que se explica el funcionamiento de las *Benefit Corporation* y las principales diferencias entre estos: <https://benefitcorp.net>.

⁸⁷ Cómo señala Alcalde Silva (2018), las B Corp, como movimiento privado aspiran a formar parte en el mercado sin ventajas ni preferencias, únicamente han de estar protegidas de los eventuales problemas internos al dar preferencia a otros objetivos estatutarios diferentes al ánimo de lucro.

⁸⁸ Se puede acceder a esta herramienta a través del siguiente link: https://bcorporation.net/certification/legal-requirements?field_lr_country_tid_selective=35&field_lr_corporate_structure_tid_selective=All&field_lr_state_tid_selective=All&field_lr_publicly_traded_owned_value_selective=All.

⁸⁹ Véase el estudio comparado realizado por Connolly, Mujica & Noel (2020), en el cual se analizan los desafíos existentes en torno a la regulación de las BIC en Latinoamérica, los distintos modelos legales existentes y los proyectos pendientes de aprobación.

⁹⁰ Para una buena aproximación a un estudio comparado de las distintas leyes *benefit corporations* estadounidenses véase Murray (2015) y el apéndice B del White Paper, Clark & Vranka (2013). En este último se aporta un cuadro resumen en el que se recogen todas las legislaciones estadounidenses y se comparan entre sí distintas características, como por ejemplo puede ser la búsqueda de un objeto social general o específico, la incoación de procedimientos, sanciones o penas en caso de falta de cumplimiento del objeto social, la publicidad del informe de impacto, entre otros.

⁹¹ Estos datos son de diciembre 2021, para su actualización se recomienda acudir a la página web de B Lab: <https://benefitcorp.net/policymakers/state-by-state-status?state=0>.

⁹² La última versión actualizada publicada por B Lab y los abogados B de *Drinker Biddle & Reath* se puede consultar en: <https://benefitcorp.net/sites/default/files/Model%20benefit%20corp%20legislation%204.17.17.pdf>.

⁹³ Este interés se denomina *general public benefit purpose*, cuya traducción sería “propósito de beneficio público general”, y han de darle prioridad sobre cualquier otro interés o factor que haya declarado. Este interés, además es el que tiene que aparecer identificado en su acta constitutiva (Frederick, 2017: 71).

Kentucky y Tennessee) que presenta diferencias sustanciales con la propuesta por la fundación privada⁹⁴. Por ello, para estudiar el caso americano, la autora ha decidido analizar el *Model Act* y legislación del estado de Delaware⁹⁵ como ejemplo de los dos modelos encontrados.

Tabla. 2. Comparativa regulaciones *benefit corporations*.

	MODELO LEGISLACIÓN -REGIÓN	FECHA PROMULGACIÓN	DENOMINACIÓN LEGAL	FORMA JURÍDICA	MISIÓN/PROPÓSITO	EVALUACIÓN EXTERNA DE IMPACTO	AUDITORÍA DEL INFORME ANUAL DE IMPACTO	PUBLICACIÓN DEL INFORME DE IMPACTO	PECUNIARIAS POR INCUMPLIMIENTO	AYUDAS PÚBLICAS
MODELO LEGISLACIÓN	<i>Model Act</i> B Lab	-	<i>Benefit Corporations</i>	Sociedades mercantiles	Social M. Ambiente	Sí	No	Público en general (página web) Socios Adm. Pública	No	No
AMÉRICA DEL NORTE	Delaware ⁹⁶	2013	<i>Public Benefit Corporations (P.B.C)</i>	Sociedades mercantiles (excl. Coop)	Social M. Ambiente Comunidad	No	No	No	No	No
	Columbia Británica (Canadá) ⁹⁷	2020	<i>Benefit Companies</i>	Sociedades mercantiles (excl. Coop)	Social M. Ambiente Comunidad	Sí	No	Público en general (página web) Socios	No	No

⁹⁴ Este segundo modelo se inició en el estado de Delaware fomentado por su colegio general de abogados (*Delaware State Bar Association*). Estos, copiaron algunas ideas de la propuesta de B Lab y las incorporaron a un modelo diferente en el que se pudiesen desarrollar los valores propuestos, pero de una forma más atractiva para el accionista y menos rígida. Véase Alexander (2018:67) para más información.

⁹⁵ Debido a la dispersión normativa expuesta en Estados Unidos, se torna una tarea compleja estudiar aspectos tan simples como saber el número exacto de *benefit corporations* en cada Estado o dilucidar el estado que cuenta con más empresas con este estatuto jurídico. Por ello, la autora siguiendo a Alexander (2018:67) ha decidido escoger el país de Delaware como ejemplo de este segundo modelo legislativo ocurrido en Estados Unidos, cuyas cifras ascienden a más de 1.000 *benefit corporations* aprobadas.

⁹⁶ Ley del Senado de Delaware N° 47 de 2013 por la que se introduce el apartado (Subchapter XV. Public Benefit Corporations) en el Capítulo I - Derecho mercantil en el título 8 dedicado a las empresas. Disponible en: <https://delcode.delaware.gov/title8/c001/sc15/>.

