

Revista Española del Tercer Sector

N ° 35 • 2017 • Cuatrimestre I

REFLEXIONES Y ANÁLISIS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y LA EMPRESA SOCIAL

ARTÍCULOS

Empresas sociales, emprendimiento social y economía social.

José Luis Monzón Campos y Mercedes Herrero Montagud

Reflexiones, sinergias y clarificación sobre nuevos conceptos y modelos: economía social, empresa social, emprendimiento social, economía del bien común, economía solidaria y economía colaborativa

Juan Antonio Pedreño Frutos

El emprendimiento social y su implicación en el Tercer Sector

Luciano Poyato Roca

Cómo medir el impacto socio económico de las empresas sociales

Nieves Ramos Rosario y Antonio Fernández Rojas

PANORAMA

La empresa social en Europa y en España: evolución, relevancia y desafíos

Rocío Nogales Muriel

LUIS VIVES CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES

Luis Vives es uno de los grandes humanistas de nuestro Siglo de Oro, cuya fama y prestigio son universales. Fue amigo, entre otros, de Erasmo de Rotterdam y de Tomas Moro y es considerado como el primer pensador en proponer un “servicio organizado de asistencia social” mediante su tratado De subventionem pauperum (1525). Fue por tanto el precursor de la organización de los futuros servicios sociales del Estado, y por ello, un promotor de la asistencia estatal orientada a las personas más vulnerables. Su pensamiento, por lo tanto, no solo está cargado de una sólida base filosófica y cultural sino que propugna la acción como motor de cambio y mejora de la sociedad; una “acción” que es también un principio fundacional de Acción contra el Hambre.

Desde finales de 2012 la organización humanitaria Acción contra el Hambre fusión a la antigua Fundación Luis Vives, bajo el nombre Acción contra el Hambre. Esta suma de fuerzas y de valores ha supuesto la creación de dos nuevos proyectos de carácter social, tales como VIVES PROYECTO y LUIS VIVES CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES bajo cuyo paraguas se seguirán editando las revistas de Responsabilidad Social de la Empresa y la Revista Española del Tercer Sector.

Patronato de la Fundación Acción contra el Hambre

Presidente

José Luis Leal

Vicepresidente

Emilio Aragón

Luis Escauriaza Ibáñez

Secretario

Francisco Javier Ruiz Paredes

Vocales

Carlos Mira Martín

Carmen Posadas

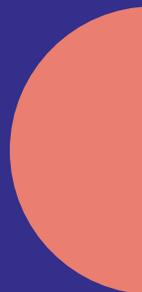
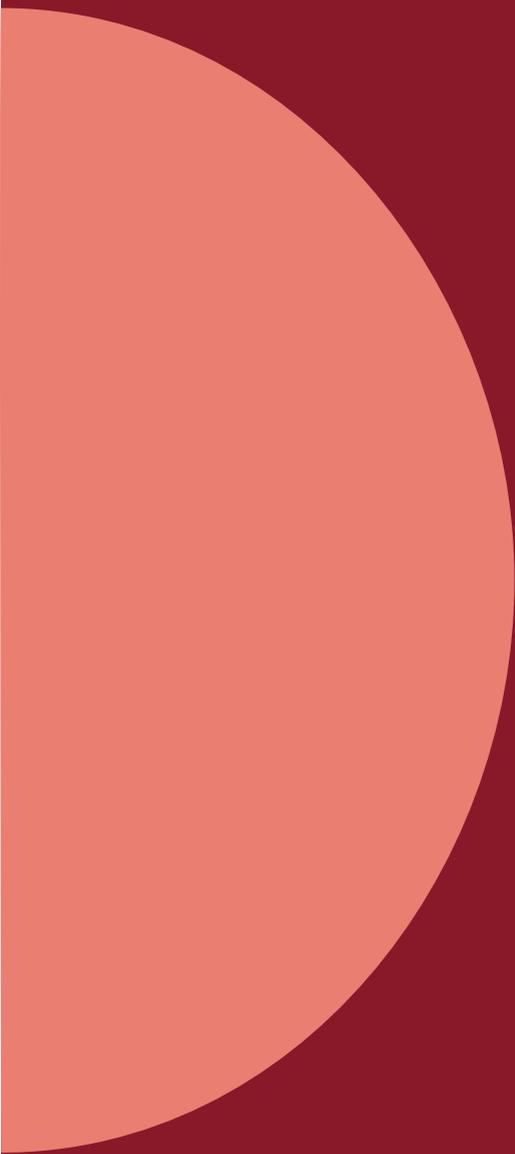
Crisanto Plaza Bayón

María Jaraiz Saliquet

Salvador Bangueses

Revista Española del

Tercer Sector



La revista Española del Tercer Sector ha sido incluida en el catálogo del sistema de información LATINDEX, en el ISOC del CSIC y en DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades, ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC-ANECA).

Coordinadora: Carmen Comos Tovar

La revista Española del Tercer Sector no se hace responsable de las opiniones vertidas por los autores de los artículos. Asimismo, los autores serán responsables legales de su contenido.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizada para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa www.conlicencia.com

Fundación Acción contra el Hambre

Duque de Sevilla, 3. 4ª planta

28002 - Madrid

Telf: 911 840 834

secretaria.rets@luisvives-ces.org

CONSEJO EDITORIAL

Director

Víctor Renes Ayala, Sociólogo. Ex-director de Estudios de la **Fundación Foessa y Cáritas Española**

Secretaría Técnica

Sol Benavente, Fundación Acción contra el Hambre

Miembros del Consejo Científico

Silverio Agea Rodríguez, Director General de la **Asociación Española de Fundaciones**

Óscar Alzaga Villaamil, Catedrático de Derecho Constitucional y académico de la **Real Academia de Ciencias Morales y Políticas**.

Luis Cayo Pérez Bueno, Presidente del **Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI)**

Carmen Comos Tovar, Coordinadora General de la **Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES)**

Rafael de Lorenzo García, Secretario General del **Consejo General de la ONCE**

Juan A. Gimeno Ullastres, Rector de la **Universidad Nacional de Educación a Distancia**

Germán Jaráiz Arroyo, Profesor del Departamento de trabajo Social y Servicios Sociales de la **Universidad Pablo Olavide (Sevilla)**.

Vicente Marbán Gallego, Profesor titular de la **Universidad de Alcalá**

Carlos Mataix Aldeanueva, Profesor de la **Universidad Politécnica de Madrid**

Maite Montagut, Profesora de Sociología de la **Universidad de Barcelona**.

Sebastián Mora Rosado, Secretario General de **Cáritas Española**

José Luis Piñar Mañas, Catedrático de Derecho Administrativo en la **Universidad San Pablo CEU de Madrid**

Natividad de la Red Vega, Colaboradora Honorífica en el Departamento de sociología y T. Social de la **Universidad de Valladolid**

Elena Rodríguez Navarro, Coordinadora de la **Plataforma del Tercer Sector**.

Gregorio Rodríguez Cabrero, Catedrático de Sociología de la **Universidad de Alcalá**

Joan Subirats Humet, Catedrático de Ciencia Política de la **Universidad Autónoma de Barcelona**

Tymen J. van der Ploeg, Profesor titular de la **VU-University en Amsterdam**

Alfred Vernis Doménech, Profesor de ESADE, **Universidad Ramón Llull**

Comité Científico

Carmen Alemán

Luís A. Aranguren Gonzalo

Pedro J. Cabrera Cabrera

Demetrio Casado

Marta de la Cuesta

Carmen Marcuello Servós

Julia Montserrat

Luís Moreno Fernández

Azucena Penelas

Leguía Manuel Pérez Yruela

Jesús Ruíz Huerta

Carmen Valor Martínez

Fernando Velasco

Imanol Zubero

Comité Asesor

Asociación Española de Fundaciones, Silverio Agea Rodríguez

Obra Social de NovaCaixaGalicia, Isabel Couceiro Núñez

Obra Social Ibercaja, Román Alcalá Pérez

Confederación Estatal de Personas Sordas, Concepción M^a Díaz Robledo

Confederación Española de Organizaciones a favor de las personas con Discapacidad Intelectual, Enrique Galván Lamet.

Confederación Española de Cajas de Ahorro, Carlos Balado García

Unión Romaní, Juan de Dios Ramírez Heredia

Federación Nacional de la Mujer Rural, Juana Borrego Izquierdo

Organización Juvenil Española, José Antonio Callen Larraz

Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad, Luis Cayo Pérez Bueno

Obra Social de Caja Madrid, Carmen Contreras Gómez

Price WaterHouse, Miguel Cruz Amorós

Obra Social de CAM, Carlos de la Torre Sánchez

Obra Social de Unicaja, Francisco de Paula Molina

Federación de Scouts de España, Julio del Valle Iscar

Obra Social Caixa Catalunya, Angel Font i Vidal

Comisión Española de Ayuda al Refugiado, Estrella Galván Pérez

BBK Solidaria Fundación, Arantza Gandariasbeitia Ugalde

Fundación Bancaja y Fundació Caixa Castelló, José Fernando García Checa

Médicos del Mundo, Antonio González

Consultor social para IMSERSO, CERMI, Fundación ONCE, Antonio Jiménez Lara

Organización Iberoamericana de Seguridad Social, Adolfo Jiménez Fernández

Fundación La Caixa, Jesús Nemesio Arroyo González

Plataforma de ONG de Acción Social, Estrella Rodríguez Pardo

Plataforma del Voluntariado de España, María del Mar Amate

Federación de Asociaciones de Mayores de Canarias, Herminia Lozano

Fundación ESPLAI, María Jesús Manovel Báez

Asociación Española Contra el Cáncer, Isabel Oriol Díaz de Bustamante

Plataforma de Organizaciones de Infancia, Juan Merín Reig

La Caja de Canarias – Obra Social, Magaly Miranda Ferrero

Caja de Badajoz, M^a José Pajuelo Lebrato

Universidad Carlos III, Agustina Palacios Rizzo

CEPES, Carmen Comos Tovar

Cruz Roja Española, Leopoldo Pérez Suárez

Unión de Asociaciones Familiares, Julia Pérez Correa

Fundación Juan Ciudad Orden Hospitalaria San Juan de Dios, Calixto Plumed Moreno

Confederación de Centros de Desarrollo Rural, Juan Manuel Polentinos Castellanos

Fundación Caixa Sabadell, Fermí Pons- Pons

Unión Española de Asociaciones y Entidades de Atención al Drogodependiente, Luciano Poyato Roca

Asociación de Trabajadores Inmigrantes Marroquíes en España, Kamal Rahmouni

Fundación Secretariado Gitano, Isidro Rodríguez Hernández

Confederación Coordinadora de Minusválidos Físicos de España, Roser Romero Soldevilla

Fundación Viure i Conviure, Josep Solans I Dominguez

Federación de Mujeres Progresistas, Yolanda Besteiro

Unión Democrática de Pensionistas y Jubilados, Paca Tricio Gómez

Asociación UNIVER-SIDA, Gema Vela López

Fundación Caja Granada, José Villalba García

Índice

EDITORIAL 11

ARTÍCULOS 17

Empresas sociales, emprendimiento social y economía social. 19
José Luis Monzón Campos y Mercedes Herrero Montagud

Reflexiones, sinergias y clarificación sobre nuevos conceptos y modelos: 45
economía social, empresa social, emprendimiento social, economía del bien
común, economía solidaria y economía colaborativa
Juan Antonio Pedreño Frutos

El emprendimiento social y su implicación en el Tercer Sector 73
Luciano Poyato Roca

Cómo medir el impacto socio económico de las empresas sociales 89
Nieves Ramos Rosario y Antonio Fernández Rojas

PANORAMA 115

La empresa social en Europa y en España: evolución, relevancia y desafíos 117
Rocío Nogales Muriel

NOTAS Y COLABORACIONES 141

El proyecto textil común de Cáritas, un concepto integrado de gestión 143
empresarial de la ropa al servicio de las personas y del empleo social
Francisco Yagüe Ágreda

Las Cooperativas de Trabajo de Iniciativa Social 151
Paloma Arroyo

Provisión de servicios básicos en la base de la pirámide a través de empresas sociales: El caso de la Fundación ACCIONA Microenergía 161
Julio Eisman Valdés, Ramón Fisac García, José Gabriel Martín Fernández y Ana Moreno Romero

Ejemplos de empresas y de emprendimiento social en España 173
Miguel Ángel Cabra de Luna

RESEÑAS Y HEMEROTECA 181

“La Economía Social retoma la iniciativa. Propuestas para hacer de la Economía Social un Pilar de la Unión Europea”. 183
SOCIAL ECONOMY EUROPE

Conclusiones del Consejo sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa. 187
Consejo de la Unión Europea

DOCUMENTACIÓN 191

Hacia una política europea para las empresas de Economía Social. Principales documentos de referencia de la Unión Europea en materia de Economía Social. 193



Editorial

El emprendimiento social y las empresas sociales son un concepto que ha emergido recientemente como un modelo organizativo que presenta un importante potencial para abordar y afrontar problemáticas sociales. La Comisión Europea y otras Instituciones Comunitarias se han pronunciado sobre ellos y ya han emitido varios documentos de referencia enmarcándolas en el ámbito de la Economía Social. La novedad del concepto, y el resurgimiento de otros nuevos, ha llevado a que el Consejo Científico de la RETS haya considerado necesario abordar este tema en un número monográfico como aportación cualificada ante estas nuevas realidades económicas en cuya presencia se desarrolla el Tercer Sector de acción social.

Para ello este número propone una serie de Artículos cuyo objetivo es analizar y contextualizar a las empresas sociales y al emprendimiento social en el marco de la Economía Social desde varios puntos de vista. También se ofrece un panorama de la situación de las empresas sociales y el emprendimiento social en Europa. Y se ofrecen una serie de ejemplos de empresas sociales y de emprendimiento social en España que son experiencias empresariales e iniciativas que responden claramente al concepto de empresas sociales y emprendimiento social que define la Comisión Europea. Se cierra con una información documental que nos proporciona las referencias fundamentales sobre este tema.

La sección **Artículos** ofrece cuatro artículos. El primero, de **José Luis Monzón Campos**, Catedrático de la Universidad de Valencia y de **Mercedes Herrero Montagud**, Profesora de la Universidad de Valencia, sobre **Empresas sociales, emprendimiento social y economía social**, clarifica los diversos conceptos relacionados con las empresas sociales, el emprendimiento social, la innovación social y las inversiones sociales. Estos conceptos se pueden entremezclar con el concepto de economía social, y también entre sí, hasta el punto de que empresa social y economía social se pueden confundir con un único concepto reduciendo esta última al estricto pero impreciso ámbito de las empresas sociales. Este artículo pretende acreditar que la economía social constituye un concepto bien establecido en el ámbito científico, y permite poner de relieve el enorme peso de la economía social. Además analiza las características identitarias de la empresa social, según está caracterizada por las instituciones y por la literatura científica y comprueba que dicho concepto permite identificar a la empresa social de forma inequívoca, junto a las cooperativas de todas clases y otros operadores económicos, como un productor de mercado de la economía social.

El segundo, de Juan Antonio Pedreño Frutos, presidente de CEPES, se plantea una clarificación sobre los múltiples conceptos y sus relaciones. Su artículo **Reflexiones, sinergias y clarificación sobre nuevos conceptos y modelos: economía social, empresa social, emprendimiento social, economía del bien común, economía solidaria y economía colaborativa**, aborda las vinculaciones y las diferencias que existen entre las empresas de Economía Social con otros conceptos y modelos económicos que están surgiendo en la sociedad. Su objetivo es exponer cómo se sitúa e interactúa la Economía Social con estos nuevos conceptos y modelos económicos para así poder canalizar y aprovechar el potencial que la Economía Social y las nuevas iniciativas aportan al desarrollo socioeconómico de nuestra sociedad.

El tercero, de Luciano Poyato Roca, presidente de la Plataforma del Tercer Sector, sobre ***El emprendimiento social y su implicación en el Tercer Sector***, destaca que cómo lo 'social' ha adquirido una relevancia que a priori no tenía, para conseguir impactos positivos en la sociedad. Por ello, 'emprendimiento social' y 'Tercer Sector' comparten una misma realidad y ambas forman parte del mismo engranaje, a pesar de que cada una actúe con objetivos diferentes. El artículo se propone identificar los puntos de encuentro y valorar el grado de implicación del emprendimiento social en el sector no lucrativo de la acción social.

El cuarto artículo, de Antonio Fernández Rojas, licenciado en pedagogía y máster en economía social, y de Nieves Ramos Rosario, presidenta de FAEDEI, sobre ***Cómo medir el impacto socio económico de las empresas sociales***, analiza en primer lugar el concepto y las características de las empresas sociales en España, para a continuación definir la labor que realizan las más de 205 Empresas de Inserción que actualmente operan en España y la experiencia de FAEDEI (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción) en la medida del impacto socio económico de las Empresas de Inserción.

La sección **Panorama** nos ofrece el trabajo de **Rocío Nogales Muriel**, directora de la red internacional de investigación EMES, sobre ***La empresa social en Europa y en España: evolución, relevancia y desafíos***. En el artículo se constata cómo Europa cuenta con una dilatada experiencia en torno a la empresa social que hunde sus raíces en la economía social, la economía solidaria y el tercer sector. La variedad de condiciones de aparición y desarrollo de la empresa social, así como el desconocimiento sobre la variedad de modelos existentes, son algunos de los factores que han contribuido a la invisibilidad de la empresa social para la mayoría de la sociedad. Este artículo describe algunas de estas condiciones de aparición y modelos tradicionales y emergentes e identifica algunos de los riesgos a los que se enfrenta la empresa social en Europa y en España.

La sección **Notas y Colaboraciones** presenta cuatro aportaciones relevantes sobre el hecho de la economía y el emprendimiento social en España. La primera sobre ***El proyecto textil común de Cáritas, un concepto integrado de gestión empresarial de la ropa al servicio de las personas y del empleo social***, de **Francisco Yagüe Ágreda**, gerente de la Fundación por la Inclusión Social de Cáritas Zaragoza, parte de la experiencia, el recorrido y la configuración del Proyecto Textil Común de Cáritas como ejemplo palpable de un proyecto de economía social, cuyo objetivo de este proyecto empresarial es la creación de empleo buscando el desarrollo integral de las personas, especialmente de los más pobres y excluidos, a través de la creación de empleo social desde la gestión ética de proyectos de reutilización y reciclaje de textil en el ámbito del cuidado del medio ambiente.

La segunda, de **Paloma Arroyo**, directora de la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado -COCETA-, sobre ***Las Cooperativas de Trabajo de Iniciativa Social***, nos acerca a cómo las cooperativas de trabajo de iniciativa social en España vienen desarrollando las diferentes actividades incluidas en el campo de aplicación de la Iniciativa Social, antes, incluso, de que fueran objeto de regulación en la legislación cooperativa, estatal y autonómica. Y ayuda a clarificar qué es una Cooperativa de Trabajo de Iniciativa Social, que buscan

el bienestar de los ciudadanos que sufren algún tipo de exclusión social o laboral mediante su inserción laboral.

La tercera es una nota colectiva de **Julio Eisman Valdés, Ramón Fisac García, José Gabriel Martín Fernández**, de la Fundación ACCIONA Microenergía, y de **Ana Moreno Romero**, profesora de la Universidad Politécnica de Madrid, sobre la **Provisión de servicios básicos en la base de la pirámide a través de empresas sociales: El caso de la Fundación ACCIONA Microenergía**, en el que se plantea que el acceso universal a fuentes modernas de energía es uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo, especialmente en zonas rurales aisladas de todo el mundo, y cómo se han abordado proyectos de electrificación rural mediante la empresa social, como modelo de organización flexible y potente que ofrece soluciones adaptadas, asegurando la sostenibilidad económica de los proyectos.

Por último, la cuarta aportación, realizada por **Miguel Ángel Cabra de Luna**, Director de Relaciones Sociales e Internacionales y Planes Estratégicos de la Fundación ONCE, y Consejero del Comité Económico y Social Europeo (CESE), nos presenta cuatro **Ejemplos de empresas y de emprendimiento social en España**. En primer lugar contribuye a establecer la relación entre las empresas sociales y la economía social para, a continuación, proponernos cuatro ejemplos de empresas sociales creadas en España, intentando mostrar que estamos ante un sector heterogéneo, tanto en cuanto al tamaño de los proyectos, como de sus objetivos, actividades y valores (Traperos de Emaus, Navarra, La Fageda, de La Garrotxa-Girona, Coop57, vinculad a la llamada finanza ética, y la Fundación de la ONCE).

En la sección **Reseñas y Hemeroteca** se recensionan dos documentos que por su especial importancia destacan en el campo de la economía social. El primero es de la organización europea representativa de las empresas y entidades de la Economía Social, SOCIAL ECONOMY EUROPE (SEE) que, en 2015, publicó el Libro Blanco sobre **“La Economía Social retoma la iniciativa. Propuestas para hacer de la Economía Social un Pilar de la Unión Europea”**. Su objetivo es concretar la demanda general de generar una política europea para ofrecer claridad al sector de la economía social y hacer participar a los agentes de la economía social en la definición de políticas de la UE que tengan impacto sobre la creación de empleo, la iniciativa empresarial, la cohesión social, el desarrollo territorial, la inclusión social y el desarrollo empresarial.

Y el segundo es el documento del Consejo de la Unión Europea **Conclusiones del Consejo sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa**. Es un documento de 2015 y constituye uno de los documentos oficiales de la Unión Europea de mayor importancia para la Economía Social en el que el Consejo refuerza y actualiza los argumentos que justifican una acción política de la Unión a favor de la Economía Social y suponen además un paso adelante porque los 28 Estados miembros acuerdan una definición compartida y común de empresas de Economía Social.

La sección de **Documentación** no nos presenta undocum4nto en particular sino los principales documentos de referencia de la Unión Europea en materia de Economía Social, ya que la Economía Social ha formado parte de la Unión Europea desde su creación. Bajo el epígrafe de **Hacia una política europea para las empresas de Economía Social**, se presta atención a cómo ha ido evolucionando esta realidad en las Instituciones Europeas hacia este modelo de empresa tomando como referencia los documentos sobre las formas específicas de Economía Social, como las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones o las fundaciones, hasta la configuración y definición de la Economía Social como un modelo de empresa gestionado de acuerdo con unos principios valores a ser fomentados dentro de la diversidad empresarial que existe en Europa.

Desde la Revista Española del Tercer Sector (RETS) deseamos agradecer el esfuerzo realizado y la generosa colaboración del Equipo Técnico de CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social) tanto en el apoyo a la coordinación de este número monográfico como, sobre todo, en la sección de Reseñas y en la compilación y ordenación de los documentos de la Unión Europea sobre economía social que se presentan en la sección de Documentación.



Artículos

Empresas sociales, emprendimiento social y economía social

José Luis Monzón Campos

ciriec@uv.es

Catedrático de Economía Aplicada en la Universitat de València, Presidente de la Comisión Científica del CIRIEC-España y Vicepresidente del CIRIEC-Internacional. Ha sido Director de la Escuela de Estudios Empresariales de Valencia, Presidente del CIRIEC-Internacional y de su Comisión Científica para la Economía Social. Director de CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa y miembro de los Consejos de Redacción de varias revistas científicas españolas y extranjeras. Miembro del IUDESCOOP y Director de los Observatorios Español e Iberoamericano de la Economía Social. Ha dirigido diversos proyectos de investigación, españoles e internacionales, en materia de economía social y cooperativa, tercer sector de acción social, formación profesional y mercado de trabajo, habiendo colaborado como experto con la Comisión Europea y con el Comité Económico y Social Europeo. Autor de numerosos artículos y libros de economía social, destacando entre ellos el Informe sobre la Economía Social en la Unión Europea (codirigido con Rafael Chaves) y el Manual de la Comisión Europea sobre cuentas satélite de las empresas de economía social (codirigido con José Barea). Ha sido el director del *Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la Economía Social*, elaborado para el Ministerio de Trabajo. Recientemente ha dirigido el Informe sobre *Las grandes cifras de la Economía Social en España, Las cuentas satélite de las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en España. Año 2008* (elaboradas para la Comisión Europea en un proyecto conjunto con el Instituto Nacional de Estadística), y *Las cuentas satélite de las fundaciones privadas al servicio de los hogares y de las obras sociales de las cajas de ahorros*. En el año 2012 ha recibido el Premio "Txemi Cantera" de Economía Social del País Vasco. Primera Medalla José Barea del Instituto de Estudios Fiscales y el CEU San Pablo en 2014. Director del Libro Blanco de la Discapacidad en España, elaborado para la Fundación ONCE en 2015.

Mercedes Herrero Montagud

mherrero@florida-uni.es

Doctora en Economía por la *Universidad de Valencia* (Programa Oficial de Doctorado en Economía Social). Profesora Titular del *Departamento de Economía en Florida Universitaria* (Centro Adscrito a la Universidad de Valencia). Imparte docencia en los Grados de ADE y de Turismo. Su ámbito de investigación principal es la empresa social. Ha sido miembro del grupo de trabajo del documento publicado por AECA "La empresa social: marco conceptual, contexto e información"; ha participado como experta en el proyecto de investigación SECOIA –*Social Economy Impact Assessment*– realizado por la *Région Wallonne (DG06)*; ha formado parte del comité científico evaluador de revistas del ámbito de la Economía Social –*Revesco*; *CIRIEC-España*, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*; *Review of International Co-operation* (Universidad de Buenos Aires). Recientemente ha publicado junto con el Dr. D. José Luis Monzón Campos el artículo "Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea: aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española", en la revista *CIRIEC-España*.

RESUMEN

En los últimos 20 años han irrumpido con fuerza diversos conceptos relacionados con las empresas sociales, el emprendimiento social, la innovación social y las inversiones sociales. Conceptos que se han entremezclado entre sí y también con el concepto de economía social, hasta el punto de que empresa social y economía social han llegado a confundirse con un único concepto reduciendo esta última al estricto pero impreciso ámbito de las empresas sociales. El principal objetivo de este artículo consiste en acreditar que la economía social constituye un concepto bien establecido y perimetrado en el ámbito científico, que está permitiendo poner de relieve con estadísticas internacionales armonizadas metodológicamente, el enorme peso de la economía social, en la Unión Europea y en el resto del mundo, así como el extraordinario impacto social positivo que está generando. Un segundo objetivo consiste en analizar las características identitarias de la empresa social, tal y como está siendo caracterizada por las instituciones y por la literatura científica continental de la Unión Europea y comprobar que dicho concepto permite identificar a la empresa social de forma inequívoca, junto a las cooperativas de todas clases y otros operadores económicos, como un productor de mercado de la economía social.

PALABRAS CLAVE

Empresa social, emprendimiento social, economía social, cooperativas, mutualidades, cuentas satélite.

CLAVES ECONLIT

A13, J14, M29

ABSTRACT

In the last 20 years several concepts relating to social enterprises, social entrepreneurship, social innovation and social investment have burst on to the scene. Concepts which have been intermingled with each other and also with the concept of the social economy, to the extent that social enterprise and social economy have come to be confused as a single concept reducing this latter to the strict but imprecise sphere of social enterprises. The main aim of this article consists in accrediting that the social economy is a well-established and well-delimited concept in the scientific world, which is enabling the huge weight of the social economy, in the European Union and the rest of the world, as well as the extraordinary positive social impact it is generating, to be highlighted with methodologically harmonized international statistics. A second aim is to analyse the identity features of social enterprise, as it is being characterized by the institutions and continental

scientific literature in the European Union and to ascertain that said concept enables social enterprise to be identified unequivocally, together with all kinds of cooperatives and other economic operators, as a market producer in the social economy.

KEYWORDS:

social enterprise, social entrepreneurship, social economy, Cooperatives mutual societies, satellite accounts

1. INTRODUCCIÓN

La economía social, tanto como actividad como concepto teórico, tiene un largo recorrido histórico, que hunde sus raíces en el siglo XIX, en el seno del cooperativismo (MONZÓN, 1989/ Vienney, 1980/ Deforny y Monzón, 1992). Como *realidad práctica*, estructurada y autorreconocida por sus propios grupos de actores históricos (cooperativas, mutualidades, asociaciones), la economía social ha conocido en Europa desde comienzos de la década de los 80 del siglo XX importantísimos avances en su vertebración organizativa y en su reconocimiento por los gobiernos nacionales y por las instituciones públicas de la Unión Europea. Son centenares de miles de empresas y entidades que en la Unión Europea dan empleo remunerado a 15 millones de personas. En su *dimensión científica*, el periodo 1986-2016 ha supuesto un extraordinario avance para la delimitación conceptual y la identificación de la economía social de modo que, en la actualidad, puede afirmarse que la pluralidad de empresas y entidades que la integran está bien perimetrada y puede ser cuantificada en toda la Unión Europea con firmes criterios metodológicos.

Por su parte, en los últimos 25 años ha emergido con fuerza el concepto (o conceptos) de *empresa social*. Tanto en Europa como en Estados Unidos han irrumpido en el mercado numerosas experiencias empresariales con objetivos de carácter social, orientadas de modo prioritario hacia la satisfacción de necesidades de grupos sociales vulnerables, excluidos o en riesgo de exclusión social.

Estas experiencias empresariales, de muy heterogénea estructura organizativa, jurídica y de gobernanza han dado lugar a diferentes conceptos de la empresa social. Además, en el seno de la Unión Europea y en el contexto de la crisis financiera y económica que se desató en septiembre de 2008, en el periodo 2005-2014 se produjo en la agenda política de la Unión Europea una reducción de la economía social al estricto y sin embargo impreciso ámbito de las empresas sociales de manera que, las relevantes funciones que la economía social desempeña en la construcción europea, quedaron reducidas, en la práctica, a la lucha contra la pobreza y la exclusión social, hasta el punto que *empresa social* y *economía social* han llegado a confundirse como un único concepto.

El principal objetivo de este artículo consiste en delimitar conceptualmente el ámbito de la economía social y en identificar un concepto de empresa social que incorporando nuevas aportaciones teóricas y prácticas encaje en el ámbito claustral de la economía social y en poner de relieve que la identificación de la empresa social con la economía social, la confusión de la *parte* con el *todo*, supone un reduccionismo y un empobrecimiento del papel asignado a la economía social en un periodo crítico de la construcción europea.

2. LA DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

2.1. La conformación del concepto de economía social

Puede afirmarse que en los últimos 30 años ha quedado resuelto satisfactoriamente en Europa el problema de la delimitación conceptual de la Economía Social, a partir de las aportaciones de tres grupos de interés: los propios actores de la economía social, las instituciones de la Unión Europea y la literatura científica.

En lo que concierne al primer grupo, los actores de la economía social, cabe destacar por su carácter pionero la *Charte de l'économie sociale française*, en la que se define la economía social como "el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad" (Monzón, 1987).

La más relevante delimitación conceptual de la economía social, realizada por sus propios protagonistas, es la asumida por la organización representativa de la economía social europea, *Social Economy Europe (SEE)*, que representa a centenares de miles de empresas y entidades europeas de la economía social que dan empleo remunerado a 15 millones de personas. La *Carta de Principios de la Economía Social (2002)* de la SEE considera los siguientes principios identitarios de las empresas y entidades de la economía social:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones que no tienen socios).
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

El segundo grupo de interés que ha contribuido a la delimitación conceptual de la economía social está constituido por las siguientes instituciones de la Unión Europea: Parlamento Europeo, Comisión Europea, Comité Económico y Social Europeo y Consejo Europeo.