⁹⁷ Ley de junio de 2020 por la que se modifica la ley de sociedades mercantiles (*Business Corporations Act*) y se introduce el capítulo 57 para regular esta figura. Disponible en: [https://www.bclaws.gov.bc.ca/civix/document/id/complete/statreg/02057_03b/search/CIVIX_DOCUMENT_ROOT_STEM:\(benefit%20companies\)?1#hit1](https://www.bclaws.gov.bc.ca/civix/document/id/complete/statreg/02057_03b/search/CIVIX_DOCUMENT_ROOT_STEM:(benefit%20companies)?1#hit1).

AMÉRICA DEL SUR	Colombia ⁹⁸	2019	<i>Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (BIC)</i>	Sociedades mercantiles (excl. Coop)	Social M. Ambiente Comunidad Trabajadores*	Sí	Pública	Público en general (página web) Adm. Pública	Sí	Sí
	Ecuador ⁹⁹	2020	<i>Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (BIC)</i>	Sociedades mercantiles (excl. Coop)	Social M. Ambiente	Sí	Pública	Público en general (página web) Adm. Pública	No	No
	Perú ¹⁰⁰	2020	<i>Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (BIC)</i>	Sociedades mercantiles (excl. Coop)	Social M. Ambiente	Sí	Pública	Público en general (página web) Socios Adm. Pública	Sí	No
	Uruguay ¹⁰¹	2021	<i>Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (BIC)</i>	Sociedades mercantiles (excl. Coop)	Social M. Ambiente	Sí	-	-	-	-
EUROPA	Italia ¹⁰²	2015	<i>Società Benefit</i>	Sociedades mercantiles	Social M. Ambiente Comunidad Trabajadores	Sí	Pública	Público en general (página web) Adm. Pública	No	No
	Francia ¹⁰³	2019	<i>Société à</i>	Sociedades		Sí	Pública	Público	Sí	No

⁹⁸ Ley 1.901 de 2018, por medio de la cual se crean y desarrollan las sociedades comerciales de Beneficio e Interés Colectivo (BIC), disponible en: https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201901%20DEL%2018%20DE%20JUNIO%20DE%202018.pdf?TSPD_101_R0=0883a32c4dab200068db1a8ab068a710891870427974c9b44a69e9d979d0fbabe8896bd278dbe0460856495d5c1450003f5d05a39d381de2771fb88f057f3c66c498d6f0227d7bd3fe717c9cd02dc41bc7ab434b0dd5a0062934dbe485efd9151f18fea6286cabe572cee6170abace03b90fe94f69a70d86c591eb3b02a3. Reglamento 20146 de 12 de noviembre del 2019, por el que se reglamentan las Sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo, disponible en: <https://www.mincit.gov.co/mincit/media/Documentos/docs/Decreto-2046-de-2019.pdf>.

⁹⁹ Ley orgánica de emprendimiento en innovación N° 151 de 28 de febrero de 2020, por la cual se modifica la ley de compañías y de añaden una sección sin enumerar de las empresas de beneficio e interés colectivo, disponible en: https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf.

¹⁰⁰ Ley N° 31.072 del Congreso de la República denominada Ley de sociedad de beneficio e interés colectivo (sociedad BIC), disponible en: <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/ley-de-la-sociedad-de-beneficio-e-interes-colectivo-socieda-ley-n-31072-1905747-1>. Cabe destacar que en Perú, además cuentan con un reglamento de desarrollo aprobado, el Decreto Supremo N° 004-2021 que aprueba el Reglamento de la Ley N° 31.072, Ley de la Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (sociedad BIC), disponible en: <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/decreto-supremo-que-aprueba-el-reglamento-de-la-ley-n-31072-decreto-supremo-n-004-2021-produce-1929774-4>.

¹⁰¹ Ley N° 19969, del 23 de julio de 2021, de creación de las sociedades de beneficio e interés colectivo (BIC), disponible en: <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/19969-2021/1>. Cabe destacar que esta ley está pendiente de reglamentación, y por lo tanto habrá que esperar al desarrollo de este para poder terminar de confeccionar la tabla en este país.

¹⁰² Decreto Legge 1882 del 17 Aprile 2015 sulle Società Benefit, disponible en: <https://www.senato.it/service/PDF/PDFServer/BGT/00934858.pdf>. Se puede acudir a la autora Stella Ritcher (2017) o Ventura (2016) para profundizar en esta figura.

			<i>Mission</i>	mercantiles	Social M. Ambiente			en general (página web) Adm. Pública		
ÁFRICA	Ruanda ¹⁰⁴	2021	<i>Community Benefit Company (CBC)</i>	Sociedades mercantiles (excl. Coop)	Social M. Ambiente	No	No	Público en general (página web) Socios	No	(Pendiente) ¹⁰⁵

Fuente: elaboración propia

En primer lugar, procedemos a realizar un estudio general de la *Tabla 2*, a partir de la cual podemos observar que las regulaciones *benefit corporations* presentan numerosas similitudes, ya que todas parten del modelo aportado por B Lab. Así mismo, todas nacen para dar respuesta al cuarto sector, es decir a empresas que buscan un ánimo de lucro (con la misma intensidad con la que se comprometen con otros objetivos), con lo cual en ninguna de estas tienen cabidas las sociedades de tipo no lucrativo. Es por eso, que en muchas de las regiones estudiadas se excluyen las cooperativas, ya que tanto en Colombia¹⁰⁶, Ecuador¹⁰⁷ y Perú¹⁰⁸, estas se configuran como sociedades sin ánimo de lucro. Además, vemos que tampoco pueden configurarse las cooperativas como *benefits corporations* en Delaware, Columbia Británica, Uruguay y Ruanda; estados o regiones en los que se configuran siguiendo un modelo asociativo distinto a las sociedades comerciales. Por lo que respecta a la misión, todas las legislaciones persiguen objetivos sociales y medioambientales; ampliándose estos en Columbia Británica y Delaware, donde se añaden preocupaciones ligadas a mejorar la comunidad en la que operan y en Colombia e Italia, donde además de todos los mencionadas se pretende también cubrir aspectos favorables a sus trabajadores. Con relación a la medición del impacto generado, es destacable que salvo en Delaware y Ruanda, se exige que sea evaluada anualmente por un tercero independiente a la empresa. Mientras que hay países que van más allá requiriendo de una auditoría por un organismo autorizado del informe de impacto anual como es el caso de Colombia, Ecuador, Perú, Italia y Francia. En materia de transparencia, en la mayoría de países se exige la publicidad del informe de impacto tanto internamente (entre sus socios), como externamente (poniéndolo a disposición del público general en su página web y facilitando una copia en el registro administrativo correspondiente). Siguiendo con la comparación general podemos destacar que exclusivamente aparecen sanciones pecuniarias ante el incumplimiento del propósito adoptado por la empresa en Colombia y Francia. Por último, Colombia es el único país en el que se establecen ayudas, subvenciones y preferencias en la contratación pública para este tipo de sociedades, sin perjuicio de que en Ruanda está pendiente de regularse por orden ministerial.

En segundo lugar, si nos detenemos por continentes, podemos atisbar reflexiones interesantes. Del panorama norteamericano vemos que los dos modelos analizados presentan similitudes y diferencias sustanciales. Respecto a sus similitudes, señalar que ambos modelos buscan un objetivo o propósito parecidos, encaminados a buscar un impacto positivo en la sociedad en la que operan a nivel social y

¹⁰³ *Loi N.º 2019-486. Le plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises.* Disponible en: https://www.legifrance.gouv.fr/download/file/5TNW8eSKiIMSXUmIwkm2leZ-PkK9A6thiDb3sgQcNsM=/JOE_TEXTE. Para un estudio detallado de esta figura normativa véase Hiez (2017) y posteriormente del mismo autor, Hiez (2020).

¹⁰⁴ Ley N.º 4 ter del 08 de febrero de 2021, por la que se añade el capítulo trece a la ley de sociedades mercantiles, disponible en: <https://gazettes.africa/archive/rw/2021/rw-government-gazette-dated-2021-02-08-no-4ter.pdf>.

¹⁰⁵ En el artículo 269 se señala que por orden ministerial se establecerán beneficios para los socios de este tipo de sociedades, aunque a día de hoy (diciembre, 2021) aún no se ha publicado.

¹⁰⁶ Esta característica de las cooperativas en Colombia se establece en el artículo cuarto de su Ley de Cooperativa, n.º 79 de 1988. Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=9211>.

¹⁰⁷ Tal y como se establece en la definición de las cooperativas enunciada en el artículo 34 de la Ley Orgánica de economía popular y solidaria de 10 de mayo de 2011, disponible en: <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>.

¹⁰⁸ De conformidad con el artículo 3 del Texto Único Ordenado de la Ley General de Cooperativas, decreto supremo N.º 074-90-TR de diciembre de 1990. Disponible en: [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/0C8229556E3DC60305257B5C0051906C/\\$FILE/DECRETO_SUPREMO_Nº_074_90_TR.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/0C8229556E3DC60305257B5C0051906C/$FILE/DECRETO_SUPREMO_Nº_074_90_TR.pdf).

medioambiental. Mientras que, si analizamos sus diferencias, en Delaware se añade *public* en la denominación, se excluyen las cooperativas¹⁰⁹ y se presenta un modelo más permisivo para la empresa en sí y menos transparente, ya que carecen de la obligación de realizar un informe de impacto anual (exclusivamente les obligan a informar bianualmente a sus accionistas sobre la consecución o no del objetivo marcado), ni por tanto tener que publicarlo. En cambio, en América del Sur las diferencias entre las distintas legislaciones se presentan más sutiles, siendo Colombia el país que presenta mayores exigencias para las sociedades que quieran constituirse según esta figura¹¹⁰, aunque también es el único país que ofrece beneficios, como el acceso preferencial a líneas de crédito públicos o un tratamiento fiscal favorable de los dividendos repartidos entre los trabajadores en el impuesto de la renta personal de estos, entre otros (Artículo 2.2.1.15.2 RD). Para terminar esta parte, mencionar que en el continente europeo salvando que en Francia legalmente se enumeran las sanciones por falta de incumplimiento el informe de impacto, las legislaciones son muy parecidas.