El Parlamento Europeo aprueba en 2009 una Resolución sobre la economía social en la que asume la Carta de Principios de la Economía Social de SEE (Consideración J) y reconoce la existencia de diferentes formas de empresa de la economía social en cada Estado miembro, distintas de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones (Consideración H) (Informe Toia: 2009). En septiembre de 2016 el Intergrupo de Economía Social del Parlamento Europeo ha reclamado a la Comisión Europea la puesta en marcha de un Plan de Acción para la Economía Social para el año 2017 que permita impulsar los diferentes modelos empresariales de la Economía Social.

Por su parte la Comisión Europea, desde finales de la década de los 80 del siglo pasado publica diversas comunicaciones sobre la economía social y promueve numerosas Conferencias Europeas de Economía Social, la última de ellas celebrada en Bratislava en noviembre-diciembre de 2016. La contribución más relevante de la Comisión para establecer una delimitación conceptual de la Economía Social está constituida por la realización del *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social*. (Barea y Monzón, 2007).

El Comité Económico y Social Europeo (CESE) ha profundizado en numerosos Dictámenes e Informes sobre el concepto y funciones de la economía social en la construcción europea, destacando el Dictamen titulado Distintos tipos de empresa (2009). Asimismo destaca el documento promovido por el CESE titulado La Economía Social en la Unión Europea, (Monzón y Chaves 2012).

El Consejo de Ministros EPSCO de la Unión Europea (Ministros de Empleo, política social, sanidad y consumidores) ha adoptado una importante Resolución sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social de Europa (Consejo Europeo, 2015). En dicha Resolución se define con precisión el amplio ámbito de la economía social a partir del precitado Informe CIRIEC elaborado para el CESE sobre La Economía Social en la Unión Europea.

Por último, el tercer grupo de interés comprometido con la delimitación conceptual de la economía social ha sido el de los investigadores universitarios, que en los últimos 30 años han logrado extraordinarios avances, con aportaciones decisivas en temas como la delimitación conceptual de la economía social, el impacto en ella de la globalización, el análisis de las políticas públicas orientadas a la economía social, la medición de su impacto social y de su peso cuantitativo y el encaje de las empresas sociales en el ámbito de la economía social.

2.2. Definición de economía social adaptada a los sistemas de Contabilidad Nacional y criterios de identificación de los diferentes actores o grupos incluidos en el concepto de Economía Social.

La personalidad o forma jurídica de un operador económico no permite establecer la pertenencia de dicho operador al ámbito de la economía social, ya que lo que permite identificar a dicho operador como perteneciente a una institución diferente del resto de instituciones es su comportamiento diferenciado a partir de determinados criterios objetivos de carácter

económico y social. Por ello, la Carta de Principios de la Economía Social de SEE prescinde, salvo para el caso de las fundaciones, de cualquier criterio jurídico o administrativo a la hora de acotar el ámbito de las diferentes clases de empresas que integran la economía social. Debe tenerse en cuenta, además, que los criterios jurídicos y administrativos son muy diversos y contradictorios entre sí, según los países.

Las empresas y entidades de la Economía Social existentes en la Unión Europea se caracterizan por su pluralismo y por su gran transversalidad jurídica por lo que la identificación de las mismas y la cuantificación armonizada de sus magnitudes requiere disponer de una definición clara y rigurosa del concepto y ámbito de la economía social, que pueda ser utilizada adecuadamente por los sistemas de contabilidad nacional. Los sistemas de contabilidad nacional desempeñan una importantísima función para ofrecer información periódica y rigurosa sobre la actividad económica, así como para desarrollar procesos de armonización terminológica y conceptual en materia económica que permitan establecer comparaciones internacionales e intertemporales coherentes y homogéneas. Los dos Sistemas de Contabilidad Nacional más importantes actualmente en vigor son el sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas (SCN-2008) y el sistema europeo de cuentas nacionales y regionales (SEC-2010). El SCN-2008 proporciona las directrices sobre Contabilidad Nacional para todos los países del mundo, mientras que el SEC-2010 es de aplicación en los Estados miembros de la Unión Europea y, más allá de pequeñas diferencias, es plenamente coherente con el SCN-2008.

Los miles o millones de entidades (unidades institucionales) que en cada país desarrollan una actividad productiva, tal y como es definida por el SCN-2008 y el SEC-2010, se agrupan en cinco sectores institucionales mutuamente excluyentes que configuran cada economía nacional, teniendo en cuenta dos criterios, a) el tipo de productor de que se trata (de mercado o no de mercado) y b) atendiendo a su función y actividad principal, que se consideran representativos de su comportamiento económico. La producción de mercado es aquella cuyo destino principal es la venta en el mercado a precios económicamente significativos, entendiéndose por tales cuando las ventas de la producción cubren como mínimo el 50% de los costes de producción. La producción no de mercado es la producción suministrada a otras unidades de forma gratuita o a precios económicamente no significativos, de modo que si las ventas cubren menos del 50% de los costes de producción, estamos en presencia de productores no de mercado.

Con estos criterios, los cinco sectores institucionales de cualquier economía nacional son: 1) sociedades no financieras (productores de mercado); 2) Sociedades financieras (productores de mercado); 3) administraciones públicas (productores no de mercado públicos); 4) hogares (como consumidores y como productores de bienes y servicios de mercado y para uso final propio privado); 5) instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (productores no de mercado privados).

Las instituciones de la Unión Europea han promovido dos importantes iniciativas que han sido determinantes para identificar, con criterios homologables internacionalmente, a los

diferentes actores o grupos incluidos en el concepto de Economía Social. La Comisión Europea promovió la realización del ya citado Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social. Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) también promovió la elaboración de sendos informes sobre La Economía Social en la Unión Europea en 2008 y 2012 ya reseñados en el anterior epígrafe. Con base en dichos documentos varios países de la Unión Europea, entre ellos España, han elaborado cuentas satélite de la economía social.

Para identificar a los diferentes actores o grupos de actores incluidos en el ámbito de la economía social, en los mencionados documentos se ha propuesto una definición del concepto y ámbito de la economía social que prescinde de criterios jurídicos y administrativos y se centra en el análisis de comportamiento de los actores de la economía social e identifica las similitudes y diferencias entre los mismos y entre todos ellos y el resto de agentes económicos. La definición integra en un único concepto los principios históricos y valores propios de la economía social y la metodología de los sistemas de contabilidad nacional en vigor, y pretende ser una definición operativa y basada en un amplio consenso político y científico.

La definición de trabajo de la economía social propuesta en los precitados documentos es la siguiente:

“Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, llevándose a cabo, bien mediante el principio de “una persona un voto” o bien mediante procesos democráticos y participativos. La economía social también agrupa a aquellas organizaciones privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian” (Monzón y Chaves: 2012)

Naturalmente, tanto el Manual de la Comisión como el Informe del CESE matizan el alcance, limitaciones y excepciones que deben aplicarse a la anterior definición, de modo que la elaboración de los catálogos de actividades de la economía social en los diferentes países de la Unión Europea que el Manual de la Comisión recomienda (Barea y Monzón: 2007), pueda realizarse con la flexibilidad exigible a realidades nacionales variopintas sin perjuicio del necesario respeto a los criterios conceptuales y metodológicos establecidos en el Manual.

Esta definición, que utiliza la terminología propia de la Contabilidad Nacional, es congruente con la delimitación conceptual de la economía social reflejada en la Carta de Principios de la Economía Social del SEE y configura dos grandes subsectores de la economía social: a) el subsector de mercado o empresarial y b) el subsector de productores no de mercado.

2.3. Identificación europea de los diferentes actores o grupos incluidos en la economía social.

2.3.1. El subsector de mercado de la economía social

La Carta de Principios de la Economía Social de SEE se inspira claramente en los valores y principios del cooperativismo que vienen sintetizados en la Declaración de principios de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) formulada en el Congreso de Manchester de 1995. En sus orígenes históricos, en el siglo XIX, las cooperativas eran, al mismo tiempo, sociedades de socorros mutuos, mutualidades e incluso sindicatos. El sistema de valores y los principios de actuación del cooperativismo y del mutualismo histórico son los que han servido para articular el moderno concepto de economía social. Por ello, existe una presunción *iuris tantum* de que las cooperativas y las mutuas y mutualidades son empresas de la economía social, del mismo modo que existe una presunción, también *iuris tantum*, de que las sociedades mercantiles como las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada son empresas alejadas del ámbito de la economía social. Y, sin duda, ésta es una metodología adecuada para iniciar un proceso de identificación de los actores incluidos en el subsector de mercado de la economía social. Como se verá a continuación, ni todas las cooperativas y mutuas existentes en la práctica son de la economía social (aunque sí la mayoría) ni todas las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada están excluidas de la economía social (aunque sí la mayoría).

A. Las Cooperativas

El concepto de cooperativa que se utiliza en el Manual de la Comisión es el establecido por el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (2003). Los principios de funcionamiento de las cooperativas recogidos en dicho Estatuto respetan las características de las empresas de la Economía Social formulados en la Carta de Principios de la SEE, por lo que todas aquellas cooperativas que los practiquen deben ser consideradas parte integrante de la economía social.

En la práctica, y como señala el propio Manual de la Comisión, en la Unión Europea “las cooperativas están sometidas a diferentes y variados ordenamientos jurídicos pudiendo ser consideradas, según los países, como sociedades mercantiles, sociedades específicas, asociaciones civiles o entidades de difícil catalogación. Incluso puede existir una total carencia de regulación legal de las mismas, obligándose éstas a acogerse a las normas que regulan con carácter general las sociedades, normalmente las sociedades mercantiles. En estos casos, son los socios de la cooperativa quienes incorporan en los estatutos sociales las reglas de funcionamiento que permiten identificar como cooperativa a una sociedad”.

Sólo las cooperativas de ahorro y crédito y las de seguros están situadas en el sector institucional de “sociedades financieras”. El resto de las cooperativas está situado en el sector de “sociedades no financieras”.

El Manual de la Comisión considera que la mayoría de las cooperativas de la Unión Europea poseen un núcleo identitario común basado en los Principios Cooperativos y en la aceptación, con diferentes niveles de intensidad, de los principios de funcionamiento recogidos en el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, por lo que, a priori, la economía social debe incluir a todas las cooperativas de la Unión Europea, “identificadas a través de los Registros legales correspondientes o, en su defecto, a través de los Registros de las instituciones representativas de las cooperativas de los respectivos países.”

B. Las Mutuas

Al igual que las cooperativas, las mutuas están sometidas a estatutos jurídicos muy diversos en la Unión Europea. En razón de su actividad principal y clases de riesgos asegurados existen dos grandes clases de mutuas. En un grupo se incluyen las mutuas de salud y previsión social, cuyo campo de actividad está constituido principalmente por la gestión del riesgo sanitario y social de las personas físicas. En un segundo grupo se encuentran las mutuas de seguros cuya actividad principal se centra, habitualmente, en el seguro de bienes (automóvil, incendio, responsabilidad civil, etc.) aunque también pueden cubrir ámbitos relacionados con los seguros de vida.

El concepto de mutua que utiliza el Manual de la Comisión es el siguiente: “una asociación autónoma compuesta por personas físicas o jurídicas que se han ayudado de forma voluntaria con la perspectiva, esencialmente, de satisfacer necesidades comunes en los sectores del seguro (vida y no vida), de la previsión de la salud y de los bancos, y cuyas actividades están sometidas a la competencia. Se administran en virtud de un principio de solidaridad entre los miembros que participan en el gobierno de la empresa y obedece a los principios de ausencia de acciones, libertad de adhesión, fines no exclusivamente lucrativos, solidaridad, democracia y autonomía de gestión” (Barea y Monzón, 2007).

Estos principios de funcionamiento, muy similares a los de las cooperativas, también respetan las características de las empresas de la economía social, por lo que las mutuas que se inspiren en ellos se incluirán en el ámbito de la misma. Sin embargo, el Manual de la Comisión excluye del ámbito empresarial de la economía social a las mutuas gestoras de los sistemas de seguridad social y, en general, a las mutuas de afiliación obligatoria (como, por ejemplo, en España la Mutualidad de Funcionarios Civiles del Estado, MUFACE) y las controladas por empresas no pertenecientes a la economía social (como, por ejemplo, en España las Mutuas Patronales de Accidentes de Trabajo controladas por empresas no pertenecientes a la economía social). Las mutuas son intermediarios financieros no bancarios y el SEC-2010 las incluye en el sector institucional de “sociedades financieras”.

C. Grupos empresariales de la economía social

El Manual de la Comisión también considera como agentes de mercado de la economía social a determinados grupos empresariales. Para dicho Manual, cuando una empresa, coalición de empresas o cualquier otra entidad de la economía social constituyan y controlen un grupo empresarial para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de los socios de base, se estará en presencia de un grupo de la economía social, independientemente de la forma jurídica que este adopte, incluyendo sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada. En la Unión Europea se encuentran grupos que desarrollan actividades agroalimentarias, industriales, de distribución comercial, de servicios sociales y otros. También existen grupos bancarios y mutualistas de la economía social. Todos ellos con diferentes formas jurídicas.

D. Las empresas sociales

El Manual de la Comisión considera que entre los agentes de mercado de la economía social se incluye un amplio abanico de empresas con formas jurídicas distintas a las cooperativas y las mutuas, pero cuyos principios de actuación se ajustan a la definición de economía social establecida en el Manual. Entre las empresas no financieras, el Manual cita a las empresas sociales, que adoptan diversas formas jurídicas, en unos casos cooperativas y en otras sociedades mercantiles como las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada. Las empresas sociales, tal y como vienen caracterizadas por el Manual forman parte de la economía social y serán analizadas posteriormente en este artículo.

E. Otras empresas de la economía social: las sociedades laborales y las empresas de base asociativa

También se refiere el Manual de la Comisión al hecho de que en algunos países se encuentran determinadas sociedades no financieras en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores, que controlan los órganos directivos, organizados de forma autogestionada. Y resalta el Manual "estas empresas adoptan con frecuencia la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que, sin embargo, el capital social de los trabajadores está repartido de forma igualitaria entre los mismos por lo que, de hecho, se caracterizan por la existencia de procesos de decisión democráticos y un reparto equitativo de beneficios. El caso más conocido de este tipo de empresas está constituido por las sociedades laborales españolas". También deben considerarse en este apartado otras empresas de base asociativa trabajadora, con diversos estatutos jurídicos.

Y concluye el Manual: "las sociedades no financieras controladas mayoritariamente por los trabajadores con procesos democráticos de decisión y distribución equitativa de sus beneficios también deben incluirse en el subsector de mercado de la economía social".

F. Instituciones sin fines de lucro al servicio de las entidades de la economía social

Entre los productores de mercado de la economía social, el Manual de la Comisión también incluye a las instituciones sin fines de lucro controladas por empresas de la economía social y que están a su servicio. Señala el Manual:

“Estas entidades se financian por medio de cuotas o suscripciones del grupo de empresas de que se trate y son consideradas [por el SEC-2010] como pagos por los servicios prestados, es decir, como ventas. En consecuencia, estas instituciones sin fines de lucro son productores de mercado. Es decir, las federaciones y asociaciones representativas de empresas productoras de mercado de la economía social.

2.3.2. El subsector no de mercado de la economía social.

Este subsector está constituido, muy mayoritariamente, por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades con otra forma jurídica. Está formado por todas aquellas entidades de la Economía Social que, según los criterios establecidos por la contabilidad nacional, son productores no de mercado, es decir, aquellos cuya producción se suministra mayoritariamente de forma gratuita o a precios económicamente no significativos.

Como se ha señalado en el epígrafe 2.2, se trata de entidades privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado en favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes que las crean, controlan o financian. Es decir, se trata de entidades no lucrativas en sentido estricto, que aplican el principio de no distribución de beneficios (PNDB) y en las que, como en todas las entidades de la Economía Social, los individuos son los verdaderos beneficiarios de los servicios producidos.

En la contabilidad nacional existe un sector institucional, el S15, diferenciado del resto de sectores y que se denomina “Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares”. Dicho sector es definido por el SEC-2010 como el que está formado por las instituciones sin fines de lucro dotadas de personalidad jurídica que sirven a los hogares y que son otros productores no de mercado privados. Sus recursos principales, distintos de los derivados de ventas ocasionales, proceden de contribuciones voluntarias en efectivo o en especie efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad (SEC-2010, 2.130).

En el sector ISFLSH se incluye una variada gama de entidades, en su mayoría asociaciones, que desarrollan actividades no de mercado para sus socios (entidades de carácter mutualista) o para grupos de ciudadanos no socios (entidades de interés general). Dentro del amplio colectivo de entidades no lucrativas productoras no de mercado se sitúa el denominado *Tercer Sector Social*. Tercer Sector de Acción Social, formado por el conjunto de entidades de naturaleza privada, adhesión y participación voluntaria y autonomía operativa cuya finalidad no lucrativa consiste en la consecución de objetivos de bienestar social mediante el suministro o provisión de bienes y servicios sociales o preferentes, gratuitamente o a precios económicamente no significativos, a personas o grupos de personas socialmente excluidas o en riesgo de exclusión social.

3. LOS DIFERENTES TIPOS DE ENTIDADES INTEGRANTES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

3.1. La Ley española 5/2011 de 29 de marzo, de Economía Social

España es el primer país de la Unión Europea que ha configurado un marco jurídico propio de las entidades que conforman el sector de la economía social, sin sustituir por ello la normativa vigente de cada una de las entidades que lo conforman. Dicho marco jurídico ha quedado establecido mediante la Ley 5/2011 de 29 de marzo, de Economía Social (LES).

La LES establece en su artículo 4 los principios orientadores que deben cumplir las entidades de economía social y que están claramente inspirados en la Carta de Principios de la Economía Social europea del SEE. Dichos principios son los siguientes:

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

El artículo 5 de la LES relaciona, sin carácter exhaustivo, las diferentes entidades que forman parte de la economía social:

1. Forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior.
2. Asimismo, podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo anterior, y que sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en el artículo 6 de esta Ley.

3. En todo caso, las entidades de la economía social se regularán por sus normas sustantivas específicas.

El artículo 6 de la LES señala que el Ministerio competente en materia de economía social “elaborará y mantendrá actualizado un catálogo de los diferentes tipos de entidades integrantes de la economía social, teniendo en cuenta los principios establecidos en la presente ley”.

La elaboración del citado Catálogo se hace imprescindible para acotar con la debida precisión y exhaustividad el variado conjunto de tipos de entidades y en su caso, de entidades concretas, que integran la economía social, desarrollando los criterios que permitan facilitar su identificación. La formulación desarrollada de estos criterios es imprescindible ya que, como la propia LES reconoce, los principios orientadores de las entidades de la economía social son eso, principios orientadores, que deben ser desarrollados de forma más concreta y precisa. Además, la identificación de los diferentes tipos de entidades que integran la economía social, realizada en el artículo 5 de la LES resulta ambigua y confusa para algunos de dichos tipos de entidades, como luego se comprobará. Por último, el universo de formas jurídicas que poseen los operadores económicos cambia con frecuencia, lo que también hará necesario la actualización periódica del mencionado Catálogo, tal y como prevé la propia LES en su artículo 6.

3.2. Las entidades de la Economía Social en España

Para la identificación de los diferentes agentes que forman parte de la economía social en España nos basamos en los principios orientadores del artículo 4 y en la enumeración de tipos de entidades del artículo 5 de la LES, complementados con los criterios formulados por la organización representativa de la economía social europea (Social Economy Europe, SEE), recogidos íntegramente en el Preámbulo de la LES. Cuando ha sido necesario interpretar los anteriores criterios, se ha hecho teniendo en cuenta los documentos de la Comisión Europea, especialmente el *Manual de las Cuentas Satélite* de las empresas de la economía social, del Comité Económico y Social Europeo (CESE), el Sistema Europeo de Cuentas (SEC-2010) y la literatura científica más relevante sobre el tema.

De conformidad con lo anterior, los diferentes tipos de entidades pertenecientes a la economía social son los que vienen recogidos en el Cuadro nº 1.

Entre los productores de mercado de la economía social las siguientes clases de entidades son expresamente reconocidas como entidades de la economía social, tanto por el Manual de Cuentas Satélite de la Comisión, por la LES o por ambos: cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción, cofradías de pescadores, empresas mercantiles controladas por la economía social, instituciones sin fines de lucro al servicio de la economía social y otros productores de mercado privados al servicio de la economía social. También son citados de forma expresa por la LES los centros especiales de empleo, las sociedades agrarias de transformación y las mutuas y mutualidades de previsión social. Sin embargo, respecto a estas tres últimas clases de entidades cabe hacer las siguientes consideraciones:

Cuadro nº 1

Tipos de entidades de la Economía Social en España clasificadas por sectores institucionales del SEC-2010

SECTOR INSTITUCIONAL		ORGANIZACIONES MICROECONÓMICAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL ESPAÑOLA
Productores de mercado	Sociedades no financieras (S.11)	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas (Cooperativas de trabajo asociado, de consumidores, agrarias, enseñanza, mar, transportes, viviendas, sociales, sanitarias, etc.) • Sociedades Laborales • Empresas de base asociativa: Entidades de Base Asociativa y otras • Empresas sociales: Centros especiales de empleo de la Economía Social, empresas de inserción y otras empresas sociales • Sociedades Agrarias de Transformación de la Economía Social • Cofradías de pescadores • Empresas mercantiles no financieras controladas por la Economía Social • Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones, fundaciones y sociedades mercantiles) de la Economía Social • Entidad singular ONCE • Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la Economía Social
	Sociedades financieras (S.12)	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de Crédito (Cajas Rurales y Cajas Laborales y Populares) • Secciones de Crédito de las Cooperativas • Mutuas de Seguros. • Mutualidades de Previsión Social • Cooperativas de Seguros • Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades financieras de la Economía Social
Productores no de mercado	Instituciones Sin Fines de Lucro Al Servicio De Los Hogares (ISFLSH) (producción de servicios no destinados a la venta) (S.15)	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de acción social • Fundaciones de acción social • Fundación ONCE • Otras instituciones sin ánimo de lucro al servicio de los hogares

- a) Los centros especiales de empleo pueden ser tanto de titularidad pública como privada y, dentro de esta última, empresas de la economía social o empresas capitalistas tradicionales, incluso cualquier empresario persona física actuando a título lucrativo. En todos los casos, en su plantilla deberá haber el mayor número de personas con discapacidad que permita la naturaleza del proceso productivo, como mínimo el 70% de la misma. Es decir, no todos los centros especiales de empleo son empresas de la economía social, al existir un significativo número de ellos que no verifican ni los principios orientadores de la LES (artículo 4) ni los de Social Economy Europe ni los del Manual de la Comisión Europea (MONZÓN, 2010).
- b) Las sociedades agrarias de transformación tienen bastantes similitudes con las cooperativas agrarias, es decir, son productores de mercado muy próximos a las sociedades no financieras de la economía social, si bien, no todas ellas pertenecen a la misma, ya que en algunos casos son controladas por empresarios capitalistas con diverso estatuto jurídico.
- c) Las mutuas y mutualidades que deben incluirse en el ámbito de la economía social son aquellas que verifican los principios orientadores de la LES (artículo 4) y los requisitos establecidos por el Manual de Cuentas Satélite de la Comisión. Por lo tanto, quedan excluidas del ámbito de la economía social las mutuas gestoras de los sistemas de seguridad social y, en general, las mutuas de afiliación obligatoria (por ejemplo, MUFACE), y las controladas por empresas no pertenecientes a la economía social (por ejemplo, las mutuas patronales de accidentes de trabajo).

Para concluir con los productores de mercado de la economía social debe hacerse referencia a otras dos experiencias empresariales. La primera de ellas es bien conocida, por tratarse de una entidad singular de notable importancia social y económica, la ONCE, Organización Nacional de Ciegos de España. La ONCE es una Corporación de Derecho Público cuyos principios de funcionamiento se inspiran en los de la economía social, por lo que debe incluirse entre los productores de mercado de la economía social. Una experiencia menos conocida, está constituida por las Entidades de Base Asociativa (EBAs). Las EBAs se han configurado en Cataluña a lo largo de los últimos 20 años (desde 1997) como empresas autogestionadas por profesionales sanitarios, integradas en el Sistema Público de Salud para prestar servicios de atención primaria en las Áreas Básicas de Salud. En diciembre de 2016 funcionan 13 EBAs con diverso estatuto jurídico, cuyos 535 profesionales prestan servicios de salud a una población total de referencia de 550.000 personas. (Monzón, 2016). Las EBAs están reguladas por la Ley 15/1990, de 9 de julio, de Ordenación Sanitaria de Cataluña; por el Decreto 309/1997 de 9 de diciembre, que establece los criterios de acreditación de las EBAs y por la Ley 2/2007, de 15 de marzo, de sociedades profesionales. Las EBAs pueden adoptar cualquiera de las siguientes formas jurídicas; sociedad anónima, de responsabilidad limitada, laboral o cooperativa. Sin embargo, en virtud de las normas que las regulan, e independientemente de la personalidad jurídica que adopten, verifican los criterios orientadores de la economía social

establecidos en la LES (artículo 4) por lo que deben ser consideradas productores de mercado de la economía social:

- a) Son empresas autogestionadas por sus socios trabajadores, que obligatoriamente trabajan en la EBA a tiempo completo.
- b) De entre los socios trabajadores, los profesionales sanitarios tienen el control efectivo y mayoritario de todos los órganos sociales de la entidad.
- c) Tienen procesos participativos y democráticos en la toma de decisiones al garantizarse que ningún socio, profesional sanitario o no, posea capital o participaciones superior al 25% y que las decisiones de los órganos de administración colegiados requerirán el voto favorable de la mayoría de los socios profesionales.
- d) Ninguna persona jurídica podrá participar en la entidad, salvo que tenga como objeto social la gestión o prestación de servicios sanitarios o sociosanitarios, con los límites de participación señalados en los puntos anteriores y sin que entre todos los socios no profesionales puedan participar con más del 49% del capital social.

De todos los productores de mercado de la economía social cabe resaltar el lugar que ocupan las empresas sociales a las que nos referimos con detalle en el siguiente epígrafe. Dichas empresas sociales están conformadas por los centros especiales de empleo de la economía social y por las empresas de inserción, empresas bien conocidas y perimetradas. Junto a ellas también cabe considerar a otras empresas sociales, más dispersas y menos delimitadas.

Entre los *productores no de mercado de la economía social* destacan las entidades no lucrativas de acción social, mayoritariamente constituidas por asociaciones y fundaciones y que conforman el *Tercer Sector de acción social*, tal y como se ha señalado en el epígrafe 2.3.2. Por su singular importancia debe mencionarse de forma expresa a la Fundación ONCE. Junto a estas entidades de acción social existe un numeroso colectivo de agentes, mayoritariamente asociaciones, que también reúnen las características propias de la economía social.

4. EMPRESAS SOCIALES Y ECONOMÍA SOCIAL

4.1. Los enfoques teóricos sobre la empresa social

Los desarrollos teóricos sobre el concepto de empresa social comenzaron a desarrollarse a ambos lados del Atlántico a mediados de la década de los 90 del siglo XX y han dado lugar a una diversidad de enfoques que, ofreciendo coincidencias significativas, también presentan una notable diversidad conceptual que hace difícil una delimitación de la empresa social compartida por dichos enfoques. Un detallado análisis comparativo del enfoque continental europeo y de los dos principales enfoques norteamericanos puede encontrarse en los trabajos de Defourny y Nyssens (2012) y de Monzón y Herrero (2016).

4.1.1. El enfoque europeo continental EMES

La red europea de investigación EMES establece nueve criterios de identificación de la empresa social agrupados en tres bloques, a saber, el de la dimensión económica y empresarial, el de la dimensión social y el de la dimensión participativa. De esta forma se facilitan dos objetivos: el primero de ellos, reconocer fácilmente la empresa social como parte integrante de la economía social y, el segundo objetivo, facilitar una perspectiva comparada con los enfoques norteamericanos de la empresa social.

Los tres indicadores de la *dimensión económica y empresarial* configuran a la empresa social como un *productor de mercado*, por utilizar la terminología de los Sistemas de Contabilidad Nacional, y permiten diferenciar a la empresa social de las entidades del Tercer Sector de Acción Social, cuya principal fuente de recursos no proviene del mercado. Una actividad continuada de producción de bienes y servicios, un nivel significativo de riesgo económico y una mínima cantidad de trabajo remunerado, son los tres indicadores que permiten diferenciar a las empresas sociales de las entidades de acción social, que los Sistemas de Contabilidad Nacional clasifican en el sector institucional Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH).

En cuanto a los indicadores de la dimensión social destaca el objetivo explícito de beneficiar a la comunidad, así como el que las empresas sociales sean la consecuencia de dinámicas colectivas, que impliquen a colectivos de personas. El tercer indicador de esta dimensión social tiene que ver con la lucratividad, ya que, aunque de forma limitada, se permite la distribución de excedentes, como es el caso de muchas cooperativas.

La *tercera dimensión*, vinculada a las exigencias de un *gobierno participativo* de las empresas sociales es, probablemente, una de las diferencias más significativas en el enfoque EMES y los enfoques norteamericanos. Los tres indicadores de esta tercera dimensión hacen hincapié en la autonomía de gestión y gobierno del grupo de personas que crean y desarrollan el proyecto empresarial, tanto en relación a los poderes públicos como respecto a otras entidades privadas. Y, de forma expresa, señalan la importancia de que los procesos de toma de decisiones sean democráticos y participativos, no vinculados a la propiedad del capital.

Esta triple dimensión de la empresa social en el enfoque EMES configura a las empresas sociales como parte integrante del amplio conjunto de agentes que integran la economía social y que, como se verá más adelante, conforma el concepto de empresa social que ha prevalecido en los documentos de las instituciones de la Unión Europea.

4.1.2. El enfoque norteamericano de la escuela “Earned Income” (generación de ingresos)

Las diferentes corrientes de pensamiento norteamericanas sobre la empresa social han sido agrupadas en dos enfoques principales (Dees y Anderson, 2006), el enfoque de la escuela “Earned Income” y el de la escuela de “innovación social”, promovido por Ashoka.

El enfoque “Earned Income” subraya el papel que desempeñan las empresas sociales como organizaciones que realizan una actividad mercantil con el propósito de generar ingresos que financien fines sociales. A su vez, dentro de este enfoque cabe distinguir dos desarrollos, el denominado “Commercial Non-Profit” (enfoque comercial no lucrativo) y el “Mission-Driven Bussines” (enfoque del negocio orientado a la misión). En el enfoque “Commercial Non-profit” las empresas sociales se sitúan en el ámbito de las organizaciones no lucrativas, al no repartir sus beneficios, que se destinan al cumplimiento de su misión social. Las empresas sociales pueden desarrollar cualquier actividad de negocio, aunque dicha actividad solo esté relacionada con su misión social por los recursos financieros que asegura. El enfoque “Mission-Driven Bussines” amplía el ámbito de las empresas sociales a cualquier forma de empresa, incluidas las empresas lucrativas, siempre que desarrollen una misión social.