Por último, para finalizar este epígrafe sobre Derecho comparado cabe señalar que la gran mayoría de ordenamientos del mundo no han considerado oportuno regular legalmente a las *benefit corporations* o figuras asimiladas, destacando la ausencia de regulación en Australia¹¹¹ y Canadá¹¹², entre los cuales suman casi un 20% de las B Corp mundiales. Con menor presencia, pero igualmente significativos los ejemplos de Portugal¹¹³ y Suiza¹¹⁴. En España¹¹⁵ existe un incipiente movimiento legislativo que desde B Lab Spain se está fomentando con la publicación del Libro Verde (Molina, 2021), y la firma a favor del manifiesto de las

¹⁰⁹ Cabe destacar que en el caso concreto de Delaware las P.B.C. se desarrollan dentro del código de sociedades (Título 8) mientras que las cooperativas exclusivamente aparecen reguladas las de trabajo asociado en el Título 6, de los actos de comercio. Por lo tanto, al no ser consideradas sociedades no podrían constituirse como P.B.C. Esta situación no se podría extrapolar a todos los países del segundo modelo sino que habría que estudiar la situación normativa para cada caso, por ejemplo si estudiásemos el caso de Colorado veríamos que efectivamente existen las *Public Benefit Cooperatives* (PB.Coop.).

¹¹⁰ En el artículo segundo de la ley BIC Colombiana se establece un amplio listado de obligaciones que, entre otras, tienen que cumplir este tipo de sociedades. Entre ellas, podemos destacar las siguientes: establecer una remuneración salarial razonable para sus trabajadores, establecer subsidios para capacitar y desarrollar a sus trabajadores, crear opciones para que los trabajadores tengan participaciones en la sociedad, contar con un manual de empleados, flexibilidad y opción de teletrabajo, fomentar la equidad y diversidad, realizar auditorías ambientales anuales, supervisar las emisiones de gases invernaderos, realizar programas de reciclaje o de reutilización de desperdicios, contar con sistemas de iluminación energéticamente eficientes, implementar prácticas de comercio justo, entre otras.

¹¹¹ Considerando que el 10% de las B Corp mundiales se localizan en Australia, es especialmente llamativo comprobar que no cuentan con una estructura legal específica para este tipo de empresas, y no por que no lo hayan intentado (el lobby de B Lab lleva desde el año 2013 presionando), sino porque los operadores económicos se han mantenido firmes en la falta de necesidad de esta (Kirti Sharma & Marshall, 2020). El 4 de diciembre de 2019, la Comisión Australiana de Reforma Legislativa (ALRC) emitió un informe en el que afirmaba la necesidad de una investigación sobre las estructuras de las empresas sociales con fines específicos. En esta investigación se consideraría, si las estructuras corporativas existentes deberían adaptarse para que una empresa social pudiera funcionar eficientemente, o si se necesitaban estructuras corporativas completamente nuevas. Finalmente, se decidió que Australia ya contaba con herramientas legales suficientes para que las empresas en función de su configuración *for-profit* o *non-for-profit* se constituyesen de acuerdo con sus estatutos sin necesidad de una nueva figura legal y respondiesen a un objeto social amplio que procurase los intereses de sus stakeholders (Act 2001 (Cth) s 125(2)). La investigación realizada concluyó con la publicación de la guía *The Future of Law Reform: A suggested program of work 2020-2025*, por parte del Gobierno de Australia. Disponible en: https://www.alrc.gov.au/wp-content/uploads/2019/11/Future-of-Law-Reform-Final-Report_v3web.pdf.

¹¹² Canadá destaca no sólo por ser el segundo país después de Estados Unidos en el que se certificó una B Corp, sino por albergar un 7% de todas las empresas certificadas a nivel mundial. A pesar de que a nivel nacional carecen de un tipo legal específico para este tipo de empresas, gracias a su tradición legal pionera y novedosa en materia de intereses para los *stakeholders* y a su orientación constante al fomento de las empresas sociales (nacionalmente cuenta con cinco tipos de empresas sociales: cooperativas, *community development/interest organizations*, *non-profit organizations*, *first nations businesses* y *business with social mission*), presenta herramientas suficientes para que las B Corp se desarrollen sin requerir de un estatuto jurídico propio. En la Ley Federal de Sociedades Comerciales de Canadá (CBCA) se refleja un modelo centrado en el interés de la empresa (*interest of the corporation*) en el cual los accionistas carecen de prioridad sobre las demás partes interesadas. Sobre esto, el Tribunal Supremo de Canadá ha establecido que “...las preocupaciones propias de los administradores de las empresas no se limitan a los beneficios a corto plazo o al valor de las acciones, sino que, la empresa permanentemente ha de estar mirando pos sus intereses en el largo plazo” (BCE Inc., 3S.C.R. Párrafo 38). Diferentes autores, entre ellos Liao (2017), critican y desaconsejan la adopción de una figura legal específica para las B Corp, por que consideran que sería redundante, y podría dar lugar a errores al compararse con la propia ley mercantil canadiense en la que ya tienen cabida aspectos más favorables para los *stakeholders* que las *public benefit* estadounidenses.

¹¹³ País pionero de esta flexibilidad en el objeto social es Portugal, cuyo código mercantil defiende la coexistencia del sector privado con el público (art. 81. (b) CRP) a la vez que impone que el objetivo de una empresa privada es obtener beneficios para distribuirlos entre sus socios (art. 980 Código Civil Portugués), persiguiendo un “*interesse comercial*” configurado de manera mucho más amplio que el simple interés lucrativo (Abreau, 2019: 31-33). Por todo ello, diferentes académicos defienden que la creación de un estatuto jurídico propio para las *benefit corporations* es innecesario ya que la “novedad” que esta añade en otros ordenamientos jurídicos en Portugal ya está cubierta con las leyes existentes.

¹¹⁴ En este sentido, puede verse también el ejemplo de Suiza, país en el que en dos ocasiones lo operadores económicos rechazaron una ley *benefit corporation*. El primer intento fue realizado por Eric Nussbaumer: *Interpellation 13.3689 (2013)* el cual se denegó por entender que estas empresas ya tenían cabida entre sus tipos legales y que realmente no diferían tanto de la existente figura *public utility purpose* (*yleishyödyllinen tarkoitus*). Cinco años más tarde, coincidiendo con el aumento de B Corp en el país, Fabian Molina lideró la *Interpellation 18.3455 (2018)* defendiendo que los beneficios de un estatuto jurídico propio para este tipo de empresas, el cual también fue rechazado puesto que de nuevo se alegó que no añadiría nada nuevo que no pudiese hacerse ya en la legislación suiza que ya contaba con herramientas suficientes para potenciar la RSC en las empresas. Sobre estos dos intentos puede verse los comentarios de Pfammatter & Peter (2021:33 y ss), que concluyen que la legislación suiza ha demostrado ser lo suficientemente flexible para permitir manifestaciones modernas tales como *stakeholders value theory* (Jacquemet y Henri, 2015: 175).

¹¹⁵ Para un estudio detallado de las empresas sociales en España véase Vargas Vasserot & Hernández Cáceres (2021).

empresas con propósito por más de 30.000 personas, que se espera que continuará con la creación del Libro Blanco en el que se redactará un primer proyecto normativo de empresas con propósito en España¹¹⁶.

5. Consideraciones finales

En este estudio se ha realizado una aproximación a las empresas B, un movimiento social y medioambiental que se extiende por todo el mundo, que cuenta en la actualidad (diciembre, 2021) con 4.449 entidades acreditadas, presentes principalmente en EE.UU. (1.611), Latinoamérica (1.100) y en Europa (1.146 de las cuales 114 son españolas), con un crecimiento exponencial de más del 30% en los últimos tres años. Estas empresas han obtenido el sello de «B Corp», tras superar la prueba de certificación «Evaluación del Impacto B», que mide el triple impacto de la empresa (social, medioambiental y organizacional) desde cinco perspectivas diferentes: gobernanza, trabajadores, medio ambiente, comunidad y clientes. Este proceso, metódico y complejo, se configura como una de las mejores herramientas existentes para medir el impacto de una empresa. Contrario a lo que pueda parecer, los 80.0 puntos (80 de 200) mínimos que se requieren para continuar en el proceso suponen un gran esfuerzo para las empresas, que se evidencia al constatar que únicamente consiguen certificarse un 12% de las empresas que inician esta evaluación. Sin ir más lejos, para que Danone consiguiese formalizarse como B Corp en 2020, tuvieron que adoptar un compromiso firme de utilizar energías 100% sostenibles en todas sus fábricas.

El análisis legal realizado pone de manifiesto que las B Corp, al incluir estatutariamente en su realidad corporativa fines distintos a los fiduciarios y al comprometerse al cumplimiento de un doble propósito económico-social, en realidad están configurando un interés societario amplio en su objeto social ligado a distintos *stakeholders*; con lo que requieren de un ordenamiento jurídico en cuyas sociedades se puedan registrar tales modificaciones estatutarias. En España, esto se permite al encontrarnos con una teoría contractualista con matices institucionalistas, en el que gracias a la integración de la creación de valor y los intereses pluralistas de las partes interesadas se pueden introducir disposiciones estatutarias que regulen un interés social amplio (y no exclusivamente lucrativo). De esta manera, para convertirnos en B Corp tendremos que realizar dos modificaciones estatutarias, una dirigida a ampliar el interés de la sociedad (búsqueda de beneficios sociales, medioambientales y económicos) y una segunda modificación que permita la actuación del administrador social de acuerdo con ese interés social ampliado.

Como puede verse, las B Corp son empresas que han decidido acudir a esta certificación privada para acreditar que persiguen unos objetivos más allá de los puramente económicos. Entre ambas partes, una vez cumplimentadas las pertinentes obligaciones societarias (modificaciones de estatutos sociales) y contractuales, existirá un contrato privado que regirá la actuación de ambas; y cuyo incumplimiento podrá derivar en la pérdida del propio sello B Corp. Ante esto, en el último año, la propia B Lab da un paso más, añadiendo una nueva obligación en la que las empresas B Corp que se encuentren domiciliadas en un estado en el que exista una ley *benefit corporations*, tengan que adoptar este estatuto jurídico para poder certificarse privadamente. De la comparación de ambas figuras, nace la última parte del trabajo en la que se realiza un análisis comparado de los distintos ordenamientos *benefit corporations* existentes en el mundo, los cuales a parte de en los 37 estados de EEUU, podemos encontrarlos en otros siete países, lo cual no corresponde ni al 0,05% de países mundiales. A partir del estudio comparado de las legislaciones *benefit corporations*, podemos observar que, salvando alguna característica propia, todas presentan numerosas similitudes, lo cual, seguramente se explique por la dirección encomiable ejercida por B Lab en todos los ordenamientos. Entre las similitudes más importantes podemos destacar en primer lugar el carácter comercial y ánimo de lucro, lo cual excluye automáticamente la figura de las cooperativas en los países que están se establecen como sociedades sin ánimo de lucro, como es el caso de Colombia, Ecuador y Perú. En segundo lugar, el propósito o misión fijado estatutariamente, el cual responde a cuestiones sociales y medioambientales, lo cual se extiende en algunos países más aún persiguiendo intereses de los trabajadores o la comunidad en la que operan. Su tercera y última similitud más extendida es la elaboración y publicación del informe de impacto anual, la cual se establece también de manera desigual al existir países con mayor o menor grado de exigencia en la transparencia del mismo.