4.1.3. El enfoque norteamericano de la *innovación social*.

El enfoque de la innovación social se centra exclusivamente en la innovación social y en la satisfacción de las necesidades sociales, siendo secundario en el mismo la forma de propiedad, pública, capitalista o de economía social. Dicho enfoque pone el énfasis en el papel individual del emprendedor social, a diferencia del enfoque EMES, que contempla a las empresas sociales como consecuencia de dinámicas colectivas. El emprendedor social es la figura clave de la empresa social, en tanto que principal responsable del emprendimiento y del cambio social.

Las principales diferencias entre los enfoques norteamericanos y europeo sobre la empresa social tienen mucho que ver con los diferentes contextos en que surgieron. En Estados Unidos la empresa social fue una respuesta empresarial a desafíos sociales tradicionalmente atendidos por las organizaciones no lucrativas de acción social que, ante la reducción de subsidios públicos y donaciones privadas en la década de los ochenta del siglo pasado, tuvieron que desarrollar estrategias empresariales que generarán ingresos para financiar sus actividades filantrópicas. En Europa Occidental las empresas sociales surgieron para ayudar a resolver problemas de desempleo estructural y de colectivos de difícil empleabilidad, además de atender otros servicios sociales orientados a colectivos en riesgo de exclusión social. Es decir, en general, no se crearon para financiar a entidades no lucrativas de acción social, sino para resolver problemas de desempleo y de atención social a grupos sociales vulnerables mediante el ejercicio de actividades productivas diversas. Expresado en términos de *actores*, mientras que en Estados Unidos los protagonistas del emprendimiento

social fueron las fundaciones y asociaciones de acción social, en Europa fue la tradición cooperativa, en el ámbito de la economía social, la que estuvo en la base del desarrollo de las empresas sociales, como puso de relieve el extraordinario desarrollo de las cooperativas sociales italianas desde mediados de la década de los noventa del siglo pasado. Las principales similitudes y diferencias entre los diferentes enfoques de la empresa social pueden apreciarse en el Cuadro nº2, en el que la empresa social del enfoque EMES es la única que, de forma inequívoca, se sitúa en el marco teórico y conceptual de la economía social, diferenciándose del resto de enfoques, sobre todo, por la dinámica colectiva del emprendimiento social y por la dimensión democrática y participativa de su sistema de gobernanza, ausente o secundaria en los enfoques norteamericanos.

Cuadro nº 2

Coincidencias y diferencias entre los principales enfoques de empresa social

DIMENSIONES	Enfoque EMES	Escuela "Earned Income"		Escuela "Innovación Social"
		"Commercial Nonprofit"	"Mission-Driven Bussines"	
DIMENSIÓN ECONÓMICA Y EMPRESARIAL	Naturaleza de la actividad económica en estrecha relación con la misión social. Riesgo económico: la sostenibilidad financiera descansa en un mix de recursos de mercado (ingresos comerciales) y no mercado (subvenciones, donaciones).	Naturaleza de la actividad económica no relacionada con la misión social. Sostenibilidad basada en ingresos comerciales.		Naturaleza de la actividad económica en estrecha relación con la misión social. Sostenibilidad basada en un mix de recursos de mercado y no mercado.
DIMENSIÓN SOCIAL	Objetivo explícito de beneficio a la comunidad o creación de valor social. Dinámicas colectivas. Se permite distribución limitada de beneficios (organizaciones no lucrativas y lucrativas).	Objetivo de beneficio a la Comunidad está garantizado por la reinversión total de beneficios. No se dice nada sobre el emprendimiento individual o colectivo. Se prohíbe la distribución de beneficios (organizaciones no lucrativas).	El objetivo de beneficio a la Comunidad no queda garantizado. No se dice nada sobre el emprendimiento individual o colectivo. Se pueden distribuir beneficios (organizaciones lucrativas y no lucrativas).	Si se hace explícito el objetivo de beneficio a la Comunidad. Primacía de iniciativas individuales. Se pueden distribuir beneficios (organizaciones lucrativas y no lucrativas).
DIMENSIÓN PARTICIPATIVA	Autonomía Toma de decisiones democrática Toma de decisiones participativa	No se especifica, pero la autonomía respecto a organismos públicos parece garantizada por la autosuficiencia, aunque no así la autonomía respecto a las organizaciones privadas que las crean. No es requisito la toma de decisiones democráticas. No es requisito la toma de decisiones participativa.		No se especifica como tal, pero está implícita la autonomía. No es requisito la toma de decisiones democráticas. No es requisito la toma de decisiones participativas.

Fuente: Monzón y Herrero (2016)

4.2. La identificación de la empresa social por las instituciones de la Unión Europea en el ámbito de la economía social.

En un escenario dominado por la crisis financiera y económica que se desató en septiembre de 2008 las instituciones de la Unión Europea (Comisión, Comité Económico y Social, Comité de las Regiones y Parlamento Europeo) promueven diversas iniciativas para impulsar políticas públicas de apoyo a las empresas sociales, lo que les obliga a delimitar las características identitarias que dichas empresas deben tener para ser acreedoras de dichas políticas. Por su carácter pionero destaca el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE) sobre *“Distintos tipos de Empresa”* (01/10/2009, INT/447). En dicho Dictamen se perfilan por primera vez en el seno de la Unión Europea las principales características de las empresas sociales, su vinculación a la economía social (*“cooperativas sociales y otras empresas similares de muy diverso estatuto jurídico”*) y sus ámbitos preferentes de actuación (*“prestación de servicios como la sanidad, el medio ambiente, los servicios sociales y la educación, ... la creación de empleo y la integración en el mercado de trabajo de personas desfavorecidas”*) y se insta a la Comisión Europea para que considere *“seriamente la posibilidad de diseñar una política para empresas sociales”*.

El Dictamen del CESE sobre *“Espíritu empresarial y empresas sociales”* de 26/10/2011 (INT/589) establece las siguientes características comunes de las empresas sociales:

- Principalmente objetivos sociales en lugar del lucro.
- Reinversión de la mayor parte de los excedentes.
- Diversidad de formas jurídicas.
- Productores de bienes y servicios con innovación social.
- Entidades independientes, estructuras participativas de codecisión y gobernanza democrática. Procedentes o asociadas con organizaciones de la sociedad civil.

Al mismo tiempo que el anterior Dictamen, la Comisión Europea no solo ofrece una descripción de las características de la empresa social, sino que expresamente las define como **parte integrante de la economía social**: *la empresa social es un operador de la economía social, cuyo objetivo principal es tener un **impacto social**, en lugar de obtener un beneficio para sus propietarios o accionistas. Produce bienes y servicios para el mercado de una manera **innovadora** y emprendedora y utiliza sus beneficios principalmente para lograr dos objetivos sociales. Está sometida a una gestión responsable y transparente, e involucra en ella a sus empleados, clientes e interesados en sus actividades* (Comunicación de la Comisión Europea *“Iniciativa en favor del emprendimiento social”*, COM (2011) 682, 25/10/2011). La comunicación de la Comisión también señala el ámbito de actuación preferente de las empresas sociales: a) empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable y b) empresas que persiguen la inserción laboral de personas de difícil empleabilidad pero cuya actividad puede incluir bienes y servicios que no sean sociales.

Por su parte, el Reglamento (UE) nº 1269/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre Empleo e innovación social reitera el concepto de empresa social ya establecido en la Comunicación de la Comisión anteriormente citada, al igual que la Resolución del Consejo de la Unión Europea sobre la promoción de la economía social de 7 de diciembre de 2015.

Por último, el GECES (Grupo de Expertos de la Comisión para el Emprendimiento Social) en su Informe General dado a conocer en octubre de 2016 (General Report GECES: 2016) subraya las raíces europeas de la empresa social basadas en el concepto de economía social, reiterando que *“a pesar de su gran variedad, las empresas sociales comparten, al menos, cuatro rasgos comunes: un objetivos social, conducta emprendedora, gobernabilidad democrática y/o participativa y reinversión de los beneficios”*.

5. CONCLUSIONES

La primera conclusión, que no es nueva pero que resulta pertinente reiterar, es que el concepto y ámbito de la economía social está muy bien delimitado por la literatura científica y por los actores que la integran: cooperativas de todas clases, empresas de base asociativa, mutualidades, empresas sociales, asociaciones populares, fundaciones privadas al servicio de los hogares y otras empresas y entidades con principios y valores de la economía social, todas ellas, conforman un potente sector, una realidad plural en el marco de una economía plural, con un núcleo identitario común, que permite diferenciarlo del resto de sectores del sistema económico.

La segunda conclusión es que, entre los diversos conceptos que han emergido en el escenario internacional sobre las experiencias de las empresas sociales, compartiendo importantes planteamientos comunes, el que permite identificar con más solidez el perímetro de las empresas sociales y medir su impacto social, es el impulsado por el enfoque europeo continental, promovido por la Red EMES.

La tercera conclusión es que la identificación teórica de la empresa social elaborada por la Red EMES, sitúa a la misma en el estricto ámbito de la economía social, cualquiera que sea la forma jurídica que adopte.

La cuarta conclusión es que las instituciones de la Unión Europea identifican a la empresa social como uno de los *agentes* de la economía social.

Y la quinta y última conclusión es que la identificación y superposición del concepto de empresa social con el de economía social, reduciendo el papel de esta última a poco más que la lucha contra la pobreza y la exclusión social, conduce a un absurdo reduccionismo y empobrecimiento de las relevantes funciones que con evidentes beneficios macroeconómicos, sociales, democráticos y participativos está desempeñando la economía social en un periodo crítico de la construcción europea.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAREA, J. Y MONZÓN, J.L. (2007): Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la Economía Social: cooperativas y mutuas, Comisión Europea, Bruselas, 2008.
- Carta de principios de la Economía Social de la Social Economy Europe (SEE). (2002): Declaration finale commune des organisations européens de l'Économie Sociale, CEP-CMAF.
- Comunicación de la Comisión Europea "Iniciativa a favor del emprendimiento social" COM (2011) 682, 25-10-2011.
- Consejo Europeo (2015): Resolución sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social de Europa, 07/12/2015.
- Decreto 309/1997, de 9 de diciembre, por el que se establecen los requisitos de acreditación de las entidades de base asociativa.
- DEES, J.G & ANDERSON, B. (2006): "Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought, Research on Social Entrepreneurship, ARNOVA, Occasional Paper Series, 1 (3), 39-66.
- DEFOURNY, J. Y MONZÓN, J.L. (Eds.) (1992): *Économie sociale (entre économie capitaliste et économie publique) / The Third Sector (cooperatives, mutual and nonprofit organizations)*, De Boeck Université, Bruxelles.
- DEFOURNY, J. Y NYSSSENS, M. (2012). "El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada", en CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 75 pp. 8-34.
- Dictamen de iniciativa del Comité Económico y Social Europeo sobre "Distintos tipos de empresa" (2009/C, 318/05).
- Dictamen exploratorio del Comité Económico y Social Europeo sobre "Espíritu empresarial social y las empresas sociales" (26/10/2011, INT/589).
- Estatuto de sociedad cooperativa europea, Reglamento (CE) nº 1435/2003 del Consejo de 22 de julio de 2003.
- General Report GECES (2016): Commission Expert Group on Social Entrepreneurship, October 2016.
- Informe Toia (2009): Resolución del Parlamento europeo de 19 de febrero de 2009 sobre economía social (2008/2250 (INI))
- Ley 15/1990, de 9 de julio, de Ordenación Sanitaria de Catalunya.
- Ley 2/2007, de 15 de marzo, de sociedades profesionales.
- Ley 27/1999 de 16 de julio de Sociedades Cooperativas.

- Ley 45/2015, de 14 de octubre, de sociedades laborales y participadas.
- Ley 5/2011 de 29 de marzo, de Economía Social.
- MONZÓN, J.L. (1987): "La economía social en España", en CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 0 pp. 19-29.
- MONZÓN, J.L. Y HERRERO, M. (2016): "Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea: aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española" en CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y cooperativa, nº 87 pp. 295-326.
- MONZÓN, J.L. (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MONZÓN, J.L. (Dir.) (2010): *Las grandes cifras de la Economía Social en España*, CIRIEC.
- MONZÓN, J.L. (Dir.) (2016): *Las Entidades de Base Asociativa y la Economía Social*, CIRIEC.
- MONZÓN, J.L. Y CHAVES, R. (2012): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas, 2012.
- Resolución del Consejo de la Unión Europea sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social de Europa (7 de diciembre de 2015).
- Sistema de Cuentas de Naciones Unidas SCN-2008.
- Sistema Europeo de Cuentas, SEC-2010.
- VIENNEY, C. (1999): *L'économie sociale*, La Deconverte, Paris.

Reflexiones, sinergias y clarificación sobre nuevos conceptos y modelos:

economía social, empresa social, emprendimiento social, economía del bien común, economía solidaria y economía colaborativa

Juan Antonio Pedreño Frutos

presidenciacepes@cepes.es

Licenciado en Ciencias Químicas en la especialidad de Química Industrial por la Universidad de Granada. Experto en Cooperativismo y Economía Social por la Universidad de Murcia y Master Ejecutivo por la Universidad de Manchester en colaboración con la FUEM. Inició su actividad como profesor de secundaria, para pasar a ser socio fundador de la cooperativa de enseñanza Severo Ocha, donde durante más de 20 años asumió la presidencia. Desde el año 1986 ha compatibilizado varios cargos, en Organizaciones representativas del Cooperativismo y Economía Social en España, en Murcia y en Europa. Actualmente es Presidente de la CEPES, de COCETA, de UCOMUR y de UCOERM, además de ser Consejero del Consejo Económico y Social y de otras Entidades nacionales y Autonómicas. En el ámbito Europeo es Presidente de Social Economy Europe, plataforma europea que representa a la Economía Social, y miembro del Board de Cooperative Europe, máxima organización europea representativa del sector Cooperativo.

RESUMEN

En este trabajo se abordan las vinculaciones y las diferencias que existen entre las empresas de Economía Social con otros conceptos y modelos económicos que están surgiendo en la sociedad, tales como empresa social, emprendimiento social, economía solidaria, economía colaborativa y economía del bien común. Mientras que la Economía Social tiene un reconocimiento legal en nuestro país y cuenta un largo recorrido histórico, estas nuevas iniciativas, que son complementarias o forman parte de la Economía Social, adoptan un funcionamiento particular que a veces interfiere en la correcta identificación del modelo de empresa de Economía Social, que está muy asentado en España con más de 43.000 empresas y 2,2 millones de empleos y una facturación del 10% del PIB español.

El objetivo de este artículo es exponer cómo se sitúa e interactúa la Economía Social con estos nuevos conceptos y modelos económicos, con el fin de identificar claramente cada uno de ellos para así poder canalizar y aprovechar el potencial que la Economía Social y las nuevas iniciativas aportan al desarrollo socioeconómico de nuestra sociedad.

PALABRAS CLAVE

economía social, emprendimiento social, empresa social, economía colaborativa, economía solidaria, economía del bien común

ABSTRACT

This paper deals with the relationships and differences that exist between Social Economy enterprises with other concepts and economic models that are arising in modern society, such as social enterprises, social entrepreneurship, solidarity economy, collaborative economy and the economy for the common good. Whereas the Social Economy enjoys legal recognition in Spain and has had a long history, those new initiatives, which supplement or form part of the Social Economy, adopt a particular way of working that sometimes interferes with the correct identification of the Social Economy business model, very widely established in Spain with over 43,000 companies and 2.2 million jobs and a turnover representing 10% of Spain's GDP.

The aim of this article is to explore how the Social Economy interacts and positions itself vis-à-vis those new concepts and economic models, in order to identify each one clearly and be able to channel and take advantage of the potential that the Social Economy and the new initiatives can inject into the social and economic development of our society.

KEYWORDS

social economy, social entrepreneurship, social venture, collaborative economy, solidarity economy, economy of the common good

1. INTRODUCCIÓN: LA ECONOMÍA SOCIAL, UN MODELO DE EMPRESA CON VALORES.

Es una satisfacción poder participar en esta publicación y quiero comenzar agradeciendo a la Revista Española del Tercer Sector por la oportunidad de escribir este artículo, cuyo objetivo es aportar algunos datos y reflexiones sobre las sinergias y clarificación de la Economía Social con otros conceptos y modelos económicos que han ido surgiendo en estos últimos años.

La Economía Social es un valioso activo de nuestras sociedades que desempeña un papel decisivo en el desarrollo socioeconómico y constituye una realidad empresarial de primer nivel.

Este tejido empresarial ha dejado de ser una solución coyuntural a ser una parte estructural de la economía, con credenciales cualitativas y cuantitativas más que suficientes para que se garantice su presencia e interlocución en las mesas donde se construyen las políticas sociales y económicas. Ha demostrado en los últimos veinte años ser uno de los pilares del modelo económico y social en toda Europa, y especialmente en España.

Bajo el paraguas de CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social), que es la organización que representa y defiende los intereses de este tejido económico en nuestro país, en España existen 43.000 empresas y entidades de Economía Social que emplean a más de 2,2 millones de personas (12,5% del total del empleo directo e indirecto) y cuya facturación supone el 10% del PIB estatal¹.

La importancia de la Economía Social en nuestro país ha hecho que España sea el primer Estado Miembro de la Unión Europea en dotarse con una Ley que define claramente a la Economía Social y establecer un marco general para su fomento.

La Ley 5/2011 la define a la Economía Social como el “conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que (...) persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”² de acuerdo con unos principios orientadores³:

- a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

¹ Datos facilitados por los socios de CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social). Más información en <http://www.cepes.es/social/estadisticas>

² Artículo 2 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, «BOE» núm. 76, de 30/03/2011 y actualización de 10.9.2015, Texto consolidado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2011-5708>.

³ Artículo 4 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo de 2011

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

La Economía Social está presente en todos los sectores económicos con empresas de todos los tamaños, desde muy pequeñas hasta grandes grupos empresariales, muchos de ellas líderes en su sector de actividad⁴.

Este modelo de empresa está extendido por todo el mundo y, por ejemplo, la Comisión Europea contabiliza que en Europa hay más de 2 millones de empresas de la Economía Social, es decir, el 10% de todas las empresas, con más de 14,5 millones de personas, que generan el 8% del PIB de la Unión Europea.

El Consejo de la Unión Europea⁵ ha destacado su capacidad para crear y mantener empleo de alta calidad así como favorecer la cohesión social, la innovación social, el desarrollo local y regional y la protección del medio ambiente. “También constituye – añade el Consejo - una herramienta importante que contribuye a garantizar el bienestar de las personas. Y algo aún más relevante, la Economía Sociales un sector que ha capeado la crisis económica mucho mejor que otros sectores y cada vez se reconoce más su papel a nivel europeo”.

El compromiso con el empleo se constata en las más de 31.000 nuevas empresas creadas entre el año 2008 y el primer semestre del 2016, que han supuesto 210.000 empleos. Además, y según el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, la Economía Social ha destruido un 6,5% de empleo menos que el resto de las empresas y contribuye de manera significativa a la inclusión social ya que más de 128.000 personas con discapacidad o en riesgo de exclusión trabajan en la Economía Social. Este modelo de empresa ha demostrado ser mucho más que una simple variable de ajuste de la economía, especialmente en periodos de crisis. Las empresas que la componen han trabajado en disminuir las desigualdades y en trasladar a la sociedad que hay otra forma de entender la economía y la empresa; que es posible construir otro tejido productivo sostenible con empresas innovadoras, competitivas y generadoras de un empleo de calidad. Un modelo diferente. Un enfoque diferente de cómo hacer las cosas.

⁴ Ver Informe de Empresas Relevantes publicado por CEPES. <http://www.cepes.es/publicaciones>

⁵ Conclusiones del Consejo de la Unión Europea sobre “La promoción de la Economía Social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa”. Diciembre de 2015. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15071-2015-INIT/es/pdf>

Otra de las grandes aportaciones de la Economía Social a la sociedad es su modelo económico que es capaz de combinar eficiencia y competitividad con valores como solidaridad, gestión participativa y reinversión de beneficios en proyectos donde prima la persona por encima del capital.

Estos valores, junto con su fuerte arraigo en lo local, definen la identidad de la Economía Social y demuestran que existe una diversidad de formas empresariales que, como reclama el Comité Económico y Social Europeo⁶, deben fomentarse. .

En definitiva, cuando hablamos de Economía Social nos referimos a un modelo de empresa con unas características particulares y métodos de gestión que cuentan con una trayectoria histórica de más de un siglo y medio de existencia.

Un modelo que ha sabido adaptarse a los cambios y a las nuevas necesidades sociales y económicas. En un momento en el que la sociedad está aspirando a construir un modelo de organización y de desarrollo económico más responsable, inclusivo y sostenible, la Economía Social responde a la demanda creciente de empresas más responsables, transparentes, donde la ciudadanía participe y promuevan la igualdad de oportunidades.

La Economía Social se basa en una vocación de transformación social que es compartida con nuevas iniciativas que aspiran a generar una sociedad que no excluya a nadie, como es el caso de las denominadas “empresas sociales” y la “Economía Solidaria”, o con el llamado “emprendimiento social” y la “Economía del Bien Común”.

Y tiene una vinculación con otras propuestas que aspiran a construir mercados más abiertos y participativos a través de la “Economía Colaborativa”.

Sin embargo, la diversidad de iniciativas, conceptos y actores está provocando en algunos casos confusión entre modelos consolidados, como es el caso de la Economía Social, con otras iniciativas que, a veces, son efímeras por no contar con una base real en la sociedad o cuyo campo de actuación o planteamiento, siendo complementarios al de la Economía Social, adoptan un funcionamiento diferente.

Por ello, el objetivo de este artículo es exponer cómo se sitúa e interactúa la Economía Social con estos nuevos conceptos para de esta manera canalizar la aportación y valor añadido de cada uno de ellos, ya que nos encontramos en un momento de cambio que nos ofrece grandes oportunidades para construir una sociedad mejor.

⁶ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «Distintos tipos de empresa». Noviembre 2009. Diario Oficial de la UE nº C 318/22, de 23.12.2009.

2. LA ECONOMÍA SOCIAL: UN CONCEPTO CONSOLIDADO Y ACTUAL

La Economía Social cuenta con una larga trayectoria histórica que se ha ido consolidado hasta nuestros días como un referente y vector en las políticas públicas que cuenta en varios Estados miembros de la Unión Europea con un reconocimiento legal, como sucede en España con la Ley de Economía Social 5/2011⁷.

Si tuviera que elegir dos aspectos, dos características definitorias de la Economía Social, señalaría en primer lugar su capacidad para crear empleo y empleo de calidad y en segundo lugar su capacidad para construir una economía más sostenible, facilitadora de integración social, anclada en el desarrollo local y basada en principios de solidaridad y democracia.

Un modelo empresarial que está demostrando que existe otra forma de hacer economía y otra forma de crear empleo estable y de calidad. Que gestiona de forma transparente, autónoma y democrática y en el que la toma de decisiones se realiza en función y para el beneficio de las personas. Empresas cuyo objetivo principal es crear un impacto social positivo y que utilizan la mayor parte de sus beneficios en:

1. Mantener y crear empleo.
2. Reinvertirlos en el mantenimiento de la empresa.
3. Redistribuir la riqueza entre sus socios.
4. Mejorar el entorno en el que se ubican y del que no se deslocalizan, demostrando su compromiso con la sociedad.

Una de las diferencias con respecto a los nuevos conceptos emergentes radica en que la Economía Social es un modelo de empresa que, como veremos más adelante, se gestiona de acuerdo con unos principios y valores que tienen un recorrido histórico y un bagaje institucional arraigado que se ha ido forjando con el paso del tiempo.

2.1. El marco histórico y el concepto de Economía Social

El preámbulo de la Ley de Economía Social 5/2011 recuerda que las raíces del actual concepto de Economía Social se encuentran en las primeras experiencias cooperativas, asociativas y mutualistas que surgen a finales del siglo XVIII y se desarrollan a lo largo del siglo XIX en distintos países de Europa (Inglaterra, Italia, Francia y España).

⁷ Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, «BOE» núm. 76, de 30/03/2011 y actualización de 10.9.2015, Texto consolidado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2011-5708>.

En concreto, la historia de la Economía Social está intrínsecamente vinculada con el inicio del movimiento cooperativista. En 1844, un grupo de 28 tejedores de Rochdale (Inglaterra) se pusieron de acuerdo en plena revolución industrial para hacer una aportación económica semanal para crear una cooperativa que asegurara a cada uno de sus miembros, los beneficios provenientes de la utilización de su propio capital y de su propio trabajo en las fábricas de algodón y de lana, para de este modo mejorar las condiciones familiares y sociales de todos los miembros.

Esta modesta experiencia es la expresión de un mismo impulso asociativo que marca el devenir histórico de la Economía Social: la respuesta a determinados problemas sociales y económicos desatendidos, mediante la organización en colectivo de la fuerza del trabajo y de la ayuda mutua entre varias personas que comparten un mismo objetivo.

A finales del siglo XVIII y comienzos del XIX, las experiencias cooperativas florecieron en el Reino Unido, estableciéndose en este país los principios cooperativos que regularon el funcionamiento de toda clase de cooperativas, creándose la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en Londres en 1895. Desde entonces, estos principios se han ido adaptando a los escenarios socioeconómicos de cada época⁸.

Analizando el concepto de cooperativa establecido por la ACI, se perciben importantes similitudes con el moderno concepto de Economía Social. La cooperativa se define como una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática. Son estos aspectos los que deben tomarse como referencia para distinguir a las empresas cooperativas de otro tipo de empresas controladas por el capital. Además de los principios cooperativos, también es necesario hacer una referencia a los valores como la democracia, la equidad, la igualdad y la solidaridad.

En la actualidad, estos valores y principios se encuentran recogidos en la esencia y en las diferentes acepciones que a lo largo de la historia ha tenido el concepto de Economía Social y que incorpora distintas formas empresariales y asociativas en cada país⁹.

De este modo, en Europa se han ido sucediendo una serie de documentos como la "Charte de l'Economie Sociale" en Francia o la Carta de Principios de la Economía Social elaborada en 2002 por la antigua CEP-CMAF (Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones)¹⁰ en la que se establecieron por acuerdo de todas las organizaciones europeas y estatales de Economía Social, entre las que se encontraba CEPES, las características que definen a la Economía Social.

⁸ Véase "El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social". CEPES. 2011. Páginas 7 y ss.

⁹ Véase nota anterior.

¹⁰ Actualmente denominada SOCIAL ECONOMY EUROPE web: www.socialeconomy.eu.org/

Estos principios son los siguientes:

- La primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
- La adhesión voluntaria y abierta
- El control democrático por sus miembros
- La conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general
- La defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad
- La autonomía de gestión e independencia respecto a los poderes públicos
- La mayor parte de los excedentes se destinan a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, el interés de los servicios a los miembros y el interés general

La Carta de la CEP-CMAF ha influenciado de manera decisiva la definición jurídica de Economía Social que recogen las Leyes de varios Estados miembros de la Unión Europea¹¹ como es el caso de la Ley 5/2011 de España a la que hacía referencia anteriormente.

De acuerdo con los principios que definen la Economía Social y que establece la Ley, en España forman parte de este conjunto empresarial y diverso que es la Economía Social las siguientes empresas y entidades: las cooperativas, las Sociedades Laborales, las Mutualidades, los Centros Especiales de Empleo, las empresas de inserción, las Cofradías de Pescadores o las asociaciones y fundaciones que desarrollan actividades económicas y las sociedades agrarias de transformación¹², a los que se podrán sumar en el futuro nuevas formas siempre y cuando respeten los principios establecidos en la Ley.

2.2.Reconocimiento institucional de la Economía Social

La Ley 5/2011 de Economía Social supuso un punto de inflexión sin precedentes para el reconocimiento, visibilidad y desarrollo del Sector, tanto dentro del propio Estado como de la Unión Europea, ya que acabó con las indefiniciones que tenía el sector. La Ley incide en su articulado en la regulación de la representatividad del sector y además considera de interés general el Fomento de la Economía Social, lo cual en la práctica significa que los Gobiernos ya sean autonómicos o de ámbito estatal deben contar con la Economía Social para la construcción de las políticas públicas.

Antes de la promulgación de la Ley el sector tenía su representación institucional, si bien a raíz de su publicación, CEPES se ha posicionado como un referente de la Economía Social tanto a nivel estatal como internacional, gracias a su papel proactivo y a su diálogo permanente con el Gobierno, las fuerzas políticas y con las Instituciones comunitarias. A través de la participación de CEPES en el Consejo Económico y Social Español y Europeo,

¹¹ Portugal en 2013 o Francia en 2014.

¹² Para más información sobre cada una de estas formas empresariales, consúltese: http://www.cepes.es/social/entidades_cooperativas

a través del Consejo de Fomento de la Economía Social, del Consejo Estatal de la RSE, del Consejo de Cooperación, del Consejo Estatal de la Pyme y del Emprendimiento, la Economía Social participa activamente en la construcción legislativa y está en la agenda política al más alto nivel.

En los últimos años, el reconocimiento institucional de la Economía Social ha ido creciendo y reforzándose con hitos sin precedentes, como por ejemplo la aprobación del Plan de Fomento e Impulso a la Economía Social 2015-2016¹³ aprobado por el Gobierno de España, un plan que contempla 32 medidas ambiciosas para potenciar este modelo de empresa. A nivel legislativo quiero destacar el trabajo llevado a cabo para garantizar la participación de la Economía Social en el nuevo sistema de Formación para el Empleo¹⁴ junto con el resto de agentes sociales, y también para consolidar la presencia de la Economía Social en las Políticas de Empleo¹⁵.

En el 2015, hubo una reforma de la Ley 5/2011 de Economía Social¹⁶, hecho importante ya que se han incluido cuatro nuevos artículos con medidas a favor de la contratación de trabajadores y socios en cooperativas y Sociedades Laborales y medidas a favor de los Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción, donde se les aplica reserva de contratos y se les considera como entidades de interés general económico

El 2015 también fue el año de la consolidación de CEPES como Organismo Intermedio del Fondo Social Europeo para desarrollar actuaciones del Programa Operativo de Inclusión Social y Economía Social¹⁷, hecho, por ejemplo, que hace que al día de hoy España sea el único país, donde el Gobierno central ha aprobado un Programa Operativo que potencia este modelo de empresa dotado con más de 900 millones de euros para el periodo 2014-2020.

Estos avances, junto con los que menciono a continuación del ámbito europeo, nos están permitiendo visibilizar cómo y de qué manera la Economía Social, con su rica diversidad, constituye un motor de cambio frente a los retos a los que se enfrenta España y Europa.

En el contexto europeo, la Economía Social también tiene un amplio reconocimiento institucional.