Para concluir este estudio, es necesario precisar que nos encontramos, por tanto, con dos figuras híbridas entre sociedades netamente lucrativas y entidades de la economía social, sociedades que bien por certificación privada o por regulación pública poco a poco van extendiéndose por el mundo convirtiéndose en dos nuevas piezas clave a responder por el derecho de sociedades.

¹¹⁶ Para consultar la situación española puede acudirse al Informe jurisdiccional de España: Las empresas con propósito y la regulación del cuarto sector en Iberoamérica; realizando por Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) e *International Development Research Centre* (IDRC) en el año 2021. Disponible en: <https://www.segib.org/wp-content/uploads/IJ-Espana-Final.pdf>.

6. Referencias bibliográficas

- Abreu J. M. (2019) *Curso de derecho comercial*. Vol. II. Das sociedades. 6.ª edición. Coimbra: Almedina.
- Alcalde Silva, J. (2018) Observaciones a un nuevo proyecto de ley que regula las empresas de beneficio e interés colectivo desde la experiencia comparada. *Revista Chilena de Derecho Privado*. Nº 31, pp. 383-426. DOI: 10.4067/S0718-80722016000100014.
- Alfaro Águila-Real, J. (2015) El interés social. Una historia natural de la empresa. *Revista Economía Industrial*. Nº 398, pp. 41-54.
- Alonso Ledesma, C. (1995) *La exclusión del derecho de suscripción preferente en sociedades anónimas*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Alonso Ledesma, C. (2006) *Diccionario de Derecho de sociedades*. 1ª ed. Madrid: Iustel.
- Alonso Ledesma, C. (2017) *Derecho de Sociedades*. 3º ed. Barcelona: Atelier.
- Alonso Ureba, A. (1990) Presupuestos de la responsabilidad social de los administradores de una sociedad anónima. *Revista de Derecho Mercantil*. Nº 198, pp. 639-676.
- Andreadakis, S. (2012) Enlightened shareholder value: is it the new modus operandi for modern companies? En: Boubaker, S., Dang Nguyen, B., & Khuong Nguyen, D. *Corporate governance: recent developments and new trends*. Berlin: Springer, pp. 415-432.
- Blanco, F., Romero, A., Gómez, D., & Vizcaíno, A. (2018) *Oportunidades: emprendimiento verde, social y tecnológico*. Madrid: ESIC-España.
- Baque Jiménez, O., Pilacúan Bonete, L. M., & Hurtado Paspuel, J. F. (2017). Sistema de gestión integrado para empresas híbridas: Caso de las B-corps. *Dominio de las ciencias*. Vol. 3. Nº 2, pp. 148-188. DOI: 10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.2.148-188.
- Bonin G. (2003) *Die Leitung der Aktiengesellschaft zwischen Shareholder Value und Stakeholder-Interessen*. Baden: Nomos.
- Boyle, G. (2004) *Renewable energy*. 2º Edición. Oxford: Oxford University Press.
- Campos-i-Climent, V. (2016) La economía social y solidaria en el siglo XXI: un concepto en evolución. Cooperativas, B corporations y economía del bien común. *Oikonomics*. Nº 6, pp. 6-15. DOI: 10.7238/o.n6.1602.
- Campuzano Laguillo (2021) Crónica de Legislación Española. *Anuario de derecho concursal*. ISSN 1698-997X, Nº 54, pp. 185-216
- Clark, R. C. (1986) *Corporate Law*. Boston: Little Brown.
- Clark, W. H., & Babson, E. K. (2012) How Benefit Corporations are Redefining the Purpose of Business Corporations. *William Mitchell Law Review*, Vol. 38 (2), pp. 818-851.
- Clark, W. H., & Vranka, L. (2013) White Paper: the need and rationale for the benefit corporation: Why it is the legal form that best addresses the needs of social entrepreneurs, investors, and, ultimately, the public? *The Business Lawyer*, Nº 68 (4), pp. 1083-1109.
- Comisión Europea (2015) *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*. Synthesis Report. Bruselas: Comisión Europea.
- Connolly, C., Mujica, J.D., & Noel, F.S. (2020) Movimiento legislativo de sociedades de beneficio e interés colectivo (B.I.C.) en América Latina: análisis, desafíos y propuestas para su avance. *Sistema B, Academia B, Biblioteca Digital*. Último acceso el 14 de julio del 2021. Disponible en: <http://biblioteca.academiab.org/items/show/159>.
- De la Cámara Álvarez, M. (1977) *Estudios de Derecho Mercantil*. Madrid: Derecho Reunidas.
- Decker, C. & Mellewigt, T. (2012) Business Exit and Strategic Change: Sticking to the Knitting or Striking a New Path? *British Journal of Management*. Vol II, Nº 23, pp 165–178. DOI: 10.1111/j.1467-8551.2010.00706.
- Díaz Moreno, A. (2015) Deber de lealtad y conflictos de intereses (observaciones al hilo del régimen de las operaciones vinculadas). *Análisis GA&P*, pp. 1-17.
- Duque Domínguez, J.F. (1957) *Tutela de la minoría: impugnación de acuerdos lesivos (art. 67 L.S.A.)*. Valladolid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Duque Domínguez, J.F. (1968) Societè, association et enterprise en droit spagnol. En: Verrucoli. *Evolution et perspectives du droit des sociétés a la lumière des diferentes experiences nationales*. Milano: Giuffrè.
- Embid Irujo, J.M. (2004) La responsabilidad social corporativa ante el Derecho mercantil. *Cuadernos de Derecho y Comercio*. Nº 42, pp. 11- 42.
- Embid Irujo, J.M. (2006) Derecho, Mercado y Responsabilidad Social Corporativa. *Papeles de economía española*. Nº 108, pp. 63- 74.
- Embid Irujo, J.M. y Del Val Talens, P. (2016) *La responsabilidad social corporativa y el Derecho de sociedades de capital: entre la regulación legislativa y el soft law*. Derecho Privado. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- Esteban Velasco, G. (1982) *El poder de decisión en las sociedades anónimas. Derecho Europeo y reforma del Derecho español*. Madrid: Civitas.
- Esteban Velasco G. (2019) Buen gobierno, fin/interés social y responsabilidad social corporativa. Hacia un modelo de gobierno corporativo socialmente responsable. En: Roncero A., *Sociedades cotizadas y transparencia en los mercados*. Madrid: Aranzadi.
- Frederick, H.A. (2017) *Benefit Corporation Law and Governance. Pursuing profit with purpose*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers.