Las primeras referencias de la Unión Europea se remontan a los años 90, cuando la Comisión crea por primera vez un Departamento encargado del fomento de la Economía Social y

¹³ Consultar en http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/Programa_Fomento_e_Impulso_de_la_Economia_Social.pdf

¹⁴ Ver Real Decreto-Ley 4/2015, de 22 de marzo, para la reforma urgente del Sistema de Formación Profesional para el Empleo en el ámbito laboral. «BOE» núm. 70, de 23/03/2015

¹⁵ Ver Real Decreto legislativo 3/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de Empleo. «BOE» núm. 255, de 24 de octubre de 2015

¹⁶ Ver Ley 31/2015 de 9 de septiembre por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social. «BOE» núm. 217, de 10 de septiembre de 2015

¹⁷ Consultar <https://fse.cepes.es/>

el Parlamento establece el primer “Intergrupo de Economía Social” que hoy en día ha ido creciendo y cuenta con más de 80 Eurodiputados de seis grupos políticos en el que se trabajan y promueven iniciativas a favor de la Economía Social¹⁸.

El Parlamento Europeo, actor clave en favor del desarrollo de la Economía Social, ha adoptado varias resoluciones sobre el sector afirmando que es uno de los pilares del modelo social europeo¹⁹. Destacar entre otros los informes de 2009 sobre la Economía Social y el de 2013 sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis.

En 2009 el Parlamento Europeo apoyaba de manera fehaciente este tejido empresarial porque, “mediante la conjunción de rentabilidad y solidaridad, desempeña un papel esencial en la economía europea al permitir la creación de empleos de calidad, el refuerzo de la cohesión social, económica y territorial, la generación de capital social, el fomento de la ciudadanía activa y la solidaridad, junto con un tipo de economía con valores democráticos que sitúa a la persona en lugar preferente, además de apoyar el fomento del desarrollo sostenible y de la innovación social, medioambiental y tecnológica”²⁰.

En 2013, el Parlamento recordaba “la necesidad de que la Unión Europea reconozca y trate del mismo modo, a través de disposiciones legislativas, las distintas formas de emprendimiento, de manera que se garantice el respeto del principio de libertad de actuación empresarial cualquiera que sea el estatuto de la empresa”, solicitando a la Comisión que adopte medidas a favor de la Economía Social en sus iniciativas a favor del emprendimiento en Europa.

En 2015, se renovó el Intergrupo de Economía Social del Parlamento Europeo para la Legislatura 2014-2019 y la Comisión Europea creaba una Unidad responsable de Economía Social ubicada en la estructura de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y PYMES. Ese mismo año el Comité Económico y Social Europeo (CESE) renovaba también su Categoría de Economía Social, como grupo de trabajo especializado de miembros del Comité que representan a este sector,²¹ al mismo tiempo que incrementó su interés por este tejido empresarial con la creación de un grupo de estudio permanente sobre empresas de Economía Social²² compuesto por miembros no solo del sector sino también de los sindicatos y de la patronal.

En diciembre de 2015 el Consejo de la Unión Europa adoptaba unas Conclusiones históricas sobre “La promoción de la Economía Sociales motor clave en el desarrollo económico y

¹⁸ <http://www.socialeconomy.eu.org/social-economy-intergroup>

¹⁹ Resolución del Parlamento Europeo sobre un modelo social europeo para el futuro. Septiembre de 2006. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2006-0340+0+DOC+XML+V0//ES>

²⁰ Resolución del Parlamento Europeo sobre Economía Social. Febrero de 2009. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0062+0+DOC+XML+V0//ES>

²¹ <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.categories-social-economy>

²² <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.social-entrepreneurship-make-it-happen-psg>

social en Europa²³, que identifica varias medidas europeas a favor del sector y, sobre todo, consensua entre los Estados un concepto de empresa de Economía Social basado en sus valores y características, que refrendó la Comisión Europea con el informe de finales de 2016 sobre la Economía Social y las empresas sociales elaborado por su Grupo consultivo sobre emprendimiento social²⁴.

Europa está apostando con firmeza en este modelo y se están produciendo grandes avances y compromisos en la materia, gracias en gran parte a la iniciativa del propio sector que se está organizando a través de organizaciones representativas como SOCIAL ECONOMY EUROPE y COOPERATIVES EUROPE, que representa a las cooperativas europeas²⁵. Todo esto se está traduciendo en que existan un consenso sobre la necesidad de adoptar una política a favor de la Economía Social a través de un Plan de Acción Europeo para la Economía Social que permita desarrollar y aprovechar toda la contribución socioeconómica de este tejido económico. Esta apuesta política se corroboró en la Conferencia Europea de Economía Social de Bratislava de Diciembre de 2016, cuyas conclusiones recogen la solicitud a la Comisión Europea de elaborar dicho Plan²⁶.

2.3. Las cifras de la Economía Social

En España existen 43.000 empresas y entidades de Economía Social que generan más de 2,2 millones de empleos, lo cual representaría el 12,5% del empleo, y un asociacionismo de más de 19 millones de personas. Además, cerca del 50% del empleo está en manos de mujeres y el 47% tiene menos de 40 años. En total la Economía Social produce el 10% del PIB estatal.

En Europa, la Comisión Europea calcula que en 2010 había más de 2 millones de empresas de la Economía Social en la Unión Europea que representan el 10% de todas las empresas de la Unión Europea. Empleaban a más de 14,5 millones de personas, generando el 8% del PIB de la Unión²⁷. En contraste con la tendencia generalizada de aumento del desempleo, la Economía Social experimentó un crecimiento de gran relevancia en el número de empleados: de 11 millones en 2001-2003 a 14,5 millones de puestos de trabajo en 2009-2010.

Estas cifras revelan que las empresas de Economía Social contribuyen a crear y mantener empleo, generan riqueza compartida y reduce desigualdades. Todo ello evidencia que este tipo de empresas son un claro ejemplo de la coexistencia entre racionalidad y progreso social, en virtud de lo cual pueden convivir eficiencia empresarial y responsabilidad social.

²³ Véase nota 6

²⁴ "Social enterprises and the social economy going forward. A call for action from the Commission Expert Group on Social Entrepreneurship (GECES". Comisión Europea. Octubre 2016. http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=9024

²⁵ <https://coopseurope.coop/>

²⁶ <http://www.eu2016.sk/en/political-and-expert-meetings/social-economy-as-a-key-player-in-providing-effective-answers-to-current-social-challenges-in-the-eu-and-the-world>

²⁷ Véase nota 27.

A modo de conclusión de este apartado y más allá de los datos económicos, los valores y principios del conjunto de entidades y empresas que conforman la Economía Social según la Ley 5/2011 de Economía Social, hace que sean empresas que generan un impacto directo en la sociedad en los siguientes aspectos:

Mantenimiento y creación de empleo

- Hablamos de empresas competitivas, generadoras de empleo y que resuelven crisis sectoriales o territoriales, gracias a su capacidad colectiva de reaccionar frente a los problemas sociales.
- Hablamos de empresas líderes en la Innovación social y organizativa, ya que la Economía Social está ayudando a salvar centenares de empleos y empresas en crisis a través de transformaciones empresariales de empresas mercantiles en empresas de economía social.
- Hablamos de empresas que potencian el espíritu emprendedor.

Porque generan un empleo estable y de calidad, sin exclusión

- La implicación de las personas en el proyecto empresarial y los valores y principios que rigen su funcionamiento, hace que el 80% de los contratos en las empresas de Economía Social sean de carácter indefinido.
- Además son empresas que generan oportunidades para personas mayores de 55 años, representado este colectivo, el 12.5% de los empleos.
- Son empresas que apuestan por la igualdad, ya que el 50% de los empleos están ocupados por mujeres.
- Por último, las empresas de Economía Social trabajan por la inclusión socio laboral de colectivos en exclusión social.

Un modelo de desarrollo que muestra que otra economía es posible

- Hablamos de empresas que apuestan por un desarrollo sostenible y consiguen compaginar viabilidad económica y responsabilidad social.
- Hablamos de un modelo empresarial comprometido basado en valores y principios: solidaridad, equidad, democracia, participación o igualdad.

Compromiso con el territorio

- Hablamos de empresas comprometidas con el territorio, que no se deslocalizan de donde nacieron y responden a las necesidades del territorio.

Empresa comprometidas con las personas

- Hablamos de empresas que potencian el espíritu emprendedor de las personas y la participación en la gestión. Son llamadas “escuelas de democracia económica”.

- Hablamos de una empresa transparente, ajena a especulaciones, que redistribuye la riqueza y que reinvierte los beneficios.
- Hablamos también de solidaridad, de dar mayor dignidad a las personas, de construir una sociedad más equitativa, de integración de jóvenes, personas con discapacidad o en riesgo de exclusión social, de valores democráticos y de riqueza colectiva.

Así pues y sobre la base de todo lo anterior expuesto, el apoyo al conjunto de la Economía Social, contribuye significativamente y de un modo sostenible en el tiempo a la creación de nuevos empleos, siendo una solución tangible que mejora las condiciones de vida de muchas personas.

3. LA ECONOMÍA SOCIAL: PUNTO DE ENCUENTRO EN UN CRUCE DE CONCEPTOS

A raíz de la crisis de 2007, el actual sistema económico ha sido puesto en cuestión y ha sufrido una progresiva pérdida de confianza por parte de los ciudadanos. Resulta claro que estamos inmersos en un entorno social cada vez más sensible y consciente de la necesidad de generar respuestas a los problemas de las personas y que evite futuras crisis como la que se ha atravesado. Todo ello, unido a la vertiginosa transformación que las nuevas tecnologías están produciendo en las relaciones de nuestro entorno, ha propiciado un entorno favorable para que surjan otras formas de organización económica y social que buscan generar otro modelo de desarrollo.

Conceptos nuevos como los de Empresa Social, Economía Solidaria, Emprendimiento Social, Economía Colaborativa o Economía del Bien Común, entre otros, comparten el enfoque de que la economía debe estar al servicio de todas las personas.

Como recuerda la organización representativa de la Economía Social europea, SOCIAL ECONOMY EUROPE²⁸, este sector se diferencia del resto de empresas en base a sus principios y características específicas, por lo que hay que ser cuidadosos para que el concepto "Economía Social" no quede diluido en otros en función de los cuales toda empresa con algún tipo de objetivo social o de implicación de usuarios y consumidores podría considerarse como parte de la Economía Social. El uso indistinto de conceptos diferentes impediría el desarrollo coherente y ambicioso de la Economía Social.

A continuación se profundizará en varios de los nuevos conceptos con la finalidad de diferenciar y delimitarlos para evitar su uso erróneo y al mismo tiempo identificar de qué manera se vinculan e interactúan con la Economía Social.

²⁸ Libro Blanco de la Economía social. Propuestas para hacer de la Economía Social un pilar de la Unión Europea. Social Economy Europe. Septiembre 2015. <http://www.socialeconomy.eu.org/sites/default/files/archives/ES%20-%20Livre%20blanc%20-%20V1.pdf>

3.1. Empresa social

En octubre de 2011 la Comisión Europea publicó su Comunicación “Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales”²⁹ que introduce en el “acervo comunitario” el novedoso concepto de “empresa social que define como las empresas:

- para las cuales el objetivo social de interés común es la razón de ser de la acción comercial, que se traduce a menudo en un alto nivel de innovación social;
- cuyos beneficios se reinvierten principalmente en la realización de este objetivo social;
- y cuyo modo de organización o régimen de propiedad, basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social, son reflejo de su misión.

La semejanza de estos principios con los de la Economía Social ha generado una confusión que ha sido necesaria revertir por las implicaciones negativas que estaba produciendo a la Economía Social.

A instancias de las organizaciones de la Economía Social, que han contado con apoyo de los Gobiernos³⁰, del Parlamento Europeo³¹ y del Comité Económico y Social Europeo³², la Comisión ha clarificado las diferencias pero también las vinculaciones entre las empresas sociales y la Economía Social.

Todo ello ha contribuido a establecer que las “empresas sociales” son una parte de la Economía Social, ya que basan en los mismos principios y valores, que específicamente se dedican a la prestación de servicios sociales para un público vulnerable o persiguen un objetivo de tipo social, como la integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas³³. Esta especialización social de las empresas sociales es importante tenerla en cuenta porque el conjunto de las empresas de Economía Social están presentes en todos los sectores de actividad y no sólo actúa en el ámbito social.

²⁹ COM(2011) 682 final

³⁰ Véase por ejemplo las Conclusiones de la Conferencia Europea de Economía Social “Unlocking the Potential of the Social Economy for EU Growth: The Rome Strategy” organizada en el marco de la Presidencia Italiana de turno del Consejo de la Unión Europea. Noviembre de 2014. http://socialeconomyrome.it/files/Rome%20strategy_EN.pdf

³¹ Véase por ejemplo informe del Gabinete de investigaciones del Parlamento Europeo sobre la Economía Social. 2016. Descargable desde: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU\(2016\)578969_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU(2016)578969_EN.pdf)

³² Recomendaciones del Proyecto sobre empresa social del Comité Económico y Social Europeo. 2015. “Existe interés por proseguir el debate sobre la configuración del concepto de empresa social, como parte de un plan más amplio y global para respaldar y promover la economía social, sus principios y valores (...). Informe accesible desde <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-04-14-860-en-n.pdf>.

³³ Pág. 2 y ss. de la Comunicación de la Comisión “Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales”.

^{Véase} también página web de la Comisión Europea: http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_es.

Durante un tiempo ha existido una confusión conceptual que consideraba que todas las empresas de Economía Social eran “empresas sociales”, lo que implicaba el riesgo de que las políticas europeas, especialmente las iniciativas de la Comisión, sólo tuvieran en cuenta una parte de la Economía Social, como son las empresas sociales, olvidándose del modelo de la Economía Social.

Afortunadamente este planteamiento se ha rectificado y la Comisión ha aceptado³⁴ que el desarrollo de marcos normativos estatales para las empresas sociales deba hacerse respetando los principios y valores de la Carta de Principios de la CEP-CMAF a la que se hacía referencia anteriormente.

De esta manera se vincula a las empresas sociales dentro de un concepto más amplio y global como es el de Economía Social, sin que se interfiera en la realidad de esta última y de las empresas sociales, además se asegura la coherencia en el desarrollo normativo y, por lo tanto político, del modelo de empresa de Economía Social en toda Europa así como de sus diferentes formas.

3.2. Emprendimiento Social

Éste es sin duda uno de los conceptos que en mayor medida genera confusión.

La Comisión Europea entiende el “emprendimiento social” como una amplia gama de actividades e iniciativas, como las iniciativas sociales llevadas a cabo por empresas con ánimo de lucro, entidades institucionales que persiguen un objetivo social, tendencias de gestión empresarial en organizaciones sin ánimo de lucro o los proyectos desarrollados por el sector público. Estas iniciativas pueden llevarlas a cabo individuos, asociaciones sin ánimo de lucro, agencias públicas o asociaciones sin ánimo de lucro en partenariatado con empresas con ánimo de lucro, en un intento de conciliar el beneficio de las empresas con un compromiso en favor de la responsabilidad social. En virtud de esto, el emprendimiento social no tendría por qué ser necesariamente una vocación de producción, ni se espera que prevalezca estable en el tiempo. Por norma general se interpreta como una actividad emprendida por individuos o grupos específicos, sin las limitaciones ni atributos organizacionales (modelos de gobernanza, no distribución de los beneficios, etc.) que caracterizan a las empresas y organizaciones que persiguen objetivos sociales³⁵.

Por lo tanto, cualquier actividad empresarial que persiga un objetivo social puede ser considerada como ejemplo de emprendimiento social. Sin embargo, esta afirmación debe tomarse con mucha cautela ya que hay matices de calado a tener en cuenta, especialmente cuando, de manera errónea, se define a la Economía Social y a las empresas sociales como sinónimo de “emprendimiento social”. Hay que distinguir varios aspectos que, de manera

³⁴ Véase nota nº 27.

³⁵ Traducción al español de la publicación en inglés de la Comisión Europea “Social economy and social entrepreneurship - Social Europe guide - Volume 4”. Abril 2013. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=es&pubId=7523>

difusa, se encuadran en esta presentación dentro del “emprendimiento social”, cuando son realidades muy diferentes.

En primer lugar, la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), como recuerda la misma Comisión Europea, engloba las iniciativas voluntarias de cualquier empresa, más allá de sus obligaciones legales, para lograr objetivos sociales y ambientales en su actividad cotidiana³⁶. Las empresas de todos los sectores económicos y de todos los tamaños, incluidas las de la Economía Social, aplican planes de RSE, lo que no significa que automáticamente puedan ser consideradas como “emprendimientos sociales”. Los “emprendedores sociales” se identifican con personas que, generalmente de manera individual, lanzan proyectos empresariales innovadores con capacidad de generar cambios sociales positivos.

El “emprendimiento social” está vinculado con el concepto de “social business” o negocios sociales en el que se circunscriben empresas que mediante proyectos económicos sostenibles proveen productos o servicios a personas vulnerables en ámbitos como la salud, la vivienda, los servicios financieros o la alimentación, sin que sus accionistas puedan recibir una remuneración por los beneficios de la empresa, que se reinvierten en el proyecto³⁷.

SOCIAL ECONOMY EUROPE recordaba en 2014 en su Libro Blanco sobre la Economía Social en Europa que el “emprendimiento social” fue promovido por la Comisión Europea dentro del Acta del Mercado Único con el objetivo sentar las bases para un nuevo crecimiento dando prioridad a aquellas empresas que operan en el sector social y a las que integran a trabajadores en riesgo de exclusión social.

Este planteamiento, sin dejar de ser loable, generó confusión al introducir y promover conceptos nuevos como “emprendimiento social” o también “social business” que, lejos de estar claramente definidos, no tenían en cuenta el potencial y la realidad de las empresas de Economía Social ni tampoco de sus principios y funcionamiento. Por ello, el apoyo a cualquier tipo de emprendedor que busca generar un impacto social positivo es limitado e insuficiente³⁸ para abordar el modelo de empresa de Economía Social, que se gestiona de acuerdo con un modelo y unos principios que tienen unas implicaciones y una regulación específicas.

3.3. Economía del Bien Común

El economista austríaco Christian Felber lanzó a finales de la década pasada su teoría sobre “La Economía del Bien Común” como un sistema económico alternativo completo que dar un giro a los marcos legales y económicos actuales, con el fin de promover el paso de una economía basada en el afán de lucro y la competencia, a otra donde primer la cooperación y

³⁶ Véase web de la Comisión Europea: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=331&langId=es>

³⁷ <http://www.muhammadyunus.org/index.php/social-business/social-business>

³⁸ Pg. 8 Libro Blanco de SOCIAL ECONOMY EUROPE “La Economía Social...retoma la iniciativa. Propuestas para hacer de la Economía Social un pilar de la Unión Europea”. 2014.

la contribución al interés general de la sociedad. En este sistema económico se da prioridad y recompensa a las empresas que generen productos y servicios éticos, ecológicos mediante ventajas e incentivos legales³⁹.

Para la identificación de estas empresas se ha elaborado una herramienta denominada “balance del bien común (BBC)” que se convertiría en el balance principal de todas las empresas para medir su impacto social, ecológico, solidario y gestión democrática.

Según los seguidores de Felber este paso implica que “el balance financiero será el balance secundario. El beneficio financiero pasa de ser el fin a ser el medio. Éste sirve sólo para aumentar el ‘nuevo’ fin empresarial: la aportación al bien común. Los excedentes del balance financiero deberán utilizarse para: inversiones con plusvalía social y ecológica, devolución de créditos, depósitos en reservas limitadas, bonificaciones a los empleados de forma restringida, así como créditos sin intereses a empresas cooperadoras. No se utilizarán los excedentes para bonificar a personas que no trabajan en la empresa, adquisición hostil de otras empresas, inversión en mercados financieros (éstos dejarán de existir), o aportaciones a partidos políticos. En contrapartida, el impuesto sobre el beneficio empresarial será eliminado”⁴⁰.

El sistema del bien común quiere contribuir a la reducción de las diferencias de ingresos y patrimonios⁴¹, a un mejor reparto de los beneficios a través de un fondo para las siguientes generaciones o que en las grandes empresas con un elevado número de empleados de más de 250, los derechos de decisión y propiedad pasen parcial y progresivamente a los empleados y ciudadanos.

El Comité Económico y Social Europeo (CESE) publicó en 2015 un Dictamen que reconocía a la Economía del Bien Común como “un modelo económico sostenible orientado a la cohesión social”⁴². El CESE considera que este modelo permite avanzar hacia una economía más ética “basada en los valores europeos y los logros de las políticas de responsabilidad social”. Señala además que “la Economía del Bien Común se apoya en las organizaciones de la sociedad civil, las empresas y las universidades, y se considera un modelo viable que refuerza los valores europeos y la cohesión social, a la vez que fomenta un sistema económico responsable”.

De acuerdo con los datos que aporta el Dictamen, la Economía del Bien Común cuenta con el respaldo de más de cien grupos locales, cerca de dos mil empresas y diversas organizaciones sociales.

³⁹ Por ej. : Tasas reducidas de impuestos, aranceles ventajosos, créditos baratos o privilegios en compra pública. Fuente: <http://economia-del-bien-comun.org/es/content/contenido>

⁴⁰ Véase nota anterior.

⁴¹ Limitación de los ingresos máximos que no podrán superar 10 veces el salario mínimo; las propiedades privadas que no excederán p. ej. los 10 millones de euros; el derecho de cesión y herencia no excederá los 500.000 euros por persona; un máximo de 10 millones de euros por hijo en empresas familiares..

⁴² Septiembre de 2015. Publicado en Diario Oficial de la Unión Europea nº C13 de 15.1.2016

El CESE señala que la Economía del Bien Común es un enfoque holístico cuyos conceptos están cerca de los valores de la Economía Social y de otros nuevos conceptos⁴³.

Tanto las propuestas de la Economía del Bien Común como la Economía Social inciden muy directamente en que no puede haber crecimiento económico sin progreso social y en que la economía debe estar al servicio de la persona. En ambos casos, tanto la Economía Social como la Economía del Bien Común parten de una premisa compartida: “el dinero y el capital tienen importancia como instrumentos – de intercambio e inversión - pero no constituyen jamás un fin por sí mismos”.

Existe por lo tanto una simbiosis entre la Economía del Bien Común y la Economía Social ya que ambos modelos, al perseguir los objetivos de una forma social y responsable son aliados y se complementan en algunos de sus objetivos.

Tabla 1

Vinculación de conceptos

Valores EBC/ Modelos	Dignidad humana	Solidaridad/ Cooperación	Sostenibilidad Ecológica	Justicia social	Democracia
Economía Social	X	X	X	X	X
Economía Circular			X		
Economía Colaborativa		X			X
Economía de la Funcionalidad		X	X		
Economía Basada en los Recursos			X	X	
Economía Azul			X		

Fuente: *Comité Económico y Social Europeo (CESE)*

⁴³ Economía Circular, Economía Participativa, Economía de la Funcionalidad, Economía Basada en los recursos y la Economía Azul. Para más información sobre estos conceptos, consúltense el Dictamen del CESE.

Sin embargo, la Economía del Bien Común va más allá y se plantea como un modelo económico alternativo, en el que la empresa es un actor o “instrumento” que junto a otros (ciudadanía, poderes públicos, universidades, sociedad civil, etc.) debe alinear su actividad con unos objetivos marcados por el bien común, lo que afecta pero trasciende en gran medida a las empresas de Economía Social, que no son el único actor de la Economía del Bien Común.

Las empresas se enmarcan en este sistema a través del Balance del Bien Común al que hacemos referencia anteriormente, que permite diferenciar no sólo aquellas organizaciones que son sociales por origen, sino en el proceso y en sus fines, por lo que sólo aquellas que cumplan estos requisitos serán parte de la Economía del Bien Común.

Tabla 2

La Matriz del Bien Común

LA MATRIZ DEL BIEN COMÚN 4.0 (2012)

ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN
Un modelo de economía con futuro

Valor + Grupo de contacto +	Dignidad humana	Solidaridad	Sostenibilidad ecológica	Justicia social	Participación democrática y transparencia
A) Proveedores	A1: Gestión ética de la oferta/suministros				90
B) Financiadores	B1: Gestión ética de finanzas				30
C) Empleados inclusive propietarios	C1: Calidad del puesto de trabajo e igualdad 90	C2: Reparto justo del volumen de trabajo 50	C3: Promoción del comportamiento ecológico de las personas empleadas 30	C4: Reparto justo de la renta 60	C5: Democracia interna y transparencia 90
D) Clientes / productos / servicios / copropietarios	D1: Venta ética 50	D2: Solidaridad con copropietarios 70	D3: Concepción ecológica de productos y servicios 90	D4: Concepción social de productos y servicios 30	D5: Aumento de los estándares sociales y ecológicos sectoriales 30
E) Ámbito social: región, soberanía, generaciones futuras, personas, personas y naturaleza mundial	E1: Efecto social/ Significado del producto/ servicio 90	E2: Aportación al bien común 40	E3: Reducción de efectos ecológicos 70	E4: Minimización del reparto de ganancias a externos 60	E5: Transparencia social y participación en la toma de decisiones 30
Crterios – Negativos	Quebrantamiento de las Normas de trabajo OIT -200	Compra hostil -200	Gran impacto medioambiental a ecosistemas -200	Remuneración desigual a mujeres y hombres -200	No revelación de todas las participaciones -100

Fuente: *La Economía del Bien Común* (2010)

3.4. Economía Solidaria

En mayo de 2011, la organización representativa de la Economía Solidaria en España y miembro de CEPES, REAS⁴⁴, elaboró la “Carta de Principios de la Economía Solidaria” en la que se dice que: “la economía solidaria, en el marco de la tradición de la economía social, pretende incorporar a la gestión de la actividad económica, los valores universales que deben regir la sociedad y las relaciones entre toda la ciudadanía: equidad, justicia, fraternidad, económica, solidaridad social y democracia directa”.

El nacimiento e impulso de la Economía Solidaria se sitúa en el desarrollo histórico de la Economía Social y busca repensar las relaciones económicas desde unos parámetros diferentes⁴⁵. Éste último aspecto es especialmente relevante cuando se aborda la Economía Solidaria.

La Carta de REAS plantea la Economía Solidaria como “una nueva forma de producir, de consumir y de distribuir (...)” y pone el acento en ser “una alternativa viable y sostenible para la satisfacción de las necesidades individuales y globales”⁴⁶.

Se trata de un modelo que incluye diferentes empresas de Economía Social como, entre otras, cooperativas, empresas de inserción o asociaciones y fundaciones que realizan actividades económicas con finalidad social o también instrumentos de financiación alternativa o de banca ética, en el que la actividad económica está al servicio de las personas, de la comunidad y del medio ambiente, rehuendo de una concepción exclusivamente ligada a la maximización de beneficios y al modelo que prima la acumulación del capital y que genera daños sociales y ambientales.

La Economía Solidaria se está desarrollando no solo en España y en Europa sino también en otras regiones del mundo como América Latina, donde varios países han aprobado Leyes que definen, regulan y fomentan a la Economía Solidaria.

En Colombia, la Ley entiende por Economía Solidaria “al sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía”⁴⁷.

⁴⁴ Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria. http://www.economiasolidaria.org/red_redes

⁴⁵ De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines. Juan Carlos Pérez de Mendiguren, EHU/UPV y miembro del instituto HEGOA, Enekoitz Etxezarreta Etxarri,, EHU/UPV y miembro del instituto GEZKI y Luis Guridi Aldanondo, EHU /UPV y miembro del instituto HEGOA. 2008

⁴⁶ El texto completo de la Carta de la Economía Solidaria de REAS se puede consultar en: http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf

⁴⁷ Ley 454 de 1998 por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria, se transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, se crea la Superintendencia de la Economía Solidaria, se crea el Fondo de Garantías para las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito, se dictan normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y se expiden otras disposiciones. Texto accesible en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0454_1998.htm.

En Ecuador, el legislador⁴⁸ define a la denominada “economía popular y solidaria” como “la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital”.

Es evidente por lo tanto la cercanía y similitud de la Economía Solidaria y la Economía Social en cuanto a sus valores. De hecho, es una tendencia cada vez más frecuente enmarcar, como sucede en España, la Economía Solidaria dentro de la Economía Social. En Francia, la Ley que regula el sector se denomina de Economía Social y Solidaria, sin hacer distinciones entre ambas e identificando los mismos principios para la Economía Social y la Solidaria⁴⁹. Similar situación se da en otros países europeos como Luxemburgo o Bélgica, y en otras regiones del mundo⁵⁰.

Por lo tanto, la Economía Solidaria es un espacio que cuenta con perfiles y prácticas que si bien se vinculan con la Economía Social con la que comparte principios y valores, se distingue por ser un movimiento alternativo que busca, a través de los modelos de empresa de Economía Social, construir relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en la justicia, la cooperación, la reciprocidad y la ayuda mutua.

3.5. Economía colaborativa

La introducción de nuevas tecnologías en todas las facetas de la vida está **impulsando modelos de consumo alternativo en los últimos años, que está haciendo que la** relación entre quien ofrece un producto y quien tiene una necesidad concreta estén cambiando de manera significativa.

La Comisión Europea⁵¹ define a la Economía Colaborativa como modelos de negocio en el que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares. La economía colaborativa implica a tres categorías de agentes i) prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias —pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional («pares») o prestadores de servicios que actúen a título profesional («prestadores de servicios profesionales»); ii) usuarios de dichos servicios; y iii) intermediarios que —a través de una plataforma en línea— conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos («plataformas colaborativas»).

⁴⁸ Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. Abril 2011. <http://www.seps.gob.ec/interna-npe?760>.

⁴⁹ Véase Artículo 1 de la Ley n° 2014-856 de 31 de Julio de 2014 relativa a la Economía Social y Solidaria. Texto accesible en: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000029313296&categorieLien=id>

⁵⁰ Por ejemplo, es el caso de la Red intercontinental de promoción de la Economía Social y Solidaria. Web: www.ripess.org/?lang=es

⁵¹ Comunicación de la Comisión Europea “Una Agenda Europea para la economía colaborativa” COM(2016) 356 final. Junio 2016.

Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro.

Según el Comité de las Regiones⁵², existirían dos importantes categorías y cuatro modalidades diferentes de economía colaborativa:

- la economía colaborativa en sentido estricto o economía a la carta que abarca:
 - la «economía de acceso» (access economy), para aquellas iniciativas cuyo modelo de negocio implica la comercialización del acceso a bienes y servicios, no su tenencia. Se trata de un alquiler temporal en vez de una venta definitiva,
 - la «economía de los trabajos ocasionales» (gig economy), para iniciativas basadas en trabajos esporádicos cuya transacción se hace a través del mercado digital,
- economía de puesta en común:
 - la «economía inter pares» (collaborative economy), es decir, iniciativas que fomentan un enfoque inter pares, implican a los usuarios en el diseño del proceso de producción o convierten a los clientes en una comunidad,
 - la «economía de puesta en común de los bienes de utilidad pública» (commoning economy) para aquellas iniciativas de propiedad o gestión colectiva

La Economía Colaborativa por lo tanto tiene una multiplicidad de aplicaciones en el ámbito del consumo, para intercambiar bienes o artículos, o del intercambio de conocimientos, la difusión de proyectos o servicios de todo tipo o de finanzas colaborativas, mediante microcréditos, préstamos, ahorros, donaciones y vías de financiación⁵³. Un ejemplo de ello es el “crowdfunding” o el «micromecenazgo»

El Comité Económico y Social Europeo (CESE) señalaba en diciembre de 2016 que la economía colaborativa, a semejanza de la economía social, adopta dinámicas democráticas y participativas. Sin embargo, estamos hablando de dos realidades diferentes.