- Fleischer, H. (2017) Corporate Social Responsibility. Vermessung eines Forschungsfeldes aus rechtlicher Sicht. *Die Aktiengesellschaft*, vol. 62. Nº 15, pp. 509-525. DOI:10.9785/ag-2017-1503.
- Fleischer, H. (2019) Benefit Corporations zwischen Gewinn- und Gemeinwohlorientierung: Eine rechtsvergleichende Skizze. En: Bergmann, A., Hoffmann-Becking, M., & Köln, U. N., *Recht und Gesetz. Festschrift für Ulrich Seibert*, Verlag Dr. Otto Schmidt, pp. 219-234. DOI: 10.9785/9783504386238-017.
- Garrigues, J. (1946) La capacidad para celebrar el contrato de sociedad mercantil. *Revista de derecho mercantil*. Nº 5, pp. 57-74.
- Garrigues, J. & Uría R. (1953) *Comentario a la Ley de Sociedades Anónimas*. Tomo II, Madrid: Joaquín Garrigues y Rodrigo Uría.
- Garrigues, J. (1976) Teoría general de las sociedades mercantiles. *Revista de derecho mercantil*. Nº 142, pp. 519-552.
- Girón Tena, J. (1954) Sobre los conceptos de sociedad en nuestro Derecho. Concepto del Derecho Mercantil en derecho español. *Anuario de derecho civil*. Vol. 7, Nº 4, pp. 971-1030.
- Girón Tena, J. (1976) *Derecho de sociedades*. Tomo I: Parte general Sociedades Colectivas y Comanditarias. Madrid: Benzal.
- Hayden, G. & Bodye, M.T. (2010) Shareholder democracy and the curious turn toward board primacy. *Wm. & Mary L. Rev.*, pp. 2071-2121.
- Hernando Cebriá, L. (2015) *Régimen de deberes y responsabilidad de los administradores en las sociedades de capital*. Barcelona: Bosch.
- Hernando Cebriá, L. (2016) Beneficio compartido, derecho de sociedades y economía social: una perspectiva comparada. *CIRIEC-España. Revista Jurídica*. Nº 28, pp. 349-402.
- Hiez, D. (2017) Société d'impact sociétal: première reconnaissance de l'économie sociale et solidaire. *Journal des Tribunaux Luxembourg, Larcier*. Vol 4, pp. 123- 234.
- Hiez, D. (2020) L'économie sociale et solidaire au Luxembourg, forthcoming. *Annales de droit luxembourgeois, Larcier*. Vol 5, pp. 198- 243.
- Honeyman, R., & Tiffany J. (2019) *The B Corp Handbook. How can we use business as a force for good?* Canada: Berrett-Koehler Publisher.
- Jacquemet, G., & Henri, P. (2015) Corporate Social Responsibility, Sustainable Development et Corporate Governance: quelles corrélations? *Revue suisse de droit des affaires et du marché financier (RSDA)*. Vol 3, pp. 170-178.
- Jaeger, P.J. (1964) *L'interesse sociale*. Milan: Giuffrè.
- Jaeger, P.J. (2000) L'interesse sociale rivisato (quarant'anni dopo). *Giurisprudenza commerciale*. Vol. 27, pp. 795-812.
- Jeynes, J. (2000) *Practical health and safety management for small businesses*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Kirti Sharma, A., & Marshall, S. (2020) *Assessing Benefit Corporation Legislation as a Model for Reform of Corporations Law in Australia*. Australia: Business & Law RMIT University of Melbourne.
- Liao, C. (2017) A Critical Canadian Perspective on the Benefit Corporation. *Seattle U L Rev*, Vol 4, pp. 683-716.
- Marquis, C. (2020) *How the B Corp Movement is remarking capitalism*. Better Business. New Haven: Yale University press.
- Marti Sánchez, M. (1989) El contrato de sociedad en el Derecho codificado español con especial referencia al Código civil. *RDM*. Nº 193-194, pp. 679-720.
- Molina, M. (2021) *Libro verde de las empresas con propósito*. B Lab Spain y Fundación Gabeiras Asociados. Madrid: La cultivada.
- Momberger, B. (2015) *Social Entrepreneurship – im Spannungsfeld zwischen Gesellschafts- und Gemeinnützigkeitsrecht*. Hamburg: Bucerius Law School Press.
- Murray, J.H. (2015) *Corporate Forms of Social Enterprise: Comparing the State Statutes*. Nashville: Belmont University.
- O'Callaghan Muñoz, X. (2012) *Cumplimiento e incumplimiento del contrato*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Paz-Ares Rodríguez, J.C. (1991) Ánimo de lucro y concepto de sociedad. En: *Derecho mercantil de la Comunidad Económica Europea: estudios en homenaje a José Girón Tena*. Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio. Madrid: Cívitas.
- Paz-Ares Rodríguez, J.C. (1993) *Artículo 1665 CC*. En Paz-Ares Rodríguez, J.C. *Comentario del Código Civil*. Vol. 2. Madrid: Ministerio de Justicia.
- Paz-Ares Rodríguez, J.C. (2004) El gobierno corporativo como estrategia de creación de valor. *Revista de Derecho Mercantil*. Nº 251, pp. 7-60.
- Paz-Ares Rodríguez, J.C. (2015) Anatomía del deber de lealtad. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, Nº 39, pp. 43-78.
- Pfammatter, V. & Peter, H. (2021) *Sociétés hybrides, entreprises sociales, B-Corp: Le droit suisse est-il approprié?* Schweizerische Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzmarktrecht/SZW. Nº. 3.
- Sánchez-Calero Guilarte, J. (2002) El interés social y los varios intereses presentes en la sociedad anónima cotizada. *Revista de Derecho Mercantil*. Nº 246, pp. 1653-1725.
- Sanz Bayón, P. (2019) El concepto del interés sociales en el derecho societario español: las teorías contractualistas e institucionalistas a debate. En: Lázaro González, I.E. & Serrano Molina, A. *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Don José María Castán Vázquez*. Madrid: Editorial Reus.

- Schwarzbichler, M. (2018) *Financial Steering Valuation, KPI Management and the Interaction with IFRS*. Londres: Springer International Publishing.
- Secretaría General Iberoamericana (SGI), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC) de Canadá (2021) Las empresas con propósito y la regulación del cuarto sector en Iberoamérica. Resumen Ejecutivo Proyecto de Investigación Internacional - Ministerio de Asuntos exteriores, Unión Europea y Cooperación de España. Disponible en: <https://www.segib.org/wp-content/uploads/Resumen-Ejecutivo-C.Final-1.pdf>.
- Secretaría General Iberoamericana (SGI), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC) de Canadá (2021) Informe jurisdiccional de España: Las empresas con propósito y la regulación del cuarto sector en Iberoamérica. Disponible en: <https://www.segib.org/wp-content/uploads/IJ-Espana-Final.pdf>.
- Stella Ritcher, M. (2017) *Società benefit e società non benefit*. CXV, N° 2. Padova: Piccin Nuova Libreria S.p.A.
- Suntae, K., Karlesky, M., Myers, C., & Schifeling, T. (2016) Why Companies Are Becoming B Corporations. *Harvard Business Review*, Vol 56, pp. 345-378.
- Uría, R. (1990) *Derecho Mercantil*. Madrid: Marcial Pons.
- Vargas Vasserot, C., Gadea Soler, E. & Sacristán Bergia, F. (2015) *Derecho de las sociedades cooperativas. Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*. Madrid: La Ley.
- Vargas Vasserot, C. (2021) *La empresa social. Concepto, regulación en Europa y propuestas de lege ferenda para el ordenamiento español*. En: Vargas Vasserot, C. & Hernández Cáceres D. Responsabilidad, economía e innovación social corporativa. Madrid: Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales.
- Ventura, L. (2016) Benefit corporation e circolazione di modelli: le «società benefit», un trapianto necessario? *Contratto e impresa* Vol. 32, N° 4, pp. 1134-1167.
- Wilkinson, A., Redman, T., Snell, S. & Bacon, N. (2010) *Field of human resource management. The SAGE handbook of human resource management*. London: SAGE.
- Yunus, M. (2010) *Building Social Business: The new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs*. New York: Public Affairs.
- Zavala, I. (2013) Las benefit corporations norteamericanas. *Revista Deusto Estudios Cooperativos*. Vol. 3, pp.75–105.