La Economía Social define un modelo de empresa mientras que la Economía Colaborativa es una herramienta que se basa en la capacidad de compartir servicios, productos y conocimientos para cooperar entre varias personas y usuarios en proyectos de diferente naturaleza; a veces con carácter empresarial pero en otras muchas ocasiones sin afán de actuar en el mercado como un productor o prestador de servicios, sino por el mero hecho de sacar adelante proyectos de interés común entre varias personas.

Es cierto que las empresas de Economía Social pueden servirse o participar de la Economía Colaborativa como modelo de negocio, pero no todos los negocios colaborativos son de Economía Social y seguir sus modos de gestión empresarial.

⁵² Dictamen del Comité de las Regiones Europeo — La dimensión local y regional de la economía colaborativa. DO C 51, de 10.2.2016.

⁵³ <http://retos-directivos.eae.es/que-es-la-economia-colaborativa-y-cuales-son-sus-beneficios/>

4. CONSIDERACIONES FINALES

Europa está avanzando de manera decidida hacia una política europea para la Economía Social que permita provechar todo el potencial de este tejido empresarial en términos de creación de empleo, de cohesión social y de desarrollo sostenible. Éste es un paso decisivo para el sector y, sobre todo, para la consolidación de la recuperación económica en Europa así como para la construcción de un modelo social que dé mayores oportunidades a la ciudadanía europea y reduzca las desigualdades sociales.

Para que esta iniciativa política sea eficaz y alcance sus objetivos es necesario definir clara y correctamente el modelo de empresa de Economía Social que va a abarcar y se va a fomentar, algo sobre lo que se dieron pasos positivos a finales de 2016 gracias al consenso de todas las Instituciones Europeas y de las Organizaciones de la Economía Social.

En este proceso, es importante conocer y desgranar las diferencias y vinculaciones que la Economía Social tiene con diferentes nuevos conceptos que están surgiendo. El signo distintivo de la Economía Social con respecto a los demás conceptos es que es un modelo de empresa con unos principios y valores que los distingue además del resto de actores empresariales. La aplicación de estos principios tiene unas implicaciones directas en la gestión y regulación normativa de estas empresas que deben cumplir una serie de requisitos de funcionamiento.

Unos principios que son compartidos por las empresas sociales y por la Economía Solidaria que conforman el conjunto y la diversidad de formas del modelo de Economía Social, cada una con unos perfiles particulares. Mientras las empresas sociales son actores de la Economía Social especializados en la prestación de servicios sociales para un público vulnerable o en la integración social y profesional de personas desfavorecidas, la Economía Solidaria pone el acento y tiene una vocación de transformación social y alternativa que no todas las empresas de Economía Social tienen como objetivo social.

Por otro lado, la Economía Social comparte con el “emprendimiento social” la búsqueda de un beneficio social positivo. Sin embargo, no todos los emprendedores sociales se rigen por los principios de la Economía Social ya asumidos y definidos a nivel estatal y europeo.

La Economía del Bien Común se plantea como un modelo y una teoría económica en el que las empresas son un instrumento para alcanzar los objetivos que persigue, en especial las de Economía Social por la coincidencia de objetivos que pueden compartir pero siempre que cumplan una serie de criterios particulares que exige la Economía del Bien Común.

En la Economía Colaborativa el acento se pone en el intercambio y la cooperación para prestar, alquilar, comprar o vender productos, servicios y conocimientos en función de necesidades específicas y no tanto en beneficios económicos. De hecho, en este sistema es posible que el beneficio económico no sea el único valor de cambio para las transacciones, lo cual lo distingue de cualquier actividad empresarial.

Esta diferenciación es importante y necesaria porque, de lo contrario, la confusión no permitirá canalizar y aprovechar el potencial que la Economía Social y las nuevas iniciativas aportan.

Las similitudes pueden generar un buen encaje entre la Economía Social y los nuevos conceptos, sin perder de vista las singularidades de cada uno y, en todo caso, tener en perspectiva que la Economía Social, por su regulación e institucionalización, puede servir de guía a otros modelos que encaje en sus formulaciones y responda a la demanda de soluciones innovadoras, identificando siempre de manera correcta a la Economía Social, la cual tiene un recorrido histórico y un respaldo institucional consolidado, mientras que otros conceptos están en fase experimental y si bien coinciden con muchos valores de la Economía Social, tienen todavía que desarrollarse y tomar impulso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social). Estadísticas de Economía Social en España: <http://www.cepes.es/social/estadisticas>
- CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social). Informe de Empresas Relevantes 2015-2016: <http://www.cepes.es/publicaciones>
- CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social). Estudio sobre "El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social". CEPES. 2011.
- CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social). Formas empresariales de la Economía Social en España. http://www.cepes.es/social/entidades_cooperativas
- Comisión Europea. "Social economy and social entrepreneurship - Social Europe guide - Volume 4". Abril 2013. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=es&pubId=7523>
- Comisión Europea. "Social enterprises and the social economy going forward. A call for action from the Commission Expert Group on Social Entrepreneurship (GECES)". Octubre 2016. http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=9024
- Comisión Europea. Comunicación "Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales". COM(2011) 682 final
- Comisión Europea. Comunicación de la Comisión Europea "Una Agenda Europea para la economía colaborativa" COM(2016) 356 final. Junio 2016.
- Comisión Europea. Responsabilidad Social de las Empresas. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=331&langId=es>
- Comité de las Regiones Europeo. Dictamen sobre la dimensión local y regional de la economía colaborativa. DO C 51, de 10.2.2016.
- Comité Económico y Social Europeo (CESE) Dictamen que sobre la "Economía del Bien Común como un modelo económico sostenible orientado a la cohesión social". Diario Oficial de la Unión Europea nº C13 de 15.1.2016
- Comité Económico y Social Europeo Dictamen sobre la "Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones – Una Agenda Europea para la economía colaborativa [COM(2016) 356 final]. Diciembre 2016. <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.int-opinions.39583>. Pendiente de publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea.
- Comité Económico y Social Europeo. Categoría de Economía Social. <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.categories-social-economy>

- Comité Económico y Social Europeo. Dictamen sobre el tema «Distintos tipos de empresa». Noviembre 2009. Diario Oficial de la UE nº C 318/22, de 23.12.2009.
- Comité Económico y Social Europeo. Grupo de Estudio Permanente de empresas de Economía Social <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.social-entrepreneurship-make-it-happen-psg>
- Comité Económico y Social Europeo. Recomendaciones del Proyecto sobre empresa social. 2015. <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-04-14-860-en-n.pdf>.
- Comité Económico y Social Europeo (CESE). Informe elaborado por el CIRIEC.- INTERNACIONAL para el CESE. "LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA".2012..
- Conclusiones de la Conferencia Europea de Economía Social "Unlocking the Potential of the Social Economy for EU Growth: The Rome Strategy" organizada en el marco de la Presidencia Italiana de turno del Consejo de la Unión Europea. Noviembre 2014. http://socialconomyrome.it/files/Rome%20strategy_EN.pdf
- Consejo de la Unión Europea. Conclusiones sobre "La promoción de la Economía Social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa". Diciembre de 2015. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15071-2015-INIT/es/pdf>
- COOPERATIVAS EUROPE. <https://coopseurope.coop/>
- Economía del bien común: <http://economia-del-bien-comun.org/es/content/contenido>
- Harvard Deusto. EAE Business School. <http://retos-directivos.eae.es/que-es-la-economia-colaborativa-y-cuales-son-sus-beneficios/>
- Lei de Bases da Economia Social. Lei nº30/2013 de 8 de Maio. <http://www.cepes.es/documentacion/402>
- Ley 31/2015 de 9 de septiembre por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social. «BOE» núm. 217, de 10 de septiembre de 2015
- Ley 454 de 1998 por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria, se transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, se crea la Superintendencia de la Economía Solidaria, se crea el Fondo de Garantías para las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito, se dictan normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y se expiden otras disposiciones. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0454_1998.htm.
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, «BOE» núm. 76, de 30/03/2011 y actualización de 10.9.2015, Texto consolidado: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2011-5708>.

- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. Abril 2011. <http://www.seps.gob.ec/inter-na-npe?760>.
- Loi relatif à l'économie sociale et solidaire. 21 Juillet 2014. <http://www.cepes.es/documentacion/402>
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Plan de FOMENTO E IMPULSO DE LA ECONOMÍA SOCIAL 2015-2016. http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/Programa_Fomento_e_Impulso_de_la_Economia_Social.pdf
- Parlamento Europeo. Gabinete de investigaciones del Parlamento Europeo sobre la Economía Social. 2016. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU\(2016\)578969_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU(2016)578969_EN.pdf)
- Parlamento Europeo. Resolución sobre la Economía Social. Febrero de 2009. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0062+0+DOC+XML+V0//ES>.
- Parlamento Europeo. Resolución sobre un modelo social europeo para el futuro. Septiembre de 2006. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2006-0340+0+DOC+XML+V0//ES>
- Pérez de Mendiguren, Juan Carlos; Etxezarreta Etxarri, Enekoitz; Guridi Aldanondo, Luis "¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines". XI Jornadas de Economía Crítica. Bilbao, marzo de 2008.
- Real Decreto legislativo 3/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley de Empleo. «BOE» núm. 255, de 24 de octubre de 2015
- Real Decreto-Ley 4/2015, de 22 de marzo, para la reforma urgente del Sistema de Formación Profesional para el Empleo en el ámbito laboral. «BOE» núm. 70, de 23/03/2015
- REAS. Carta de la Economía Solidaria: http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf
- REAS. Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria. http://www.economiasolidaria.org/red_redes
- Red intercontinental de promoción de la Economía Social y Solidaria. www.ripest.org/?lang=es
- SOCIAL ECONOMY EUROPE. Libro Blanco de la Economía social. Propuestas para hacer de la Economía Social un pilar de la Unión Europea. Social Economy Europe. Septiembre 2015. <http://www.socialeconomy.eu.org/sites/default/files/archives/ES%20-%20Livre%20blanc%20-%20V1.pdf>.
- SOCIAL ECONOMY EUROPE. web: www.socialeconomy.eu.org/
- Yunus Center. <http://www.muhammadyunus.org/index.php/social-business/social-business>

Artículos

El emprendimiento social y su implicación en el Tercer Sector

Luciano Poyato

presidencia@plataformatercersector.es

Ingeniero agrónomo de formación, educador social y terapeuta. Presidente de la Plataforma del Tercer Sector desde su constitución, enero de 2012, en la que siete de las organizaciones más representativas del ámbito de lo social decidieron articularse y unificar la voz del Tercer Sector en España. Ocupa la presidencia de la Plataforma del Voluntariado de España (PVE) desde 2009 y desde el año 2003 es también presidente de la Unión Nacional de Atención a las Drogodependencias (UNAD). Su actividad está ligada al Tercer Sector. Voluntario durante décadas en distintos proyectos de atención a grupos en riesgo de exclusión, comenzó su andadura en el ámbito profesional como educador y posteriormente se hizo cargo de la dirección de un Centro de Día. Más tarde asumió la gerencia de una asociación de rehabilitación e inserción social de drogodependientes.

RESUMEN

Los últimos años han dado lugar a multitud de innovaciones conceptuales en el entorno de lo social y de aproximaciones respecto al objeto o alcance que las definen. Si bien, lo destacable de esta realidad es que lo 'social' ha adquirido una relevancia que a priori no tenía, tanto como fin deseable (la importancia de conseguir impactos positivos en la sociedad) como medio para poder alcanzarlos de una manera más adecuada. En este sentido, 'emprendimiento social' y 'Tercer Sector' comparten una misma realidad y ambas forman parte del mismo engranaje, a pesar de que cada una actúe con objetivos diferentes.

El objeto de este artículo es identificar los puntos de encuentro y valorar el grado de implicación del emprendimiento social en el sector no lucrativo de la acción social; ratificar la obligación de incorporar procesos de innovación en la búsqueda de soluciones, de generar alianzas que sirvan para movilizar ideas y ejecutarlas de modo eficaz, de compartir recursos y satisfacer necesidades.

PALABRAS CLAVE

emprendimiento social, tercer sector, innovación, alianza, diálogo civil.

ABSTRACT

Last years have given rise to a multitude of conceptual innovations in the social environment and of closeness with respect to the object or scope that define them. However, what stands out from this reality is that the 'social' has acquired a relevance that in advance did not have, both as a desirable goal (the importance of achieving positive impacts on society) as a means to reach them in a more appropriate way. In this sense, 'social entrepreneurship' and 'Third Sector' share the same reality and both are part of the same gears, despite each one acts with different objectives.

The objective of this article is to identify the meeting points and to value the level of involvement of social entrepreneurship in the nonprofit sector of social action; to ratify the obligation of incorporating innovation processes in the search for solutions, of generating alliances that are good to mobilise ideas and execute them effectively, of sharing resources and satisfying needs.

KEYWORDS

social entrepreneurship, third sector, innovation, alliance, civil dialogue.

1. CONSIDERACIONES PREVIAS

Si bien el término “emprendimiento social” ha adquirido gran relevancia, en la actualidad no existe un consenso claro sobre su definición y naturaleza¹. Hasta el momento, los esfuerzos en este sentido han consistido esencialmente en ilustrar la práctica del emprendimiento social por el ejemplo, acotando el tema por medio de la descripción de experiencias concretas.

El concepto de emprendimiento social ofrece cierta discrecionalidad en función de la perspectiva de la persona o colectivo que la realiza². Unos ponen el énfasis en el impacto del emprendimiento; otros, en la forma de organizar los recursos, y algunos, en la discusión sobre el ánimo de lucro. Sin embargo, y pese a las múltiples acepciones, todas contienen algunos elementos en común:

- Son iniciativas privadas que buscan defender el interés general para lograr un cambio social.
- Son inseparables de la noción de innovación social, bien sea en términos de la oferta de bienes o servicios propuestos o en la creación de valor social; en el modelo económico y de movilización de recursos, o en las colaboraciones con otros actores.
- Pertenecen a la economía de mercado, si bien, hay un tipo de emprendimiento, el colectivo o el emprendimiento social que se enmarcan en la economía social y que se basan en la solidaridad, la participación y la democracia. Un tipo de emprendimiento que se fundamenta en el valor y aportación de las personas y su entorno y lo pone por encima del capital.

A diferencia del emprendimiento tradicional, el emprendimiento social conlleva un componente social que dota de valor agregado los proyectos que se desarrollan y que no se miden en términos estrictamente económicos, sino que integran la noción de sostenibilidad en las organizaciones. Su reto estriba en identificar y conciliar aspectos de equidad social y viabilidad económica que fomenten un sentido de cohesión social, mediante un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

La acción y la visión que busca difundir el emprendimiento social se proyecta a largo plazo y se entiende, por tanto, en relación con un contexto compuesto por diferentes actores de las esferas privada, pública y social. De hecho, la generación conjunta de valor económico, social y humano preconizado por el emprendimiento social, sólo puede lograrse de modo efectivo si cada uno de los actores obtiene beneficio de su participación en el proceso. De ahí la importancia de crear sinergias entre ellos que permita implementar soluciones duraderas, eco-

¹ Sobre la conceptualización del emprendimiento social, véase: MOREIRA, P. y URRIOLAGOITIA, L.: “El Emprendimiento Social” en Revista del Tercer Sector nº 17, Enero-abril, 2011. Fundación Juan Luis Vives, págs. 17-40.

² En este sentido, podemos decir que hay diversidad en términos de estatuto jurídico -empresas, entidades públicas, asociaciones, fundaciones, etc.-, y de origen de las iniciativas -sector empresarial tradicional, sector estatal o tercer sector-.

nómicamente viables y que responda de manera medible, cuantitativa y cualitativamente, al problema que se halla identificado, ya sea de carácter social, humanitario o medioambiental.

En este sentido, el emprendimiento social puede ser considerado disruptivo al procurar un cambio sistémico en el entorno social. Lo social pasa a ser un objetivo dentro del ámbito empresarial, mientras que lo económico irrumpe en el sector público y Tercer Sector. Es decir, se supera el modelo tradicional y se sigue una lógica de integración, participación y responsabilidad de todos los agentes.

De ello se desprende que el emprendimiento social tenga formas, implicaciones y aplicaciones muy diversas y que se desarrolle en las esferas de lo privado, lo público y el Tercer Sector, aunque haya segmentos de estos tres sectores que, por supuesto, no puedan considerarse de emprendimiento social.

Para el Tercer Sector, expuesto a múltiples avatares constantemente, el emprendimiento social constituye una herramienta eficaz a largo plazo, cuya suma de sinergias incorporando elementos nuevos e innovadores, desarrollando nuevas alianzas estratégicas con sectores diversos y potenciando nuevas formas de interlocución social, pueden derivar en una mayor autonomía y fortaleza. En mayor medida, en estos momentos de desmantelamiento de estructuras del bienestar y modelos de financiación al sector. Pero, sobre todo, emprender desde el Tercer Sector supone inocularle el germen de una cultura organizativa fuerte, autónoma, flexible, proactiva, capaz de dar una respuesta eficaz y de calidad a la situación que vivimos sin alterar los valores de solidaridad, inclusión social, utilidad pública y cohesión social y territorial que nos han definido siempre.

2. LA DIMENSIÓN DEL TERCER SECTOR

En las últimas décadas, el Tercer Sector se ha ido afianzando y ganando peso en relación a la contribución social y económica del país. La evolución del Tercer Sector y, especialmente, del Tercer Sector de Acción Social en España, en cuanto a su actividad, magnitudes y tendencias, no ha dejado de crecer en los últimos veinte años³.

Durante el periodo de crisis, el Tercer Sector de Acción Social se consolida como parte de la economía española, representando el 1,51% del PIB, con un volumen de ingresos de 14.470 millones de euros.

³ Para una visión de conjunto sobre la evolución y situación del sector, véase: *Estudio del Tercer Sector de Acción social en 2015*, elaborado por la Plataforma de ONG de Acción Social: http://www.plataformaong.org/ciudadaniaactiva/tercersector/resumen_ejecutivo_el_TSAS_en_2015_impacto_de_la_crisis.pdf; el *Diagnóstico del Tercer Sector de Acción Social* (2013) publicado también por la Plataforma de ONG de Acción Social: <http://www.plataformaong.org/planestrategico/index.php#IIPE>.

^{En} la fecha que se escribe este artículo, la Plataforma de ONG de Acción Social se encuentra confeccionando el III Plan Estratégico del Tercer Sector de Acción Social, habiendo publicado el *Diagnóstico y cuestiones para la reflexión estratégica*, estando disponible en: file:///C:/Users/Despacho-2/Downloads/Diagnostico_III_Plan_Estrategico_Tercer_Sector_Accion_Social.pdf

Otro aspecto interesante a resaltar es la ocupación. El sector está inmerso en un proceso de crecimiento que conlleva un cierto grado de consolidación y profesionalización reflejado en su estructura laboral. En el mercado de trabajo en nuestro país, el peso de la ocupación del sector social sobre el conjunto de asalariados crece paulatinamente desde 2008, suponiendo el 4,6% de empleo nacional generado, es decir, 645.000 empleos directos. El número medio de personas contratadas por cada entidad se ha incrementado en el periodo de 2008 a 2013, pasando de 24,6 personas contratadas de media por entidad en 2008 y 23,2 en 2010, a 31,2 de 2013. Esta variación se debe a que las entidades del sector de mayor dimensión (con un presupuesto superior a 300.000 euros) incrementaron considerablemente su plantilla de personas con contrato laboral. Sobre este aspecto es importante matizar que el Tercer Sector español está compuesto, a grandes rasgos, por dos grandes grupos de organizaciones. El primero está formado por una multitud de entidades pequeñas que sufren serias dificultades organizativas que, o bien no tienen trabajadores o disponen de una reducida plantilla laboral. El segundo grupo, en cambio, lo componen unas pocas entidades de gran calado con capacidad de emplear a un gran número de personas. Por tanto, pese a hablarse de crecimiento generalizado, no se puede desconocer el hecho de que el Tercer Sector está compuesto por una diversidad de entidades y modelos de organización que crecen con intensidades desiguales.

También resulta interesante destacar que por cada hombre con contrato laboral, hay casi cuatro mujeres asalariadas, o lo que es lo mismo, el Tercer Sector de Acción Social se escribe en femenino, ya que la mayor parte de las personas asalariadas (el 78,4%) son mujeres, todo lo contrario a lo que ocurre en el conjunto de la economía en España.

Otro aspecto destacable es que la estructura laboral de las organizaciones es significativamente joven. Así, la proporción de los trabajadores menores de 35 años sobre el total de los trabajadores en España en 2013 es del 27,4%, mientras que este mismo dato registró 39,5% en el Tercer Sector de Acción Social. En este sentido, es de prever que, a medida que las entidades se consoliden, se producirá un envejecimiento de la pirámide de edad de sus trabajadores.

Por último, un dato significativo es el incremento del voluntariado registrado en los últimos años. Este aumento es una de las respuestas del sector ante la crisis, para atender el aumento de la demanda social ante los continuos recortes presupuestarios y carencias de recursos profesionales. En el 2013, el Tercer Sector de Acción Social contó con cerca de 1,3 millones de personas que colaboraron de manera libre y solidaria. Nueve de cada diez entidades del sector (90,1%), contaron con personas voluntarias. Además, también ha crecido el número medio de personas voluntarias por organización, incrementándose una media de 10 personas en los últimos cinco años, y un aumento de la dedicación horaria. La proporción de voluntarios que dedican más de 5 horas semanales pasó del 32,4% registrado en 2008, al 43,6% en 2013. Si bien, desde las entidades que nos dedicamos al voluntariado, lo que subrayamos es que cada día exista mayor número de personas comprometidas, independientemente de su dedicación o tipo de colaboración.

En relación a su campo de actuación referente, el 82% de la actividad se concentra en la acción social, la integración e inserción y la atención socio-sanitaria, con un volumen de atenciones directas en 2013, estimadas en cerca de 53 millones, suponiendo un crecimiento de un 43, % respecto a 2007.

La heterogeneidad de las entidades que conforman el Tercer Sector de Acción Social se ve plasmada en el tamaño, ámbito de actuación, fines, organización territorial, formas de gestión y su naturaleza jurídica. La mayoría de estas entidades adoptan la forma de asociaciones, fundaciones y agrupaciones (federaciones, confederaciones, redes, plataformas) y en el 57,2 % de los casos la promoción de las organizaciones ha correspondido a la iniciativa ciudadana. Además, estamos hablando de un sector consolidado que aglutina cerca de 30.000 entidades, de las cuales el 60% cuenta con una antigüedad igual o superior a 20 años.

Aproximadamente dos tercios de las entidades son asociaciones de primer nivel, un 13% son fundaciones, y alrededor de 7,6% entidades de segundo y tercer nivel, es decir, agrupaciones de entidades. En los últimos años se aprecian grandes adelantos relativos a la articulación del Tercer Sector, bien a través de la articulación sectorial en federaciones y confederaciones por segmentos tradicionales de actuación –discapacidad, infancia, género, etc. –, bien en entidades de segundo y tercer nivel, en redes y plataformas.

Se corrobora en 2015 que la mayor parte (84%) de estas entidades trabaja a nivel autonómico, provincial o local, siendo minoritarias las que actúan a nivel nacional o internacional. Además, sólo un 12% de las organizaciones dispone de algún centro o empresa asociada.

De acuerdo al contexto descrito, no es casual que el artículo 2 de la Ley 43/2015 del 9 de octubre del Tercer Sector de Acción social –un hito normativo que supuso el reconocimiento expreso del sector– ofrezca la siguiente definición de las entidades del Tercer Sector de Acción Social: “Las entidades del Tercer Sector de Acción Social son aquellas organizaciones de carácter privado, surgidas de la iniciativa ciudadana o social, bajo diferentes modalidades, que responden a criterios de solidaridad y de participación social, con fines de interés general y ausencia de ánimo de lucro, que impulsan el reconocimiento y el ejercicio de los derechos civiles, así como los derechos económicos, sociales o culturales de las personas o grupos que sufren condiciones de vulnerabilidad o que se encuentran en riesgo de exclusión social”.

3. BARRERAS Y BENEFICIOS DEL EMPRENDIMIENTO DESDE TERCER SECTOR

En una sociedad líquida⁴ e inestable como la actual, con miles de cambios por llegar, las organizaciones de todo tipo (incluidas las pertenecientes al Tercer Sector) están abocadas a adaptarse a lo desconocido o quedarse relegadas. En este sentido, y más allá de los matices que desvelan los datos referidos sobre el potente desarrollo del Tercer Sector, existe un conjunto de retos referidos a la identidad, comunicación y financiación a los cuales se enfrentan a día de hoy las organizaciones que lo conforman.

Estos retos son cada vez más difíciles debido a la crisis del sistema, el desmantelamiento del Estado de Bienestar y el aumento de las desigualdades sociales, que evidencian que ya no es suficiente con hacer lo mismo que veníamos haciendo hace años, ni siquiera haciéndolo cada vez mejor, sino que es indispensable adoptar modelos innovadores que promuevan el cambio social mediante la integración y colaboración de todos los agentes sociales.

Si bien las organizaciones del Tercer Sector se esfuerzan cada vez más en ofrecer un servicio para mejorar la satisfacción del usuario o beneficiario, lo cierto es que a pesar de que gran parte de las entidades empiezan a tener procesos de mejora continua (actividades internas y/o externas que los hacen de algún modo más eficientes y eficaces), carecen aún de la suficiente impregnación de la cultura del emprendimiento social.

Varios son los factores que determinan que este camino del emprendimiento en el Tercer Sector se extienda de manera generalizada y tarde en afianzarse. La primera barrera se refiere a que este tipo de actividades no tienen del todo una valoración y un reconocimiento positivo, ya que se les asocia con iniciativas de tipo económico o empresarial, que se alejan de los valores sociales propios de las organizaciones del sector y que se acercan más al sector privado del cual quieren diferenciarse. Rentabilidad y organización no lucrativas son, como podría inferirse del propio enunciado, incompatibles. Consecuentemente, existe miedo y desconfianza ante una herramienta que parece reservada al lucro y el beneficio económico. Si bien, nuestra obligación es subrayar la relevancia de que existe un tipo de emprendimiento capitaneado por la economía social en el que el Tercer Sector puede sentirse cómodo.

Otro factor es la falta de cultura emprendedora. Como hemos dicho, estamos condicionados por una forma de entender el emprendimiento ligado al lucro que han podido distanciar al sector de determinadas capacidades o formas de organización. Así, tanto la formación como el perfil de los trabajadores de las organizaciones no lucrativas, carecen mayoritariamente de capacidades directivas y gerenciales, incluso en ocasiones se ha podido manifestar falta de profesionalidad en la gestión. Además, las organizaciones no suelen disponer de formación específica en emprendimiento desde y para el Tercer Sector, ni de medidas de asesoramiento

⁴ La "sociedad líquida" es un término acuñado por el sociólogo Zygmunt Bauman para definir el estado fluido y volátil de la actual sociedad, sin valores demasiado sólidos, en la que la incertidumbre por la vertiginosa rapidez de los cambios ha debilitado los vínculos humanos.

y apoyo técnico y financiero. Por tanto, existe un desconocimiento generalizado de las ventajas y beneficios de participar en el proceso de emprendimiento para alcanzar fines sociales derivados de la generación de iniciativas económicas.

Afortunadamente esta es una realidad que ha ido cambiando y el sector se muestra cada día más favorable a la alianza con modelos de emprendimiento con los que comparte plenamente valores, principios y objetivos. Basta con mirar las experiencias que han surgido desde el sector dentro del ámbito de la economía social para alejar temores. Estas experiencias nos enseñan que con el emprendimiento social las entidades sociales pueden alcanzar dos objetivos: aporte de beneficio social añadido a la comunidad en la que se desarrolla y posibilidades de autosuficiencia y sostenibilidad. Incluso, pueden obtener beneficios económicos.

En cuanto al primer objetivo, la aplicación de novedosas iniciativas económicamente viables al servicio de los fines sociales de la organización, diferentes a las acostumbradas actuaciones de índole asistencial en las que *per se* han enmarcado a colectivos excluidos, puede producir un cambio de perspectiva que se dirija hacia un verdadero modelo de integración social. Formatos nuevos, innovadores y creativos facilitan que se trabaje desde la resiliencia y por el empoderamiento de las personas.

El segundo objetivo se manifiesta de varias maneras. Emprender desde el Tercer Sector mejora la gestión de las organizaciones al utilizar técnicas y procedimientos eficaces y eficientes de la empresa privada, adaptados a la realidad de las entidades no lucrativas. Estas herramientas son un elemento innovador que puede modernizar y mejorar la actuación y gestión del sector mediante la transformación de beneficios económicos en sociales. Asimismo, el impulso de iniciativas económicas permite reducir la dependencia de fondos públicos, así como de donaciones y, por tanto, confiere mayor autonomía económica-financiera, lo que a su vez proporciona mayor independencia política y de actuación. Por último, la figura del emprendimiento aporta a las organizaciones del sector, libertad y profesionalidad en la gestión, estabilidad en las plantillas y adaptación a los cambios normativos y sociales.

En cualquier caso, emprender desde el Tercer Sector significa aportar una visión renovada de la cultura organizativa de las entidades que lo componen, que deben mostrarse más preparadas para los cambios constantes a los cuales se enfrentan.

4. EMPRENDER DESDE EL TERCER SECTOR

Existen una serie de tendencias y cambios sociales a las que nuestra sociedad tendrá que hacer frente y que condicionará la actuación de las organizaciones del Tercer Sector en el futuro. Cuestiones como el envejecimiento de la población; el incremento de las desigualdades, la pobreza y las nuevas formas de exclusión; los cambios demográficos y de las estructuras familiares, así como el impacto de las tecnologías de la información y la comunicación⁵, son cambios que afectan de modo directo a las políticas sociales y a los sistemas de protección social que demandarán nuevas respuestas de la sociedad civil organizada, y que si bien permitirán entrar en nuevos campos de actuación creando oportunidades, también exigirán modificar los modos de trabajo y el núcleo del mismo.

Estos retos conllevan a que las organizaciones del Tercer Sector sean conscientes de que deben estar lo suficientemente preparadas para poder hacer frente a estos desafíos y ofrecer respuestas enmarcadas en un nuevo contexto social que exige la participación de todos los actores sociales. Por ello, el emprendimiento se ofrece como una herramienta disponible que puede orientar la actuación operativa de las entidades para hacer frente de manera más eficaz a estos nuevos retos sociales.

Existen diversas tipologías y formas de emprendimiento. Sin embargo, en estas líneas mencionaremos tres aspectos que consideramos indispensables implementar en las organizaciones del Tercer Sector para entender que éstas se encuentran en el camino emprendedor. El primero es que se deben ofrecer respuestas innovadoras, diferentes y más eficientes. Un segundo aspecto tiene que ver con la manera de responder de manera conjunta no sólo entre las propias entidades del sector, sino entre éstas y la Administración Pública y la empresa privada. Un tercer aspecto se orientaría al modo de reforzar el papel del Diálogo Civil y las sinergias con los modelos de emprendimiento que fomenta la economía social para promover una participación más democrática y justa de la sociedad.

La solución a los retos sociales del futuro pasa por la conexión de estos tres objetivos, y en este sentido, subrayamos la relevancia y experiencia del Tercer Sector como actor capaz de liderar o abanderar el encuentro entre culturas y la búsqueda de soluciones colaborativas entre los sectores tradicionales.

4.1. Innovación social

En el Tercer Sector y, concretamente, en el de Acción Social, la innovación plantea un reto importante. La mayoría de organizaciones que lo componen, si bien fueron las primeras que comen-

⁵ Sobre estos cambios sociales, véase: FRESNO, J.M.: *Cambios sociales y Tercer Sector: Actuar en un nuevo contexto*. Instituto para la calidad de las ONG –ICONG-. Madrid, 2014, p. 83 ss.

zaron a dar respuesta a las demandas sociales (y por lo mismo, fueron pioneras e innovadoras), se quedaron con una visión lineal de su vocación social y, están tan preocupadas en responder diariamente a las demandas de sus usuarios, que parecen no tener capacidad de innovar.

En efecto, el interés por la innovación en las organizaciones del Tercer Sector es todavía incipiente en el grado en que se encuentran otros asuntos como son la transparencia o la calidad. Sin embargo, innovar en un contexto no lucrativo es la llave que abrirá las puertas para avanzar en la respuesta a las necesidades sociales actuales.

Pero, ¿qué se entiende por *innovación social*? La Comisión Europea, enmarcada en su Estrategia Europa 2020, en el año 2010 lanzó el emblema “Unión por la innovación”, en la que apuesta por la innovación social como un elemento clave y la define de la siguiente manera: “La Innovación Social consiste en encontrar nuevas formas de satisfacer las necesidades sociales que no están adecuadamente cubiertas por el mercado o el sector público... o en producir los cambios de comportamiento necesario para resolver los grandes retos de la sociedad... capacitando a la ciudadanía y generando nuevas relaciones sociales y nuevos modelos de colaboración. Son, por tanto, al mismo tiempo innovadoras en sí mismas y útiles para capacitar a la sociedad a innovar...”⁶.

Bajo esta estrategia y teniendo en cuenta los tiempos de cambios acelerados y retos sociales y medioambientales aún sin resolver, las organizaciones del Tercer Sector necesitan tomar en serio sus propias condiciones e introducir la variable de innovación en sus dinámicas de trabajo, realizando de forma consciente y estructurada una reflexión permanente sobre la mejor forma de optimizar sus recursos y sus capacidades para su propio sostenimiento y para cumplir en condiciones de eficacia sus objetivos sociales. Para ello, necesitan de herramientas que permitan desarrollar su capacidad de innovación adaptada a su realidad, para así poder incrementar su impacto social.

Dos recursos para innovar en estas organizaciones son la tecnología y el capital humano. Sobre el primer elemento, no hace falta recordar que estamos inmersos en una transición tecnológica vertiginosa que genera nuevas oportunidades por su potencial de comunicación, su influencia sobre la sociedad civil y sus posibilidades de superar las brechas geográficas, sociales y físicas, facilitando una implicación colectiva de las personas en el apoyo a causas sociales. No obstante, sí es necesario advertir que las tecnologías parecen que están siendo más aprovechadas por los movimientos sociales e iniciativas cívicas emergentes que por las organizaciones del Tercer Sector que, usualmente, ofrecen mayor resistencia a los cambios⁷. La tendencia tradicional del sector a analizarse introspectivamente, centrado en su actividad y profundizando en su institucionalización, impiden tomar conciencia de las necesidades de innovación que se requieren para responder a las nuevas pretensiones de la sociedad.

⁶ INNOVATION UNION (European Commission 2010/10/6).

⁷ Al respecto, véase: FRESNO, J.M.: *Cambios sociales y Tercer Sector: Actuar en un nuevo contexto*. Instituto para la calidad de las ONG –ICONG-. Madrid, 2014, p. 123.

Las tecnologías ofrecen a las organizaciones, cada vez de un modo más fiable, la información sobre lo que acontece en el mundo, sobre las necesidades emergentes y el lugar donde se ubican. Ofrece información sobre las características de su organización y, por tanto, es un medio de transparencia para quienes quieran unirse o apoyar de cualquiera manera los objetivos de la misma. Fomentan la participación social, ya que a través de las Plataformas digitales transmiten su mensaje a la sociedad. Pero también, la red es una comunidad virtual que permite intercambiar experiencias para planificar estrategias de actuación. Las tecnologías son, por tanto, una herramienta de innovación llena de posibilidades que han de ser aprovechadas por el Tercer Sector.

Por otra parte, para potenciar la capacidad innovadora de las organizaciones del Sector, es indispensable que exista diversidad en los equipos que la integran. Resulta evidente que las entidades más innovadoras son aquellas en las cuales sus líderes entienden e impulsan la creatividad mediante la formación de equipos multidisciplinares, que ofrezcan diversos puntos de vista sobre la situación o problema que afrontan.

He aquí, probablemente, una de las críticas que se le hace al sector: su falta de profesionalización, pues algunas entidades trabajan con pocos medios, demasiada buena voluntad y pocas herramientas de análisis.

En el Tercer Sector, donde las transformaciones vienen determinadas por motivos de sostenibilidad económica, nuevas necesidades sociales o cambios políticos, la diversidad y cohesión del equipo se torna indispensable para afrontar un futuro con más innovación. Es necesario que las organizaciones recluten personas que traigan nuevas competencias y otras formas de trabajar para que exploren nuevas soluciones a retos sociales no cubiertos; para que apuesten por iniciativas de innovación, amplíen sus miras a la interacción con sectores con los que normalmente no se trabaja y, en definitiva, desarrollen un enfoque más integrado entre usuarios/beneficiarios y las entidades del sector, que mejore la eficiencia y, en última instancia, tenga verdadero impacto social.

4.2. Alianzas estratégicas

Otra modalidad de emprendimiento desde el Tercer Sector parte de la colaboración y el encuentro con otras organizaciones tanto del propio sector como con otros agentes sociales. Con esto, se busca consolidar activos, combinar actividades, compartir recursos y operar de forma más eficaz y eficiente, pero fundamentalmente, intercambiar experiencias que generen valor compartido entre las organizaciones y la sociedad.

En lo que respecta a las alianzas en el propio sector, la dificultad para constituir las ha radicado en la heterogeneidad de las organizaciones que lo componen. Este ha sido uno de los grandes desafíos para la construcción de una identidad común. Además, la atomización de estas entidades y los recortes permanentes a los que son sometidas en la provisión de servicios, dificultan su supervivencia de manera autónoma, lo que ha conllevado ciertos recelos a la hora de ser beneficiarias de los ya de por sí escasos fondos existentes.

Aunque a día de hoy se ha conseguido un tejido asociativo de representación de los diferentes colectivos y problemáticas del sector completo y estable, aún dista de los niveles deseables para competir en igualdad de condiciones tanto con los poderes político y económico. La sociedad civil solidaria se encuentra insuficientemente articulada, funcionando de forma atomizada, tanto en términos de coordinación y colaboración, lo que impide hacer uso de su total fuerza para defender solventemente los valores sociales y los intereses de las personas y colectivos más vulnerables.

Por ello, la unión de entidades que presten servicios parecidos, la fusión de organizaciones que sean diferentes pero que comparten necesidades similares, la creación de consorcios con otras entidades para generar grupos con gran capacidad de inversión, o la unión para racionalizar, armonizar e integrar el funcionamiento de las entidades, generando sinergias y cooperación entre las mismas, son retos que deben acometer de manera urgente las organizaciones del Tercer Sector.

El desafío de esas formas de integración consiste en no perder la proximidad y el capital social desplegado a nivel local, al mismo tiempo que se desarrollan estructuras mucho más generales de gestión y organización. En este sentido, se cuenta ya con experiencias positivas, como la de las entidades del Tercer Sector que actúan en el campo de lo social. Estas han avanzado en los últimos años en su proceso de articulación representativa, organizativa y operativa. Así se refleja con la creación en 2012 de la Plataforma del Tercer Sector, que actúa como una organización paraguas para asegurar la unidad de acción del sector –sin menoscabar la identidad y autonomía propia de cada plataforma u organización–, así como su capacidad de interlocución con los demás poderes y la mejora de su cohesión y sinergias internas. Esto se configura como una potente palanca que lucha para garantizar el bienestar de los ciudadanos y colectivos con algún tipo de desventaja que afecte a su dignidad y calidad de vida. Una buena práctica que, sin duda, convendría apoyar valorizar y difundir en todo el Tercer Sector.

Además de las relaciones intrasector, hay una tendencia de colaboración entre las organizaciones no lucrativas y otros agentes sociales, con la empresa en general pero con la economía social en particular. Así, la alianza entre el Tercer Sector y la Economía Social en España es plena y ha dado muestras continuas de buena salud en los últimos años. El acuerdo de colaboración suscrito en 2014, entre la Plataforma del Tercer Sector y la Confederación Empresarial Española de la Economía Social -CEPES-, puso de relieve la importancia de apostar por un tipo de empresa democrática, con valores, en las que tienen cabida todas las personas, también aquellas con mayores dificultades de integración. Es decir, una alianza que cree y pone a las personas por encima del beneficio y que, como se ha demostrado, es rentable social y económicamente. Representan a más de 3 millones de trabajadores de este país y a cerca de 73.000 empresas y entidades, el 11,7% del PIB español.

Esta forma de colaboración está contribuyendo a que desaparezca la posición de *suplicante* por parte de las organizaciones no lucrativas, para dar paso a una nueva mentalidad más igualitaria, y a una creciente comprensión del potencial beneficio mutuo de

cooperación con un escenario mucho más enriquecedor. Se trata de una estrategia que requiere imaginación y creatividad para llevar a cabo estas colaboraciones de manera efectiva y sostenible.

Tanto las alianzas intrasectoriales como las intersectoriales están obligadas a convertirse en una estrategia organizativa y operativa cada vez más importante para las organizaciones no lucrativas, y solo sobrevivirán aquellas que tengan la suficiente visión que supone la renuncia del protagonismo y la generosidad de miras que exigen las colaboraciones en el tiempo. Para ganar hay que saber ceder.

4.3. Diálogo civil

Dentro de las colaboraciones intersector, el diálogo civil se erige como un instrumento de cooperación, estable y operativo, donde la toma de decisiones se comparte y se hace corresponsable. El diálogo civil responde a una idea de democracia, según la cual la sociedad civil contribuye a la mejora de la gobernanza al participar en la toma de decisiones sobre las políticas públicas y, de este modo, poder catalizar mejor la solidaridad y llegar más a toda la sociedad.

La Unión Europea lo recoge como uno de los principios democráticos y lo contempla en el artículo 11 del Tratado de Lisboa que reza: "las instituciones darán a los ciudadanos y a las asociaciones representativas, por los cauces apropiados, la posibilidad de expresar e intercambiar públicamente sus opiniones en todos los ámbitos de actuación de la Unión", añadiendo que "las instituciones mantendrán un diálogo abierto, transparente y regular con las asociaciones representativas y la sociedad civil". A esto se suma la Estrategia Europea 2020, cuando proclama que el diálogo civil es un principio superior en todos los ámbitos de actuación de la Unión Europea.

El Tercer Sector forma parte de la sociedad civil organizada y representa a las personas y colectivos más vulnerables. De esta manera, los poderes públicos no pueden impulsar de forma eficaz políticas públicas de solidaridad, de igualdad de oportunidades y de no discriminación, sin mantener con el Tercer Sector ese diálogo abierto, transparente y regular que se proclama desde instancias europeas.

Este tipo de colaboración supone, al fin de cuentas, un incremento del reconocimiento, de los recursos y de las capacidades de las entidades sociales, así como una oportunidad para que éstas intervengan de manera más global en la comunidad, generen nuevas ideas e incrementen su implicación con la comunidad y su contribución al desarrollo de la misma.

Plantear y debatir iniciativas contra la exclusión e impulsar medidas para reforzar la cohesión social, debe realizarse de manera conjunta y en igualdad de condiciones entre las organizaciones de la sociedad civil organizada y las instituciones democráticas del gobierno.

En este sentido, la creación en 2013 de la Comisión para el Diálogo Civil con la Plataforma del Tercer Sector es la muestra máxima de la interlocución del sector con la Ad-

ministración del Estado. De acuerdo con su norma de creación (la Resolución de 28 de enero de 2013 de la Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad), la finalidad de la Comisión es institucionalizar la colaboración, cooperación y el diálogo permanente entre la Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad y la Plataforma del Tercer Sector, en relación con las políticas públicas en materia social. El objetivo compartido es impulsar el reconocimiento del Tercer Sector de Acción Social como actor clave en la defensa de los derechos sociales y lograr la cohesión y la inclusión social en todas sus dimensiones, evitando que determinados grupos de población más vulnerables queden excluidos socialmente. Su fin último es servir para el establecimiento de una alianza público-privada para la ejecución de medidas por las entidades que integran el Tercer Sector. La presencia de la Plataforma del Tercer Sector en esta mesa de diálogo, en representación de todo el Tercer Sector, coloca en la agenda política del gobierno las principales preocupaciones que viven las entidades sociales en estos momentos y permite superar la limitación de ser un órgano consultivo, para pasar a tener una voz real en lo que se refiere al diseño de políticas sociales.

La existencia de espacios de interlocución entre la Administración y el Tercer sector tiene ventajas más que evidentes. No obstante, lo más importante es contar con canales de comunicación y coordinación que permitan avanzar en favor de la igualdad de derechos de todas las personas, rompiendo la brecha de las diferencias territoriales en lo social y buscando la equidad. El Tercer Sector, como expresión de la ciudadanía activa y organizada, ha de tener un reconocimiento legal que le permita desplegar todo su potencial de transformación y mejora de la comunidad, puesto que la importancia del sector no se mide en número de atenciones realizadas, sino en su capacidad de cambio de las condiciones estructurales del ecosistema social.

La Ley 43/2015, de 9 de octubre, del Tercer Sector de Acción Social, en el sentido que venimos describiendo y como referente jurídico de las garantías de participación de las entidades del sector en los procedimientos de elaboración, desarrollo y ejecución de las políticas sociales, está lejos de ser un fin último sino el principio de un camino que aún debemos construir. Su aprobación fue, sin duda, un hito importante para los objetivos y aspiraciones del Tercer Sector en España, si bien su potencial está por impulsar y dependerá del esfuerzo y corresponsabilidad del sector que terminemos plasmándola en la sociedad como parte inherente a su desarrollo.

5. CONCLUSIONES

Aunque históricamente las organizaciones del Tercer Sector no han sido ajenas al emprendimiento social, puesto que han emprendido innumerables proyectos, han generado recursos y han desarrollado sistemas de atención a diversas necesidades, lo cierto es que con el paso de los años esta idea se fue desdibujando para dar paso a una inercia diaria de respuesta a las demandas de los usuarios desde un enfoque que, en ocasiones, carece de dinamismo e innovación.

Sin embargo, los cambios acelerados que se vienen produciendo en la sociedad ameritan generar nuevas ideas y poner en marcha actuaciones sostenibles que permitan responder de modo diferente a las necesidades sociales que se nos plantean. En este sentido, el emprendimiento social ligado a la economía social ha demostrado ser una ventana de oportunidad y transformación tanto para el Tercer Sector como para la sociedad en general, al haber constatado su rentabilidad social y económicamente.

Hablar de emprendimiento social es hablar de la generación de un cambio decidido y focalizado. Es, en definitiva, creación de valor. Hay diferentes tipos de emprendimiento y no todas las organizaciones podrán aplicarlos de la misma manera. Debemos pensar que el emprendimiento no depende de las circunstancias, sino que es una cuestión de elección consciente y de disciplina. Afianzar las habilidades de emprendimiento solo dependerá de la visión que cada organización tenga del modo en que puede transformar la sociedad.

Como hemos recogido, observamos una tríada de oportunidades para emprender desde el Tercer Sector: la innovación social, las alianzas estratégicas y el diálogo civil. Al responder mediante estas formas de emprendimiento a las necesidades sociales, las organizaciones del Tercer Sector forman parte de un crecimiento inteligente, responsable y equitativo.

El camino que conduce al emprendimiento social desde las organizaciones del Tercer Sector está poco transitado, ya que el contexto del sistema en el que se enmarca está lleno de barreras. Cada organización tiene sus propias limitaciones, sin embargo, la situación de crisis económica y social que hemos vivido y la respuesta dada desde las entidades del Tercer Sector y la economía social, viendo su comportamiento y fortaleza a lo largo de estos años, nos obligan a ser optimistas y abrir ventanas de oportunidad hacia formas de colaboración basadas en el emprendimiento colectivo. Además de recomendables son necesarias. Estamos en un momento en que solo sobrevivirán aquellas organizaciones que, ante los mismos desafíos del entorno, se atrevan a dar un salto cualitativo hacia la excelencia desde el compromiso del bienestar social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- DE LORENZO, R. y SEMPERE NAVARRO, A. (2016): *Comentarios a las leyes del Tercer Sector de Acción Social y del Voluntariado*, (Volumen 1). Aranzadi, Madrid.
- DE LORENZO, R. (2013): "La Comisión para el Diálogo Civil con la Plataforma del Tercer Sector: una novedad en el panorama español", en *Revista Española del Tercer Sector* .
- FRESNO, J.M. (2014): *Cambios sociales y Tercer Sector: Actuar en un nuevo contexto*. Instituto para la calidad de las ONG –ICONG-. Madrid.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (2004): *Las cuentas de la economía social. El Tercer Sector en España*. Civitas Ediciones, Madrid.
- GARCÍA FACHAL, V.: *Emprender desde el Tercer Sector. Factores de éxito y riesgo en la generación de iniciativas económicamente viables desde entidades no lucrativas*. Fundación Domus Labora y Red Emplealia.
- MARTÍNEZ-TUR, V. y PEÑARROJA, V. (2012): *Innovación en el Tercer Sector ¿Crisis de iniciativa?* Instituto para la calidad de las ONG –ICONG- .
- MONZÓN, J. L. (Dir.) *et al* (2008): *Las grandes cifras de la economía social en España: ámbito, entidades y cifras clave*. CIRIEC, Valencia .
- MOREIRA, P. y URRIOLAGOITIA, L. (Enero-abril, 2011): "El Emprendimiento Social" en *Revista del Tercer Sector* nº 17. Fundación Juan Luis Vives.
- PLAN ESTRATÉGICO DEL TERCER SECTOR (III Plan) (2016): Estudio promovido por la Plataforma de ONG de Acción Social.
- RUÍZ VILLAFRANCA, R. (Dir.) (2015): *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*. Estudio promovido y publicado por la Plataforma de ONG de Acción Social.

Cómo medir el impacto socio económico de las empresas sociales

Nieves Ramos Rosario

faedei@faedei.org

Desde 2008 ocupa la Presidencia de la Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción -FAEDEI-. Presidenta de AVEI (Asociación Valenciana de Empresas de Inserción) y emprendedora social, es una apasionada de la naturaleza y de la economía social (Consejera de CEPES, la Confederación Empresarial Española de la Economía Social), tiene su propio proyecto de Empresa de Inserción en Villena (Alicante) desde el que se ofrecen oportunidades de formación y empleo a personas en dificultades, especialmente jóvenes menores de 30 años con baja cualificación y a personas mayores de 45 años desempleadas de larga duración.

Antonio Fernández Rojas

proyectos@faedei.org

Licenciado en Pedagogía. Máster Executive en Economía Social por la Escuela de Organización Industrial. Cuenta con amplia experiencia en el desarrollo de proyectos de formación y empleo. Ha trabajado como responsable de formación en diversas empresas nacionales e internacionales. Desde 2012, trabaja en la Federación de Asociaciones de Empresas de Inserción -FAEDEI- en formación y proyectos. Colabora con diversas universidades como la Universidad de Málaga y la Universidad de Valencia en el desarrollo de proyectos de investigación e innovación social.

RESUMEN

Las empresas sociales aportan respuestas innovadoras a los principales problemas sociales. El principal objetivo de este artículo es presentar cómo se mide el impacto socioeconómico de dichas empresas. Para ello, se ha dividido la publicación en dos partes: Una primera, en la que se analiza el concepto y las características de las empresas sociales en España. En la segunda parte, se define la labor que realizan las más de 205 Empresas de Inserción que actualmente operan en España y la experiencia de FAEDEI (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción) en la medida del impacto socioeconómico de las Empresas de Inserción. Se presenta el marco de indicadores que sirve para la elaboración de la memoria de Balance Social de FAEDEI, que en 2014 fue reconocida como buena práctica de medida del impacto social por la Comisión Europea en el Congreso "Social Entrepreneurs: Have your Say!".

PALABRAS CLAVE

Empresas de Inserción, Economía Social, Innovación Social, Empresas Sociales, Trabajo Social.

ABSTRACT

Social enterprises provides innovative responses to the main social problems. The main objective of this article is to present how the socioeconomic impact of these companies is measured. The article has been divided into two parts: A first, which analyzes the concept and characteristics of social enterprises in Spain. The second part defines the work by the more than 205 Work Integration Social Enterprises (WISEs) currently operating in Spain and the experience of FAEDEI (Federation of Business Associations of Insertion Companies) to the extent of the socio-economic impact of Insertion Companies. The framework of indicators used to prepare FAEDEI's Social Balance report, which in 2014 was recognized as a good practice for measuring the social impact by the European Commission at the Congress "Social Entrepreneurs: Have Your Say!" is presented.

KEYWORDS

Work Integration Social Enterprises (WISEs), Social Economy, Social Innovation, Social Enterprises, Social Work with Groups at risk of social exclusion.

CÓDIGOS JEL:

A13 - Relación de la economía con los valores sociales

D63 - Equidad, justicia, desigualdad y otros criterios normativos y de medida

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas sociales aportan respuestas innovadoras a los principales problemas sociales. El principal objetivo de este artículo es presentar cómo se mide el impacto socio económico de dichas empresas. Para ello, se ha dividido la publicación en dos partes:

Una primera, en la que se analiza el concepto y las características de las empresas sociales en España. Teniendo como punto de partida que lo que no se puede medir, no se puede gestionar ni se puede mejorar. Además, se abordan dos cuestiones claves para el sector, como es el papel del emprendimiento social en el marco de la economía social (en España, familias de la economía social como son: las Empresas de Inserción, los Centros Especiales de Empleo y determinadas Cooperativas de Iniciativa Social están incluidas en el concepto de empresas sociales) y ¿Por qué medir el impacto socio económico de las empresas sociales?.

En la segunda parte en la que se define la labor que realizan las más de 205 Empresas de Inserción que actualmente operan en España y la experiencia de FAEDEI (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción) en la medida del impacto socio económico de las Empresas de Inserción. En este punto se presenta el marco de indicadores que sirve para la elaboración de la memoria de Balance Social de FAEDEI, que en 2014 fue reconocida como buena práctica de medida del impacto social por la Comisión Europea en el Congreso celebrado los días 16 y 17 de enero en Estraburgo "Social Entrepreneurs: Have your Say!". En el artículo se comparten los principales aprendizajes de FAEDEI, sobre la metodología para la medida del impacto socio económico de las Empresas de Inserción, presentando los principales indicadores comentados, y explicando las claves para la puesta en práctica desde el proceso de planificación hasta el proceso de revisión, elaboración y difusión de informes de resultados.

2. LAS EMPRESAS SOCIALES EN ESPAÑA

2.1. Concepto y características de las empresas sociales

La definición de empresa social aportada por la Iniciativa en favor del emprendimiento social de la Comisión Europea¹ aporta las tres dimensiones que caracterizan a las empresas sociales:

1. El objetivo social que tienen las empresas sociales es de interés común, es decir ofrecen servicios de interés general. En España, es en la Ley 31/2015², de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medi-

¹ Iniciativa en favor del emprendimiento social, COM(2011) 682 final, páginas 2-3. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0682:FIN:ES:PDF>

² <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2015-9735>

das de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social, en la que se *declara a las Empresas de Inserción y a los Centros Especiales de Empleo como Entidades Prestadoras de Servicios de Interés Económico General*.

2. Los posibles beneficios de las empresas sociales se reinvierten principalmente en la realización de su objeto social. Este punto es realmente importante ya que nos encontramos actualmente con una cierta confusión en torno al concepto de empresa social, ya que en ocasiones se confunde con responsabilidad social de las empresas. Las empresas sociales se caracterizan por la obligatoriedad de reinvertir los posibles beneficios en la mejora de su objeto social.
3. Su modo de organización está basado en principios democráticos o participativos, u orientados a la justicia social. Las empresas sociales, son fuentes que ofrecen ejemplos prácticos de fórmulas de innovación social, en el sentido de que ofrecen nuevas soluciones, que buscan ser más eficaces y eficientes, para la resolución de los principales problemas sociales.

España ha sido el país pionero en contar con una legislación específica sobre Economía Social (Ley 5/2011, de 29 de marzo). En ella, se define a la Economía Social como el conjunto de actividades económicas y empresariales que, en el ámbito privado, llevan a cabo entidades que persiguen el interés general económico, social o ambos.

Los principios que orientan y definen a las empresas de Economía Social en España son recogidas en el artículo 4 de la Ley 5/2011:

- Primacía de las personas y del fin social sobre el capital. Las empresas y entidades de la Economía Social poseen una gestión democrática y participativa, que prioriza la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o al fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
- Reparto equitativo y social de los beneficios. Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica a sus socios y miembros –en función del trabajo aportado o servicio prestado– o al fin social.
- Solidaridad. Promoción del compromiso que favorezca el desarrollo local, la generación de empleo estable y de calidad, igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión, la consolidación de la vida personal, familiar y laboral; y compromiso por la sostenibilidad.
- Independencia frente a los poderes públicos.

Siguiendo la definición de empresa social aportada por la Comisión Europea y el artículo 5 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, en España se pueden definir como empresas sociales a las siguientes entidades:

- Empresas de Inserción: son estructuras de aprendizaje, en forma mercantil, cuya finalidad es la de posibilitar el acceso al empleo de colectivos desfavorecidos mediante el desarrollo de una actividad productiva y a través de procesos de acompañamiento al empleo mediante itinerarios personalizados de inserción socio laboral.

- Centros Especiales de Empleo: empresas que compatibilizan la viabilidad económica y su compromiso social, al contar con una plantilla constituida en más de un 70% por personas con discapacidad.
- Cooperativas de Iniciativa Social, aquellas cuyo objeto social sea la inserción socio laboral de personas con discapacidad o personas en situación/riesgo de exclusión social.

En el caso de España, el hecho de que las empresas sociales como las Empresas de Inserción, los Centros Especiales de Empleo y determinadas Cooperativas de Iniciativa Social, operen dentro de la economía social, significa una ventaja porque permite contar con un ecosistema y un marco legal en el que las empresas sociales pueden desarrollar adecuadamente su objeto social. *Si bien es cierto que (en los próximos años) pueden surgir iniciativas empresariales que respondiendo a la definición de las Instituciones Europeas se constituyan con otra fórmula jurídica diferente* (Triper, 2015: 24).

2.2. ¿Por qué medir el impacto socio-económico de las empresas sociales?

El interés por la medición del impacto social ha aumentado considerablemente, en parte debido a la crisis financiera mundial y al consecuente deseo más agudo de financiadores e inversores (públicos y privados) de concentrar los recursos limitados en iniciativas que tengan un impacto demostrable (Comisión Europea, 2015: 17).

En el Acta del Mercado Único II³ se expone que *la Comisión elaborará un método para medir los beneficios socioeconómicos generados por las empresas sociales. Medir rigurosa y sistemáticamente la repercusión de las empresas sociales en la comunidad [...] es esencial para demostrar que el dinero invertido en ellas produce ahorros e ingresos elevados.*

Si tomamos como referencia el entorno europeo, donde el concepto de economía social no está tan desarrollado, pero sí el de las empresas sociales, podemos ver como las empresas sociales en Finlandia ocupan al 7,5 por ciento de la población activa; en el Reino Unido, al 5,7 por ciento; en Bélgica, al 4,1 por ciento, y en Italia, al 3,3 por ciento (Triper, 2015: 24). La razón principal por la que se debe medir el impacto socio económico de las empresas sociales es porque aquello que no se mide, no se puede gestionar y sobre todo no se puede mejorar. *La fase de medición, validación y valoración contribuye a que las partes internas y externas dirijan sus esfuerzos a aquello que dará lugar a los resultados deseados* (Comisión Europea, 2015: 29).

Así pues, en España, es crítico que las empresas sociales deban aprender a medir y a presentar los datos sobre el impacto que tienen sus actividades para poder, no solamente optar a conseguir financiación e inversiones que les permitan seguir desarrollando su objeto social, sino también seguir mejorando para que su acción sea más eficaz y eficiente, y de esta forma poder llegar al mayor número de personas como es el caso de los citados países del entorno europeo.

³ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1054_es.htm

3. LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN EN ESPAÑA

3.1. Concepto y creación de empresas de inserción en España

Las empresas de inserción son un modelo de economía social de eficacia reconocida para la inserción socio laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social. Las personas trabajadoras en inserción siguen itinerarios personalizados de una duración de entre 6 meses y 3 años en la empresa de inserción. En este tiempo se trabaja para que mejoren su empleabilidad, lo que les va a permitir incorporarse al mercado laboral ordinario. *La empresa de inserción con el tránsito, se convierte en puente permanente de paso hacia la normalización* (López-Aranguren, 2002:158).

A nivel estatal estas empresas son un instrumento importante para la puesta en práctica de las políticas activas de empleo ya que son empresas que de manera autónoma y económicamente viable realizan actividades de mercado en diferentes sectores, creando empleo, ofreciendo itinerarios de formación e inserción para personas con dificultades de inserción laboral o en riesgo de exclusión social. *Las empresas de inserción plantean el reto de acompañar a las personas en su itinerario a través del desempeño laboral, del ejercicio de un puesto de trabajo real* (Fernández et al, 2007:12).

Las empresas de inserción consiguieron su regulación en la Ley 44/2007, de 13 de Diciembre del 2007, con el apoyo de todos los partidos políticos presentes en el arco parlamentario. La propuesta legislativa y la negociación con los responsables políticos se hizo en el seno de CEPES (la Confederación Española de la Economía Social) teniendo como representantes de la Administración a la Dirección General de Economía Social, Autónomos y RSE.

Las empresas de inserción, son un instrumento de inserción por lo económico de los colectivos vulnerables, dentro de un tipo de economía, la economía social, que tiene como centro a la persona, el bien común, desarrollando un papel fundamental en estos momentos de crisis, donde se manifiesta la necesidad de proponer nuevos modelos productivos, sostenibles, respetuosos con el medio y que tengan en cuenta la necesaria igualdad de oportunidades.

Las respuestas sociales que estamos construyendo desde las empresas de inserción incluyen también otras medidas normativas que contribuyen a reducir los obstáculos de entrada al mercado de trabajo a colectivos en situación o riesgo de exclusión, como por ejemplo la Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, la Ley 3/2012, de 6 de Julio, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral, en la que se crea un apartado especial (Art. 2) para las empresas de inserción en los contratos de formación y aprendizaje y a nivel europeo, la Estrategia Europea 2020⁴ que fija como uno de los diez principales ámbitos de actuación: la promoción de la inclusión social, la lucha contra la

⁴ https://ec.europa.eu/info/strategy/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en

pobreza y la generación de oportunidades para colectivos con especiales dificultades. En España, dicho objetivo se ha concretado en la Estrategia Española de Empleo, que en el punto 5.6 se incluye la *necesidad de articular medidas que contribuyan a impulsar la contratación de personas en situación de exclusión social a través de las empresas de inserción.*

Para constituir una empresa de inserción en España, se deben cumplir una serie de requisitos delimitados por las normas, tanto de carácter estatal como autonómico, que regulan este sector. Dichos requisitos, recogidos en el artículo 5 de la Ley 44/2007, son los siguientes:

- a) *Estar promovidas y participadas por una o varias entidades promotoras a que se refiere el artículo 6 de la Ley 44/2007. Esta participación será al menos de un 51% del capital social para las sociedades mercantiles. En el caso de Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales, dicha participación deberá situarse en los límites máximos recogidos en las diferentes legislaciones que les sean de aplicación a los socios colaboradores o asociados.*
- b) *Encontrarse inscritas en el Registro correspondiente a su forma jurídica, así como en el Registro Administrativo de Empresas de Inserción de la Comunidad Autónoma.*
- c) *Mantener en cómputo anual, desde su calificación, un porcentaje de trabajadores en proceso de inserción, cualquiera que sea la modalidad de contratación, de al menos el 30% durante los primeros tres años de actividad y de al menos el 50% del total de la plantilla a partir del cuarto año, no pudiendo ser el número, de aquellos, inferior a dos.*
- d) *No realizar actividades económicas distintas a las de su objeto social.*
- e) *Aplicar, al menos, el 80% de los resultados o excedentes disponibles obtenidos en cada ejercicio a la mejora o ampliación de sus estructuras productivas y de inserción.*
- f) *Presentar anualmente un Balance Social de la actividad de la empresa que incluya la memoria económica y social, el grado de inserción en el mercado laboral ordinario y la composición de la plantilla, la información sobre las tareas de inserción realizadas y las previsiones para el próximo ejercicio.*
- g) *Contar con los medios necesarios para cumplir con los compromisos derivados de los itinerarios de inserción socio laboral.*

Es en este punto, es donde encontramos las características de las empresas sociales, a las que se refiere la Comisión Europea, en el modelo de empresas de inserción:

En primer lugar, de acuerdo al apartado 5) c, mantener un cómputo anual de personas trabajadoras en proceso de inserción. El objeto social de las empresas de inserción es *la inserción socio laboral de personas con grandes dificultades de empleabilidad. Son empresas que contratan según convenio y que dedican una parte importante de sus puestos de trabajo a personas inempleables por otras empresas. El objetivo es que estas personas se puedan formar y adaptar a un trabajo normalizado* (Millán, 2006:13).

En segundo lugar, en el artículo 5) g, se establece como mínimo en un 80% la aplicación de los resultados o excedentes al fin social de la empresa. En la legislación específica sobre em-

presas de inserción de algunas comunidades autónomas como es el caso de Aragón, Canarias, Navarra y País Vasco, dicho porcentaje es del 100%. Por lo tanto, hablamos de un modelo de empresa sin ánimo de lucro, que no quiere decir con ánimo de pérdida porque la sostenibilidad económica de las empresas de inserción es fundamental para poder cumplir con su fin social: la creación y el mantenimiento de puestos de empleo para personas vulnerables.

En tercer lugar, *Las empresas de inserción están promovidas y tuteladas por una entidad pública o privada sin ánimo de lucro (entidades promotoras) y son parte del modelo de intervención de estas entidades, así se constituyen en estructuras permanentes de inserción sociolaboral (López-Aranguren, 2002:158)*. En el apartado 5) a se hace referencia a las entidades promotoras que aportan su modelo de participación y de justicia social a las empresas de inserción que promueven.

3.2. Nuestra experiencia en la medida del impacto social y económico de las empresas de inserción

Teniendo en cuenta que, *la variedad del impacto social que buscan las empresas sociales es enorme y no existe una única metodología capaz de abarcar todos los impactos de manera justa y objetiva* (Comisión Europea, 2015: 25) ya en el año 2009, desde FAEDEI (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresariales de Empresas de Inserción) se optó por diseñar una metodología propia para la medida del impacto social y económico de las empresas de inserción españolas.

Para ello, se creó un grupo de trabajo específico formado por personas representantes de todas las partes interesadas en el proceso (personal directivo de FAEDEI, personal técnico de empresas de inserción, personal técnico de entidades promotoras de empresas de inserción y personas trabajadoras en inserción).

El objetivo de partida fue conseguir un marco de indicadores comparables, que siendo útiles y relevantes mostraran el impacto socio económico de las empresas de inserción. Para la recogida de información se creó una herramienta online que facilita todo el proceso de recogida de datos y que permite agilizar la recogida de información.

La medición del impacto social en el campo de las empresas sociales debería, pues, medir con qué grado de éxito alcanzan estas empresas sus objetivos sociales (Comisión Europea, 2015: 15). En el caso de las empresas de inserción en España, los principales indicadores de éxito se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 1

MARCO DE INDICADORES DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN EN ESPAÑA

- Empresas de inserción participantes en el Balance Social.
 - Formas jurídicas de las empresas de inserción participantes.
 - Ámbito de actuación de las EE.II.
 - Número de Entidades Promotoras por cada una de las EE.II.
 - Forma jurídica de las Entidades Promotoras de las EE.II.
 - Distribución geográfica.
 - Sectores principales de actividad económica de las empresas de inserción.
 - Actividades Económicas, agrupadas por C.N.A.E. 2009, de las EE.II.
-
- Información social.
 - Distribución por CCAA de plantillas totales en EE.II.
 - Personas trabajadoras en inserción (PTI) perceptoras de Rentas Mínimas de Inserción.
 - Ahorro para las AA.PP. por las PTI que dejan de percibir Rentas Mínimas de Inserción.
 - Modalidades de contratación de personas trabajadoras en inserción.
 - Personas trabajadoras en inserción (PTI) a fecha de 31 de diciembre.
 - Tiempo de permanencia de las personas trabajadoras en inserción en las EE.II.
 - Indicadores de inserción laboral.
 - Resultados de inserción laboral.

...

Tabla 1

MARCO DE INDICADORES DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN EN ESPAÑA

- Análisis económico.
 - Ingresos por facturación e ingresos por ayudas públicas.
 - Facturación, por venta de productos y servicios, de las EE.II. desglosada por CC.AA.
 - Análisis de ayudas públicas y privadas obtenidas por las EE.II.
 - Análisis de ayudas públicas y privadas por CC.AA.
 - Retorno a las administraciones públicas vía impuestos.
 - Retorno a las administraciones públicas vía impuestos por CC.AA.
 - Cálculo del Retorno económico a las Administraciones Públicas.
-
- Evolución del número de personas trabajadoras en inserción contratadas en las EE.II.
 - Evolución, desglosada por género, de la plantilla trabajadora en las EE.II. de España.
 - Evolución del número de personas trabajadoras en inserción contratadas en las EE.II.
 - Evolución del número de personas insertadas laboralmente, tras finalizar sus itinerarios
 - Comparativa, entre facturación – ayudas – otros ingresos de las EE.II.
 - Evolución de la facturación en las EE.II.
 - Evolución del Valor Añadido Bruto Generado (VAB)
 - Evolución de ingresos por ayudas públicas a EE.II.
 - Indicadores de Cláusulas Sociales.
 - Reserva de Mercado para las EE.II.
-
- Gestión laboral en las EE.II.: Convenios laborales.
 - Gestión y certificación de la Calidad de las EE.II.
 - Gestión de la Igualdad y de la Conciliación.
 - Gestión de la Sostenibilidad Medioambiental.

Fuente: *Elaboración propia*

Como explicábamos anteriormente, en el seno de FAEDEI funciona desde hace varios años, un grupo de trabajo encargado de mejorar y desarrollar el Balance Social. Un aspecto importante que se debe tomar en cuenta a la hora de iniciar procesos de medida del impacto en las organizaciones es que siempre se tiene que tener el apoyo de todas las partes interesadas. Con el objetivo de reforzar el Balance Social, esta línea de trabajo es una de las líneas del propio Plan Estratégico de FAEDEI, y que consiste en diseñar y realizar una Memoria Social agregada del conjunto de Empresas de Inserción (EE.II.) de España, a través del trabajo conjunto con sus asociaciones territoriales socias.

El objetivo de esta línea de actuación, es el de poder llevar a cabo una observación estratégica y participativa al servicio de las Empresas de Inserción, poniendo a disposición de las personas responsables de la gestión de las EE.II., y de sus entidades promotoras, información relevante sobre aspectos sociales y económicos, apoyando su toma de decisiones en clave de planificación estratégica. Para ello, la herramienta es el Balance Social, que permite establecer pautas y procedimientos sistemáticos de selección, recogida, procesamiento y análisis de informaciones provenientes de cada una de las Empresas de Inserción, de las personas trabajadoras y de las actividades internas y externas que desarrollan. Por tanto, las utilidades de nuestro Balance Social son principalmente dos:

- A nivel interno: como herramienta de diagnóstico, para la planificación estratégica y la mejora continua en la gestión de las Empresas de Inserción.
- A nivel externo: como herramienta de comunicación de las actuaciones e impacto de las Empresas de Inserción hacia todos los grupos de interés: Administraciones Públicas, servicios sociales, entidades sociales, sindicatos, empresas, redes de ONGs, universidades, organizaciones de la economía social, medios de comunicación y la ciudadanía en general.

Por su valor como ejemplo, a continuación, resumimos las **fases del proceso de trabajo para la elaboración del Balance Social de FAEDEI**, esperando orientar, con nuestros principales aprendizajes, a las entidades interesadas en iniciar este proceso de medición del impacto socio económico de las empresas sociales:

1. Fijación de objetivos: En el primer trimestre de cada año, el equipo de trabajo se reúne para revisar la herramienta de recogida de información y para revisar el marco de indicadores. Se analiza si es necesario añadir nuevos apartados a la ficha de recogida de datos y se evalúan los indicadores de impacto social y económico que este año deben añadirse al apartado de análisis territorial de las Empresas de Inserción (Desde el año 2014, ofrecemos información agrupada por Comunidad Autónoma con el fin de presentar información relevante, a nivel estratégica y operativa, para las asociaciones territoriales socias de FAEDEI.
2. Recogida de datos: Entre los meses de abril y septiembre se realiza la recogida de información. La obligación de las empresas de inserción de presentar un balance social anual, hace que el primer trimestre del año, sea muy complejo iniciar la recogida de datos ya que cuentan con una importante carga de trabajo relacionada con el inicio del año y la justificación del anterior. En nuestro caso, dependiendo de la asociación territorial, se re-

cogen los datos empresa a empresa, una a una, o agrupados como es el caso de Cataluña. Es el proceso más complejo ya que al mismo tiempo que las empresas van rellenando los datos en el aplicativo del Balance Social, una persona de la secretaría técnica de FAEDEI se dedica casi en exclusiva a revisar la correcta entrada de datos y a resolver las dudas de las personas que completan la herramienta en línea.

3. Verificación y medida del impacto: Entre septiembre y octubre se inicia el proceso de verificación del impacto. En este caso, realizamos un doble chequeo de los datos, agrupamos los indicadores en función de la tabla que presentamos anteriormente y tres personas diferentes verifican cada uno de los cinco apartados. En el caso de encontrar errores en los datos, en colaboración con la persona que ha realizado el seguimiento del registro de datos, se contacta con las Empresas de Inserción o la Asociación Territorial y se le solicita información adicional para poder verificar que la información aportada es correcta.
4. Elaboración del informe y difusión de resultados: Entre octubre y noviembre, dos personas de la secretaría técnica de FAEDEI se encargan de la elaboración del informe final. Este trabajo incluye varias revisiones de la memoria, en la fase de edición y maquetación. Cuando la memoria de Balance Social está finalmente terminada e impresa, se inicia el trabajo para planificar la comunicación de resultados que incluye acciones de difusión como son: difusión en nuestra Web, elaboración y envío de notas de prensa, envío a las asociaciones territoriales socias para que a su vez las envíen a las partes interesadas en cada una de las comunidades autónomas.

3.3. El impacto socio-económico de las empresas de inserción en España

Otro de los principales aprendizajes que hemos ido adquiriendo, en FAEDEI, con la publicación de las diferentes memorias de Balance Social desde el año 2009, es la importancia de cuidar la comunicación de los resultados. La fase de elaboración, presentación y difusión del informe de resultados es realmente crítica ya que la visibilidad y el impacto de las empresas de inserción también dependen del seguimiento y de la presentación de informes a todas las partes interesadas.

Una de las cuestiones clave, es la selección de los indicadores clave para la elaboración del resumen ejecutivo. Cuando se prepara una nota de prensa, los principales datos de las empresas se deben agrupar en una única tabla como la que se muestra a continuación.

El motivo principal es tanto los/as profesionales de los medios de comunicación como el público en general no tienen por qué estar familiarizados con los indicadores clave de nuestro sector, por ello, es muy importante seleccionar aquellos que sean fáciles de comprender y que muestren una imagen clara de nuestros resultados.

Tabla 2

Datos más significativos de las Empresas de Inserción (EE.II.) asociadas a las territoriales de FAEDEI durante el 2015

Nº total de empresas de inserción asociadas a FAEDEI que han participado de la memoria social	188
Datos referidos a las personas	
Nº total de personas trabajadoras –inserción y no inserción-	5.601
Personas trabajadoras de inserción en el año 2015 (PTI)	3.117 (55,65%)
PTI que finalizaron sus itinerarios en 2015	761
PTI insertadas en el mercado laboral por cuenta ajena en 2015	323 (42,44%)
PTI insertadas en el mercado laboral por cuenta propia en 2015	22 (2,89%)
PTI contratadas por las empresas de inserción para formar parte del personal técnico de la EE.II.	54 (7,10%)
% de personas que una vez finalizado su itinerario de inserción han accedido en 2015 al mercado laboral, por cuenta ajena, cuenta propia o en la empresa de inserción como personal no inserción.	52,43%
Datos económicos	
Ingresos totales de las EE.II. en 2015	106,5 millones de €
Facturación total de las EE.II. en 2015	84,6 millones de €
% total de Ayudas públicas sobre ingresos de explotación	20,55%
% total de ingresos por ventas de productos y/o servicios	79,45%
Coste total en personal de las EE.II.	60,6 millones de €
Valor Añadido Bruto Generado	64,3 millones de €

Fuente: Balance Social

3.3.1. Indicadores comentados de las Empresas de Inserción

A continuación, presentamos los datos más significativos del sector de las Empresas de Inserción y su evolución en los últimos siete años (desde 2009 a 2015). Nuestro objetivo en este apartado es presentar cómo medimos el impacto socio económico de las Empresas de Inserción a través de indicadores clave, que explicaremos brevemente, para que las personas o las organizaciones interesadas puedan replicarlos.

El primero de los indicadores, es el de empleo que genera el sector, en este caso, presentamos los datos globales en el gráfico 3, que permite ver la evolución del número de personas contratadas en las Empresas de Inserción durante los siete años en los que llevamos publicando nuestra memoria de Balance Social.

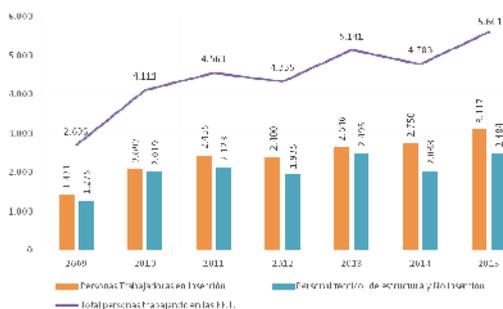


Gráfico 3. Evolución del número de personas trabajadoras en inserción contratadas en las EE.II. de España entre los años 2009 – 2015. Fuente: Balance Social FAEDEI 2015

Durante los años de crisis las Empresas de Inserción han mantenido el empleo, entre 2009 y 2015 encontramos sólo dos años en los que se contrataron a menos personas respecto al año anterior, en 2012 y en 2014 la plantilla total, que incluye a las personas trabajadoras en inserción y a las personas técnicas de estructura se redujo un 5% en 2012 y casi 7% en 2014. Si se analiza con detalle esta reducción de empleo y se diferencia entre personas trabajadoras en inserción y personal de estructura, nos encontramos que sólo en el año 2012, se produce una reducción de 35 personas trabajadoras en inserción respecto al 2011, el resto de años dicha contratación ha aumentado durante la crisis para pasar de las 1.421 PTI contratadas en 2009 a las 3.117 PTI contratadas en 2015. Esto refleja que cuando se toman decisiones respecto a las personas trabajadoras, las empresas de inserción siempre priorizan a las personas trabajadoras en inserción frente a las personas de estructura que las asumen desde las entidades promotoras de las EE.II.

El segundo indicador, que es importante comentar, nos lleva a tratar un aspecto fundamental en la presentación de los resultados: *La igualdad entre mujeres y hombres es un valor fundamental de la Unión Europea (UE) y es esencial para su crecimiento económico y social. Con el fin de alcanzar los objetivos fijados por la UE en la estrategia de crecimiento Europa 2020 (hacer frente a los actuales retos económicos y sociales, garantizar la justicia social y lograr un desarro-*

llo inteligente y sostenible), la igualdad de género tiene que desempeñar un papel fundamental en el debate político en Europa (Instituto Europeo de Igualdad de Género, 2014).

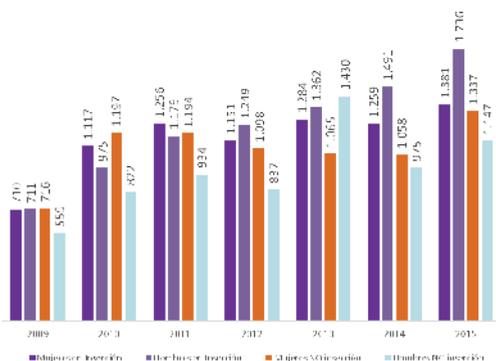


Gráfico 4. Evolución, desglosada por género, de la plantilla trabajadora en las EE.II. de España entre los años 2009 – 2015. Fuente: Balance Social FAEDEI 2015.

Siempre se deben ofrecer los resultados desagregados por género, ya que ello facilita:

- Una herramienta para facilitar la toma de decisiones respecto al objetivo de igualdad de género.
- Facilita realizar comparaciones relevantes entre distintos aspectos relacionados con la igualdad de género.
- Una medida de los logros, avances y/o retrocesos alcanzados a lo largo del tiempo.

En el caso de las Empresas de Inserción, el gráfico 4, nos permite identificar dos tendencias muy claras en materia de igualdad de género: En primer lugar, a partir del año 2012, el número de mujeres en procesos de inserción ha ido disminuyendo respecto al número de hombres en inserción. Sólo en el año 2013, hubo un repunte muy alto en la contratación de hombres en el personal NO inserción. En el primer caso, es una cuestión que estamos analizando con detalle para poder comprender las variables que inciden sobre la contratación de las mujeres en inserción y su posible vinculación a las actividades económicas que están desarrollando las Empresas de Inserción. En el segundo caso, se estudió dicho repunte y se descubrió que se debe a la contratación, en una Empresa de Inserción del sector agrario, de un importante número de temporeros hombres.

El tercer indicador comentado que vamos a presentar, se refiere a la medida principal del éxito de las Empresas de Inserción, en este caso, hablamos de la inserción en el mercado laboral de las personas que finalizan sus itinerarios personalizados de inserción socio laboral. En la gráfica 5, se pueden apreciar tres cuestiones relevantes: En primer lugar, no cuenta con los datos de 2009 y 2010, la razón es que, en esos dos primeros años de la memoria, el indicador se comunicaba utilizando porcentajes por lo que no es posible establecer comparaciones entre ellos. En segundo lugar, es que, en el año 2013, hay un descenso importante en el número de personas que finalizan su itinerario de inserción laboral. Mostrando como 2013 fue el año en el que la cri-

sis económica afectó con más fuerza al sector de las Empresas de Inserción. La tercera cuestión, hace referencia a que, en el 2014, las propias Empresas de Inserción contratan a un número mayor de personas respecto a años anteriores, es decir, el tránsito al empleo normalizado se produce con una participación mayor de la contratación en las propias empresas de inserción. El análisis del dato, nos dejó como resultado que las dificultades de acceso al mercado laboral ordinario y la escasa contratación de las empresas normalizadas, hicieron necesario apostar por la incorporación en las propias Empresas de Inserción de aquellas personas preparadas para el mercado normalizado pero que no contaban con oportunidades. El dato vuelve a sus valores normales en 2015 en el que el mercado laboral en España comienza a recuperarse.

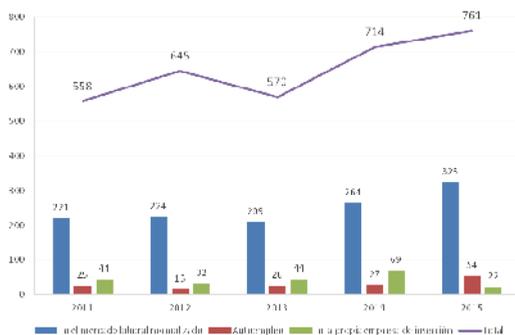


Gráfico 5. Evolución del número de personas insertadas laboralmente, tras finalizar sus itinerarios personalizados, entre 2011 – 2015. Fuente: Balance Social FAEDEI 2015.

Otro de los indicadores clave de las Empresas de Inserción está directamente relacionado con sus resultados económicos. Su viabilidad económica, el peso de las ayudas públicas para el desarrollo del sector, o el análisis de los ingresos de las Empresas de Inserción son cuestiones relevantes del impacto económico de las empresas sociales.

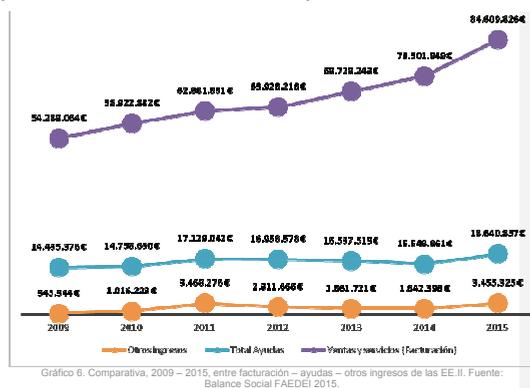


Gráfico 6. Comparativa, 2009 – 2015, entre facturación – ayudas – otros ingresos de las EE.II. Fuente: Balance Social FAEDEI 2015.

En el gráfico 6, se observa claramente que el sector de las Empresas de Inserción ha aumentado sus ingresos por venta de productos y servicios entre los años 2009-2015, podemos ver un sector que se está consolidando y en el que las principales fuentes de ingresos son las actividades económicas de las Empresas de Inserción. Dos cuestiones relevantes para comprender en su totalidad el gráfico, y sobre todo para comprender que la medida que ofrece también tiene que ser analizada en el Marco del resto de indicadores. La primera cuestión, está relacionada con que los datos se muestran agrupados, esto significa que podemos tener diferentes grupos de Empresas de Inserción por ingresos obtenidos por la venta de productos y servicios o que no se aprecian las grandes diferencias en las ayudas públicas que reciben las Empresas de Inserción en función de la comunidad autónoma en la que operan. Cuando se presentan los datos a nivel estatal, podemos encontrarnos con estas dos limitaciones. En el caso de FAEDEI, con el primer problema tenemos la dificultad de que la memoria recoge los datos de hasta 188 de las 205 Empresas de Inserción que actualmente operan, si optáramos por mostrar los datos a nivel de empresa para no tener el sesgo de los datos agrupados, la extensión de la memoria sería excesiva. En el segundo caso, en el que el nivel de agrupación puede ser mayor, Comunidad Autónoma, nos llevó a crear un apartado específico en la memoria de Balance Social para poder incluir el análisis de los indicadores principales a dicho nivel.

3.3.2. El Retorno económico a las AA.PP. de las Empresas de Inserción

El dinero que se invierte en una empresa social debe emplearse de manera eficaz en el cumplimiento de su misión social. Además, si se utiliza financiación pública, hay que demostrar que se generan resultados efectivos o que se ahorra en gasto público (Comisión Europea, 2015).

En el sector de las Empresas de Inserción españolas contamos con dos indicadores de impacto socio-económico directamente vinculados a la medida de inversión para las administraciones públicas. A continuación, presentamos cómo medimos tanto el retorno económico como el ahorro generado a las administraciones públicas por las Empresas de Inserción en España.

a. Cálculo del Retorno económico de las Empresas de Inserción a las Administraciones Públicas.

Las Empresas de Inserción demuestran año tras año, en sus memorias de balance social, que son un recurso eficaz y eficiente de las políticas activas de empleo para facilitar el acceso al mercado laboral a las personas más vulnerables. Este indicador de retorno vinculado a la contribución que realizan estas empresas a través de la contratación de los colectivos con más dificultades pone de manifiesto que las AA.PP. reciben un retorno económico por la contratación de dichos colectivos. Para el cálculo preciso del indicador se aplican los conceptos que se señalan a continuación:

- Seguridad Social empresarial.
- Seguridad Social trabajador/a.

- IRPF.
- IVA o situaciones especiales (IGIC).
- Impuesto sobre Sociedades.
- Otros tributos.
- Importe del coste (mediana) por PTI en las EE.II. del estudio.
- Nº total de Puestos de inserción (Sólo se consignan los equivalentes a jornada completa para evitar el sesgo que supone equiparar el cálculo de puestos de jornada completa con otros de media jornada (en las EE.II. siempre superiores al 51% del tiempo de jornada completa).

Contribución de las EEII por las personas en inserción contratadas ⁵	Importe por TI/año	Nº TI (puestos inserción)	Suma total de ingresos a AA.PP.
Seguridad Social empresarial	2.902,86 €	1.146	3.326.672,21 €
Seguridad Social trabajador/a	663,68 €		760.577,28 €
IRPF	293,96 €		336.878,16 €
IVA o situaciones especiales (IGIC)	957,14 €		1.096.653,24 €
Impuesto sobre Sociedades	47,72 €		54.691,47 €
Otros tributos	74,87 €		85.799,88 €
Total	4.940,23 €		

Tabla 7. Retorno económico de las EE.II. Fuente: Balance Social FAEDEI 2015 ⁵

En el año 2015, las empresas de inserción españolas ofrecieron un retorno económico de 4.940,23 € por cada puesto de inserción a jornada completa⁶.

Independientemente de que el indicador de retorno económico nos permite ofrecer a las administraciones públicas una medida de los ingresos que generan, también es importante resaltar el intangible que supone para las AA.PP. y para estas personas su incorporación al mercado laboral y su inclusión social a través del empleo (una cuestión muy compleja de explicar con un indicador económico pero que tiene un beneficio directo sobre la cohesión social y otros indicadores indirectos como puede ser el consumo de las familias en cuestiones como la alimentación y el ocio, por poner dos ejemplos).

⁵ El cálculo se realiza en base a la media estatal de un salario bruto anual de una persona trabajadora de inserción de 11.507,96 €

⁶ Este dato no incluye a las 63 empresas de inserción de Cataluña, ya que no contamos con los microdatos necesarios para realizar el cálculo del retorno económico de dichas EE.II.

b. Cálculo del Ahorro para las AA.PP. por las PTI que dejan de percibir Rentas Mínimas de Inserción (RMI).

En el Artículo 2, de la Ley 44/2007, se regula el perfil de las personas trabajadoras en las Empresas de Inserción: *Las empresas de inserción podrán contratar como trabajadores, a efectos de lo previsto en esta Ley, a las personas en situación de exclusión social desempleadas e inscritas en los Servicios Públicos de Empleo, con especiales dificultades para su integración en el mercado de trabajo.* Especialmente relevante para este indicador es el apartado a) de dicho artículo:

a) *Perceptores de Rentas Mínimas de Inserción, o cualquier otra prestación de igual o similar naturaleza, según la denominación adoptada en cada Comunidad Autónoma, así como los miembros de la unidad de convivencia beneficiarios de ellas.*

El desglose, por comunidad autónoma, de la contratación de personas procedentes de RMI en el año 2015 en las Empresas de Inserción es el siguiente:

Comunidad Autónoma	Nº de Personas contratadas procedentes de RMI
País Vasco	478
Aragón	149
Cataluña	130
Castilla y León	49
Comunidad Valenciana	44
Comunidad Foral de Navarra	43
Andalucía	39
Islas Canarias	33
Región de Murcia	31
Comunidad de Madrid	22
Principado de Asturias	17
Islas Baleares	13
Galicia	10
Cantabria	8
Extremadura	8
Castilla-La Mancha	0
Total	1.074

Tabla 8. Nº de personas trabajadoras en inserción que anteriormente eran perceptoras de RMI. Fuente: Balance Social FAEDEI 2015

Teniendo en cuenta que la cuantía media de las Rentas Mínimas de Inserción del año 2014 fue de 420,63 €/mensuales⁷ y que, en 2015, en las empresas de inserción participantes en el Balance Social, se ha contratado a un total de 1.074 personas trabajadoras de inserción que anteriormente eran perceptoras de dichas RMI:

En el año 2015, la contratación por parte de las empresas de inserción de un total de 1.074 PTI, que anteriormente recibían RMI, supuso un **ahorro total de 5.420.692,80 € para las administraciones públicas.**

3.3.3. Otras metodologías y herramientas para medir el impacto socio económico de las empresas sociales.

Para finalizar, nos gustaría hacer referencia a nuevas metodologías y herramientas que estamos explorando para poder incorporar y mejorar la medida del impacto social y económico de las Empresas de Inserción.

En primer lugar, una experiencia de **medida del beneficio social**: Las empresas de inserción españolas ofrecen un beneficio social a las diferentes administraciones públicas, demostrando que son empresas rentables.

Por cada euro que se invierte en las empresas de inserción, las administraciones públicas recuperan una cantidad en concepto de IRPF, de cotizaciones a la seguridad social o de impuestos, al mismo tiempo las administraciones públicas también ahorran una cantidad en concepto de rentas pasivas, es por ello que desde el Proyecto R.E.S.P.E.C.⁸ impulsado por la Red Europea de Empresas de Inserción (ENSIE), actualmente presidida por FAEDEI, se ha desarrollado una metodología para poder medir dicho beneficio social. En 2015, las comunidades autónomas, de las que tenemos la información de retorno, nos muestran los siguientes datos:

⁷ Datos facilitados por el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, en el "Informe sobre Rentas Mínimas de Inserción 2014"

⁸ Proyecto Rentabilidad de las Empresas Sociales, Previsión, Empleo y Competencias (en línea) <http://www.respec.eu/>, acceso 21 de agosto de 2016.

Por cada 1€ invertido en empresas de inserción, las administraciones públicas:	Recuperan	Ahorran	Rentabilidad
Aragón	1,89 €	0,59 €	2,48 €
Asturias	2,11 €	0,47 €	2,58 €
Castilla y León	1,34 €	0,84 €	2,18 €
Comunidad de Madrid	1,19 €	0,91 €	2,10 €
Comunidad Valenciana	1,36 €	0,82 €	2,18 €
País Vasco	0,28 €	2,14 €	2,42 €
Extremadura	0,24 €	1,59 €	1,83 €
Galicia	1,55 €	0,62 €	2,17 €
Islas Baleares	4,27 €	0,84 €	5,11 €
Islas Canarias	0,33 €	1,39 €	1,72 €
Navarra	0,36 €	1,64 €	2,00 €
Murcia	0,28 €	1,26 €	1,54 €
Mediana	1,27 €	0,88 €	2,18 €

Tabla 9. Beneficio social de las Empresas de Inserción. Fuente: Elaboración propia

Medida del Impacto Medioambiental de la actividad de las Empresas de Inserción: Para aportar una aproximación al impacto que la actividad de las Empresas de Inserción tiene sobre el medioambiente, estamos analizando la medida de la Huella de Carbono (CO2) que REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria) incluye en su memoria de auditoría social⁹

Solicitando a las entidades que indiquen el valor de algunas variables relativas al consumo energético al año (electricidad, gas natural, propano y gasóleo para calefacción) y el número de kilómetros realizados al año por todas las personas que realizan alguna actividad para la entidad (trabajadoras y/o voluntarias) en distintos medios de transporte dentro de las organizaciones para el desarrollo de su actividad: coche, autobús, tren o avión. Se aproxima una medida de la Huella de Carbono (CO2) de cada organización, como medida resumen del impacto en términos de emisiones por ellas generadas (REAS, 2015). La inclusión de esta medida específica de la Huella de Carbono, nos permitirá mejorar el marco de los indicadores con los que ya medimos el impacto medioambiental de las Empresas de Inserción y, sobre todo, nos ofrecerá datos muy valiosos para el diseño de proyectos y propuestas en el marco de la Acción por el Clima 2020 diseñada por la Unión Europea¹⁰ y que tiene entre sus principales objetivos, la reducción del 20% de la emisión de gases invernaderos, fomentar el consumo de las energías renovables y el incremento del 20% la eficiencia energética.

⁹ http://www.economiasolidaria.org/files/AUDITORIA_SOCIAL_ESTATAL_2015.pdf

¹⁰ http://ec.europa.eu/clima/citizens/eu_es

4. CONCLUSIONES

La definición de empresa social aportada por la Iniciativa en favor del emprendimiento social de la Comisión Europea¹¹ aporta las tres dimensiones que caracterizan a las empresas sociales:

El objetivo social que tienen las empresas sociales es de interés común, es decir ofrecen servicios de interés general.

Los posibles beneficios de las empresas sociales se reinvierten principalmente en la realización de su objeto social.

Su modo de organización está basado en principios democráticos o participativos, u orientados a la justicia social. Las empresas sociales, son fuentes que ofrecen ejemplos prácticos de fórmulas de innovación social, en el sentido de que ofrecen nuevas soluciones, que buscan ser más eficaces y eficientes, para la resolución de los principales problemas sociales.

En el caso de España, el hecho de que las empresas sociales como las Empresas de Inserción, los Centros Especiales de Empleo y determinadas Cooperativas de Iniciativa Social, operen dentro de la economía social, significa una ventaja porque permite contar con un ecosistema y un marco legal en el que las empresas sociales pueden desarrollar adecuadamente su objeto social. *Si bien es cierto que (en los próximos años) pueden surgir iniciativas empresariales que respondiendo a la definición de las Instituciones Europeas se constituyan con otra fórmula jurídica diferente* (Triper, 2015: 24).

El interés por la medición del impacto social ha aumentado considerablemente, en parte debido a la crisis financiera mundial y al consecuente deseo más agudo de financiadores e inversores (públicos y privados) de concentrar los recursos limitados en iniciativas que tengan un impacto demostrable (Comisión Europea, 2015: 17).

Así pues, en España, es crítico que las empresas sociales deban aprender a medir y a presentar los datos sobre el impacto que tienen sus actividades para poder, no solamente optar a conseguir financiación e inversiones que les permitan seguir desarrollando su objeto social, sino también seguir mejorando para que su acción sea más eficaz y eficiente, y de esta forma poder llegar al mayor número de personas como es el caso de los citados países del entorno europeo.

Las empresas de inserción son un modelo de economía social de eficacia reconocida para la inserción socio laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social. Las personas trabajadoras en inserción siguen itinerarios personalizados de una duración de entre 6 meses y 3 años en la empresa de inserción. En este tiempo se trabaja para que mejoren su

¹¹ Iniciativa en favor del emprendimiento social, COM(2011) 682 final, páginas 2-3. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0682:FIN:ES:PDF>

empleabilidad, lo que les va a permitir incorporarse al mercado laboral ordinario. *La empresa de inserción con el tránsito, se convierte en puente permanente de paso hacia la normalización* (López-Aranguren, 2002:158).

Teniendo en cuenta que, *la variedad del impacto social que buscan las empresas sociales es enorme y no existe una única metodología capaz de abarcar todos los impactos de manera justa y objetiva* (Comisión Europea, 2015: 25) ya en el año 2009, desde FAEDEI (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresariales de Empresas de Inserción) se optó por diseñar una metodología propia para la medida del impacto social y económico de las empresas de inserción españolas.

El artículo presenta los datos más significativos del sector de las Empresas de Inserción y su evolución en los últimos siete años (desde 2009 a 2015). Nuestro objetivo es presentar cómo medimos el impacto socio económico de las Empresas de Inserción a través de indicadores clave, que se han explicado, para que las personas o las organizaciones interesadas puedan replicarlo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cepes (Confederación empresarial española de la economía social). (2015). *La Economía Social Española*. Madrid.
- Comisión europea (2015): *Métodos propuestos para la medición del impacto social en la legislación de la Comisión Europea y en la práctica relativa a: FESE y EaSI*. Unión Europea, Luxemburgo.
- CHAVES, R. (1999). *La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica*, CIRIEC-España, 33, pp.115-139.
- COQUE, J. Y PÉREZ, E. (Coords.). (2000). *Manual de creación y gestión de empresas de inserción social*. Universidad de Oviedo.
- Federación de asociaciones de empresas de inserción (FAEDEI). (2009). *Memoria social de Empresas de Inserción en España*. Madrid.
- Federación de asociaciones de empresas de inserción (FAEDEI). (2010). *Memoria social de Empresas de Inserción en España*. Madrid.
- Federación de asociaciones de empresas de inserción (FAEDEI). (2011). *Memoria social de Empresas de Inserción en España*. Madrid.
- Federación de asociaciones de empresas de inserción (FAEDEI). (2012). *Memoria social de Empresas de Inserción en España*. Madrid.
- Federación de asociaciones de empresas de inserción (FAEDEI). (2013). *Memoria social de Empresas de Inserción en España*. Madrid.
- Federación de asociaciones de empresas de inserción (FAEDEI). (2014). *Memoria social de Empresas de Inserción en España*. Madrid.
- Federación de asociaciones de empresas de inserción (FAEDEI). (2015). *Memoria social de Empresas de Inserción en España*. Madrid.
- FERNÁNDEZ, A., GALARRETA, J. Y MARTÍNEZ, N. (Coords.). (2007). *Manual de acompañamiento en las empresas de inserción: proceso y herramientas*. Reas Euskadi, Bilbao.
- GALLASTEGI, A. Y MARTÍNEZ, N. (2011). *La mejora de los procesos de acompañamiento en las Empresas de Inserción: aprendizajes de un seminario para el desarrollo de las competencias relacionadas de sus profesionales*. GIZATEA, Bilbao.
- GARCÍA MAYNAR, A. (2007). *El momento actual de las empresas de inserción, un momento histórico*. CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa, 59, pp. 7-32.
- Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción. Boletín Oficial del Estado nº 299. Madrid

- LÓPEZ-ARANGUREN, L. M^a (2002): *Las empresas de inserción en España. Un marco de aprendizaje para la inserción laboral*. Consejo Económico y Social, Madrid.
- MILLÁN, J. C. (2006): *Empresas de Inserción. I Plan Gallego de inclusión social*. Consejería de Asuntos Sociales, Empleo y Relaciones Laborales. Dirección General de Servicios Comunitarios e Inclusión Social, Santiago de Compostela.
- Reas, Red de Economía Alternativa y Solidaria (2015): *Auditoría social*. Madrid.
- VALLECILLO, M. R. Y MOLINA, C. (2008): *Empresas de Inserción y mercados de trabajo inclusivos. Nuevo marco regulador y modelos de gestión*. Editorial COMARES, Granada.

WEBGRAFÍA

- https://ec.europa.eu/info/strategy/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en
- <http://www.ensie.org/>
- http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/index.htm
- <http://www.faedei.org/es/documentacion>
- http://www.msssi.gob.es/ssi/familiasInfancia/inclusionSocial/docs/PlanNacionalAccionInclusionSocial_2013_2016.pdf
- Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2015-9735>

Artículos



Panorama

La empresa social en Europa y España: evolución, relevancia y desafíos

Rocío Nogales Muriel¹

rocio.nogales@emes.net

Desde 2004, Rocío Nogales Muriel es directora de la red internacional de investigación EMES, pionera en el estudio la empresa social en Europa. En el seno de EMES colabora regularmente con la Comisión Europea y otras organizaciones internacionales como la OCDE, el PNUD y el grupo de trabajo de la ONU sobre economía social y solidaria (UNTFSSSE). Es miembro del Grupo de Expertos en Emprendimiento Social de la Comisión Europea (GECES) desde su creación en 2012 y forma parte del Consejo Rector de la cooperativa de impulso empresarial SMart Ibérica dedicada al apoyo de la creación artística y cultural. Licenciada en Ciencias de la Información por la Universidad de Sevilla, Rocío ha completado masters en Gestión Cultural por la Universidad Carnegie Mellon (Pittsburg, Pensilvania, EE.UU.), en Historia del Arte por la Universidad de Pittsburg (Pittsburg, Pensilvania, EE.UU.) y en Administración y Gestión de Empresas por la Universidad de Lieja (Bélgica). En la actualidad está concluyendo su investigación doctoral en la Universidad de Barcelona en innovación social y economía social y solidaria, con especial interés en las empresas sociales activas en el sector cultural.

¹ Directora de la EMES International Research Network y miembro del Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social de la Comisión Europea (GECES).

RESUMEN

La noción de empresa social comienza a aparecer en algunos medios de comunicación y entornos profesionales y políticos asociada, principalmente, a estrategias de resiliencia y nuevos enfoques frente a la crisis. Se asocia también a veces su actual aparición con el esfuerzo específico realizado por la Comisión Europea para promover y apoyar su desarrollo a través de los Estados miembro. Sin embargo, Europa cuenta con una dilatada experiencia en torno a la empresa social como realidad que hunde sus raíces en la economía social, la economía solidaria y el tercer sector. La variedad de condiciones de aparición y desarrollo de la empresa social en distintos contextos, así como el desconocimiento sobre la variedad de modelos existentes son algunos de los factores que han contribuido a la invisibilidad de la empresa social para la mayoría de la sociedad. Este artículo describe algunas de estas condiciones de aparición y modelos tradicionales y emergentes e identifica algunos de los riesgos a los que se enfrenta la empresa social en Europa y en España.

PALABRAS CLAVE

empresa social, tercer sector, economía social y solidaria, sostenibilidad, transición inaplazable, pluralismo.

ABSTRACT

The notion of social enterprise has been slowly receiving attention from the media and some professional and political circles, mainly in association with strategies of resilience and innovative approaches to respond to the crisis. Its present emergence is also associated with the specific effort made by the European Commission to promote and support its development throughout Member States. However, Europe has accumulated substantial experience around social enterprise as a reality rooted in the social economy, the solidarity economy and the third sector. The variety of conditions of emergence and development of social enterprise across different contexts, as well as the lack of knowledge about the range of models stemming thereof, are some of the factors that have contributed that social enterprises are nearly invisible for the majority of society. This article describes some of these conditions of emergence as well as some traditional and emerging models, and identifies some of the risks faced by social enterprise in Europe and Spain.

KEYWORDS

social enterprise, third sector, social & solidarity economy, sustainability, irreversible transition, pluralism.

1. INTRODUCCIÓN

La sucesión de reformas del Estado del bienestar, que se inició en la década de 1970 y se intensificó en las dos décadas siguientes, provocaron una profunda transformación en un modelo orientado hacia el “mercado del bienestar social” y la consolidación de políticas neoliberales que lo sostuvieran (Gilbert, 2003). El Estado pasó a ser un actor “facilitador” de la iniciativa privada mientras que los pilares sobre los que se había fundado dicho bienestar (salud, educación y servicios a la persona así como cultura y acceso a las necesidades básicas, como la vivienda o la energía) se iban desmoronando. La crisis sistémica que sacudió el mundo a finales de la década de los 2000 comenzó como un “fallo” a nivel financiero pero se transformó rápidamente en crisis económica y más tarde en crisis política y social que pondría en entredicho nociones tan asentadas como globalización, occidentalización y desarrollo (Costas y Arias, 2010; Morin, 2011). De hecho, esta crisis puede considerarse la materialización de las ideas, estrategias y políticas neoliberales y sus propuestas sobre el rol asignado a la esfera pública y la esfera privada, así como sobre el tipo de interacción entre ambas, creando dos posiciones opuestas en relación a la noción de progreso. Por un lado, nos encontramos con una postura que define el “progreso” basándose en el crecimiento y defiende la vuelta a los niveles de crecimiento anteriores a la crisis y, por otro lado, con aquella que propone redefinir la noción de “progreso” partiendo de unas limitaciones objetivas pero también subjetivas y enraizadas en la ética, que garanticen la sostenibilidad y la igualdad en el acceso de los recursos y la distribución de las riquezas producidas (Nogales, 2011).

A pesar de que el término “post-crisis” comenzó a ser utilizado con cierta ligereza en el año 2015, vale la pena señalar que la gran mayoría de sociedades europeas continúan inmersas en una profunda crisis en la que los modelos, instituciones, procesos y actores que hasta ahora se daban por sentado han dejado de ser adecuados para hacer frente a nuevos desafíos y asegurar el bienestar de la población europea. El ejemplo más claro es la discontinuidad de las relaciones laborales en la lógica actual de trabajo intermitente basado en proyectos, que da como resultado nuevos modos de relacionarse y una nueva estructura del mundo laboral sobre la que nociones como “sistema de pensiones” o “cobertura por desempleo” no pueden leerse de la misma manera que hace una década (Boltanski y Chiapello, 1999). La ubicuidad de las nuevas tecnologías y la manera en la que ha afectado a todo tipo de relaciones también hace que nociones como “presencia/ausencia” o “conexión/desconexión” carezcan cada vez más de sentido en un estado de conectividad continua e inevitable. Este momento podría describirse como de “confusión colectiva”, entendiendo el término “confusión” como la posibilidad de crear sentido a partir de algo que no lo tiene, para lo cual es necesario que todos los actores afectados, es decir, toda la ciudadanía, se impliquen en dicho proceso.

La posibilidad de generar un nuevo orden reconocido y aceptado por la mayoría nos sitúa en un instante histórico único que nos urge a preguntarnos por el tipo de sociedad “post-crisis” que queremos crear entre todos, así como nuestro papel en este nuevo orden. Precisamente en este momento histórico tan crítico, la empresa social aparece a ojos de muchos como

posible fórmula institucional que acompaña la búsqueda de este “nuevo orden” en el que la justicia social, el respeto al medioambiente, la autonomía económica y la participación de los ciudadanos en la política a través de una reapropiación de espacios de discusión y acción no solo simbólica dejen de constituir una excepción. Existen numerosos riesgos que acompañan el desarrollo de esta nueva fórmula institucional, comenzando por la invisibilidad de la empresa social para la mayoría de la sociedad y pasando por el desconocimiento profundo de la variedad de modelos y de las condiciones en que cada uno de ellos surge y se desarrolla. Contribuir a que se conozcan más algunas de estas condiciones de aparición y modelos, así como describir algunos de los riesgos más evidentes a los que se enfrenta la empresa social en Europa y en España constituyen el objetivo de este artículo.

2. NOCIONES LÍMITROFES DE LA EMPRESA SOCIAL EN EUROPA

Europa cuenta con una tradición en economía social y solidaria cuyos principales rasgos definitorios comparten casi todos los Estados miembros, más allá de las naturales idiosincrasias nacionales y las evoluciones específicas. Probablemente la mayoría de las empresas sociales europeas tienen sus raíces en la economía social, que reúne a todas aquellas organizaciones cuyo objetivo principal es servir a sus socios o una comunidad en lugar de buscar la maximización de la rentabilidad económica. La “economía social” se basa en procesos democráticos de toma de decisiones o, al menos, participativos, lo cual representa un procedimiento estructural para controlar la consecución efectiva de los objetivos de la organización. Desde el punto de vista jurídico, las fórmulas legales que pertenecen a la economía social son las asociaciones, las cooperativas y las mutuas y, más recientemente, también fundaciones y empresas sociales.

Otras nociones relevantes para describir las iniciativas transformadoras que emanan de la ciudadanía son economía solidaria y tercer sector (que en España se conoce como “de acción social”). La “economía solidaria” como concepto surge en Francia para englobar a aquellas iniciativas económicas basadas en el principio de solidaridad mutua entre ciudadanos iguales. Así pues, el carácter solidario de cualquier relación social que derive de esa actividad económica tiene prioridad sobre cualquier tipo de interés material o rentabilidad. Las organizaciones de la economía solidaria ponen el acento en la dimensión política de la economía, sometiéndose de forma voluntaria a la determinación de actuar de forma democrática, y sostienen que no puede haber verdadera democracia política si no existe democracia económica antes. Así pues, la economía solidaria persigue abiertamente y de forma militante un cambio de modelo sistémico a través de redes y de acciones en áreas de actividad esenciales para el desarrollo del ser humano como la alimentación, la energía, la educación, etc. Desde este punto de vista, la economía solidaria se entrelaza con los movimientos sociales, haciéndose expresión concreta y organizada de la ciudadanía.

El “tercer sector” hace referencia a una esfera intermedia entre lo público y lo privado donde emergen actividades desde la esfera privada de la ciudadanía que, de forma voluntaria, buscan beneficiar de forma altruista (sin buscar el beneficio) a terceros. Por lo tanto, el término “tercer sector” hace hincapié en la naturaleza intermediaria de estas organizaciones que incluyen, en la mayoría de países en los que se usa, a las asociaciones no lucrativas, lo que excluye de facto a algunas organizaciones como las cooperativas. En España, se le conoce como “tercer sector de acción social” y se compone de actividades de particulares dirigidas hacia el interés común y que canalizan en gran parte la acción voluntaria de muchos ciudadanos (Montagut, 2014). A nivel europeo se utiliza “tercer sector” principalmente en el mundo académico para ir más allá de las diversas diferencias entre los muchos modelos nacionales.

Así pues, la economía solidaria, acompañada de experiencias emancipadoras provenientes de América Latina y su búsqueda de la democracia económica como prerrequisito de cualquier tipo de democracia política, ha ganado una nueva centralidad durante la pasada crisis para los movimientos ciudadanos y las políticas públicas (sobre todo a nivel local) (Hillenkamp y Laville, 2013; Laville y Salmon, 2015). A la vez que la economía solidaria adquiría mayor relevancia en Estados miembro de ámbito latino, la economía social ha ido ganando peso en términos económicos y reconocimiento por parte de las principales instituciones europeas así como gobiernos nacionales y administraciones regionales. Este crecimiento ha venido acompañado también de tensiones causadas por la transformación de las características fundamentales de algunas de sus fórmulas más representativas. Por ejemplo, el proceso de “corporatización” de algunas cooperativas que llegan a convertirse en multinacionales; la pérdida progresiva de la dimensión participativa de organizaciones demasiado centradas en su supervivencia financiera, ya sea a partir de su actividad mercantil o derivada de su colaboración con las distintas administraciones; o el énfasis en el interés privado de un grupo de personas (los socios) en vez de en el interés general (lo que se conoce en la literatura de la empresa social como “single-stakeholder organizations” u organizaciones dirigidas a un único grupo de interés).

En el epicentro de estas tensiones entre nociones limítrofes surgiría la empresa social hace tres décadas. Al principio, tanto grupos sociales en situación de exclusión social como diversas administraciones públicas detectaron rápidamente su potencial transformador, involucrándose en su desarrollo (Borzaga and Defourny, 2001). Más recientemente, grupos de ciudadanos organizados en pro de un objetivo común de interés general en distintos campos de actividad, crean empresas sociales como vehículo a través del cual alcanzar dicho objetivo. Las empresas sociales de generación, distribución y comercialización de energía constituyen uno de los ejemplos embleáticos de este tipo de organización. Así pues, las empresas sociales se sitúan en el cruce entre las esferas de la ciudadanía o sociedad civil organizada, el mercado y el sector público. Un factor reciente que ha añadido un cierto sentido de urgencia a las acciones ciudadanas en aras del interés general es el incremento de la concienciación de la destrucción progresiva del planeta y los límites que dicha destrucción impone en áreas básicas de la vida cotidiana, como son la energía o la alimentación. En medio de los discursos y prácticas que apoyan una transición hacia modelos de desarrollo sostenibles se hace indis-

pensable que se articulen, reconozcan y potencien nuevas instituciones y actores capaces de llevar a cabo dicha transición. Las empresas sociales se configuran como elementos clave en la generación de nuevas instituciones y prácticas que contribuyen a dicha transición y al nuevo orden que mencionamos en la introducción.

3. ALGUNAS DEFINICIONES DE EMPRESA SOCIAL EN EUROPA

Tras los estudios sobre empresa social iniciados en los años 90 y que continúan en la actualidad, ha quedado patente que las empresas sociales constituyen una dinámica estructural en todos los países de la UE-27. Sin embargo, su desarrollo ha sido muy diferente de un Estado miembro a otro: en algunos países tienen una fuerte presencia y están reconocidas e integradas en las políticas públicas, mientras que en otros países están poco desarrolladas y son ignoradas por las administraciones públicas. Si bien lo más importante de la empresa social no son los contornos precisos de su definición, sí es necesaria una noción común compartida que capture su valor añadido, sobre todo a la hora de poner en marcha políticas públicas y acciones tanto ciudadanas como del sector empresarial que impulsen su desarrollo.

Para el presente artículo nos basaremos en dos definiciones de empresa social, la aportada por la red de investigación *EMES International Research Network* (EMES) y por la Comisión Europea. Según EMES, las empresas sociales son aquellas organizaciones con un objetivo explícito de beneficio a la comunidad, creadas por un grupo de ciudadanos y en las que el interés material de los inversores capitalistas está sujeto a determinados límites. Estas organizaciones valoran mucho su independencia, así como la capacidad de correr riesgos económicos en su apuesta por una actividad socioeconómica sostenible (Borzaga y Defourny, 2001; Nyssens, 2006). Esta definición se llevó a la práctica de la mano de nueve criterios sociales y económicos sin ambición normativa, sino metodológica, que cuentan con estrechos lazos conceptuales con la economía social y solidaria y el tercer sector.

La definición de EMES se apoya en tres dimensiones (económica, social y de gobernanza) con tres criterios cada una. Estas dimensiones y criterios se definieron a lo largo de más de veinte años de trabajo de campo e investigación empírica a través de Europa, los países de Europa Central y del Este, la Comunidad de Estados Independientes y más de 50 países en todo el mundo a través del proyecto ICSEM². Dichos criterios no son condiciones que las empresas sociales deben cumplir para “cualificarse” como tales: en realidad describen un “tipo ideal” de organización que puede encontrarse en la realidad con más o menos intensidad

² El proyecto “Modelos Internacionales Comparados de Empresa Social” (en inglés, *International Comparative Social Enterprise Models* o ICSEM) es una ambiciosa iniciativa que reúne a más de 200 investigadores de 50 países (incluida España) que estudian las condiciones de aparición de los distintos modelos autóctonos de empresa social en diversas regiones del mundo y su proceso de institucionalización. Tras más de tres años de trabajo, los primeros resultados transversales estarán disponibles a mediados de 2017. Todos los artículos con los resultados intermedios y finales del proyecto están disponibles en la página del proyecto: <http://www.iap-socent.be/icsem-working-papers>

en cada uno de los criterios. En términos de sostenibilidad, estos criterios son muy útiles a la hora de determinar si una empresa social es sostenible o no. En otras palabras, mientras más intensamente se den estos criterios más probable es que la iniciativa sea sostenible en el tiempo.

Cuadro 1

Criterios de identificación de las empresas sociales según EMES

Dimensión 1: Económica o emprendedora

1. Actividad continua que produzca bienes y/o venda servicios.

2. Nivel significativo de riesgo económico.

3. Porcentaje mínimo de trabajo pagado.

Dimensión 2: Social (a través del objeto social o del producto/servicio)

4. Objetivo explícito de beneficiar a la comunidad.

5. Iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos o por organizaciones de la sociedad civil.

6. Distribución limitada de beneficios.

Dimensión 3: Gobernanza inclusiva/participativa y propiedad

7. Alto nivel de autonomía.

8. El poder en la toma de decisiones no está basado en el capital.

9. Participación de las diferentes partes afectadas por la actividad.

La otra definición que resaltamos es la propuesta desde Bruselas y que ha guiado los esfuerzos de la Comisión Europea en su apoyo a esta fórmula de empresa a través de los 27 Estados miembro. Según la Comisión (2011), una empresa social es *"un operador de la economía social cuyo objetivo principal es tener un impacto social en lugar de obtener un beneficio para sus propietarios o accionistas. Produce bienes y servicios para el mercado de forma innovadora y emprendedora y utiliza sus beneficios principalmente para lograr objetivos sociales. Se gestiona de forma abierta y responsable, implicando en particular a los trabajadores, consumidores y grupos de interés afectados por su actividad comercial."*

Esta segunda definición toma en consideración los estudios previos, incluyendo la definición de EMES, en su esfuerzo por formular los límites dentro de los cuales se puede hablar de empresa social a través de los Estados que conforman la Unión Europea. Sin embargo, dicha definición no se aplica de manera homogénea a través de los distintos Directorados Generales que trabajan con la empresa social en las distintas áreas de acción política (empleo y bienes-

tar social, empresa e industria, cooperación y desarrollo, etc.). En particular, desde el cambio de Comisión tras las elecciones de mayo de 2014, la confirmación de la SBI bajo forma de una “SBI2” no se han concretado mientras que actores y organizaciones representativas trabajan para conseguir que la Comisión lance un programa de trabajo para la empresa social y la economía social y solidaria, aunque dicho programa permanece por el momento sin realizarse.

4. DESARROLLO Y EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA SOCIAL EN EUROPA

Europa ha sido testigo de una interesante evolución de la empresa social a lo largo y ancho de sus distintos países, donde el grado de desarrollo del concepto y la práctica ha sido muy dispar. Los países pioneros fueron aquellos marcados por carencias en la prestación de ciertos servicios sociales y aquellos en los que ya existía una “economía social” o un “sector cooperativo” notables (ej. Francia, Bélgica o Italia). El caso de Italia es especialmente relevante ya que a la ausencia del Estado como proveedor de servicios sociales básicos, se unió el poder real ejercido por las grandes federaciones cooperativas italianas y la atención prestada por los académicos de este país. En paralelo a esta evolución, la ley de 1991 que tutelaba el estatuto de la cooperativa de solidaridad social (*cooperativa di solidarietà sociale*, dividida en las de tipo A, cooperativas de servicios sociales, o de tipo B, cooperativas sociales de inserción) abrió la puerta al emprendimiento social imbuido del deseo de contribuir al bienestar de los miembros y de la sociedad en general. Así, a finales de 2004, existían 7.100 cooperativas sociales que a su vez crearon 223.000 empleos (24.000 puestos de inserción en las cooperativas de tipo B) y que movilizaron a 31.000 voluntarios. Un reconocimiento legal adicional llegaría de mano de la ley aprobada en 2006 específicamente para la empresa social. Como vemos, la noción de empresa social que comenzaba a tomar forma en la Europa continental contenía una dimensión colectiva del impulso emprendedor, dentro del ámbito del sector privado “not-for-profit”, de la que carecía el planteamiento anglosajón.

En el Reino Unido, la evolución de la empresa social siguió una lógica diferente a la del resto de Europa y de los Estados Unidos. Aunque la noción de empresa social no era extraña en el Reino Unido, la publicación en 2002 del documento “La empresa social: Un estrategia de éxito” (*Social Enterprise: A Strategy for Success*) por la ministra de Comercio e Industria inglés, Patricia Hewitt, aceleró su propagación a casi todos los ámbitos sociales del país. Así, el gobierno inglés se dotó de una serie de herramientas con las cuales promover la implantación de esta forma institucional en el paisaje de emprendimiento del país (creación de una “Unidad para la empresa social” - *Social Enterprise Unit* -, apoyo a programas de formación y a la Coalición para la empresa social - *Social Enterprise Coalition* -, etc.). Con algo de retraso respecto al caso americano, se comenzó a hablar de la empresa social en numerosos sectores sociales, y apareció incluso – al contrario que en el caso estadounidense – como una solución digna de recibir la atención y el apoyo gubernamental. Así, en el año 2000 había unas 15.000 empresas sociales constituidas como empresas de responsabilidad limitada (*companies with*

limited guarantee) o como sociedades industriales y proveedoras (*industrial and provident societies*) que representaban unos 475.000 puestos de trabajo y 300.000 voluntarios. Si consideramos que para el 88% de estas empresas sociales, más del 50% de los recursos provienen de la venta de bienes y servicios se hace patente una orientación hacia el mercado de la empresa social en este país.

4.1. Algunas cifras a nivel europeo

Las empresas sociales cubren una variedad de formas jurídicas en cada país europeo por lo que los intentos de proporcionar una estimación precisa del número de empresas sociales por país han demostrado ser una tarea difícil, cuando no imposible. En esencia, la tendencia predominante en las estadísticas disponibles es concentrar la atención en aquellos tipos de empresas sociales que gozan de un reconocimiento formal o han obtenido formas *ad hoc* de financiación con fondos europeos, políticas nacionales y programas de asistencia de donantes. Huelga decir que dicho enfoque corre el riesgo de sesgar la población real de empresas sociales, subestimando el fenómeno en la mayoría de los países estudiados mientras numerosas iniciativas que se encuentran en fase embrionaria quedan fuera del radar estadístico.

Las últimas cifras disponibles provienen de los siete informes nacionales realizados en el marco del segundo mapeo de empresas sociales en Europa finalizado en octubre de 2016. Las cifras que aparecen en la tabla 1 se obtienen de los respectivos informes nacionales.

Tabla 1

Estimación de empresas sociales en Europa según la definición de la CE, 2009-14

	Año	Número estimado total de empresas sociales	Número de empresas de inserción	Otras empresas sociales	Número de empleados	Cifra de negocios anual (en millones de EUR)
Bélgica	2014	18.074	500	17.574	371.000	N.A.
Francia	2013	106.360	3.770	102.590	N.A.	N.A.
Irlanda	2009	3.376	N.A.	N.A.	>25.000	1.400
Italia	2011	94.030	3.652	90.378	558.487	37.337
Polonia	2014	20.784	1.357	19.427	82.162	N.A.
Eslovaquia	2014	900	7,602	N.A.	N.A.	N.A.
España	2014 *	8,410	656	7,754	>35,000	N.A.

* Excepto para la información sobre las CIS, que corresponde al 2009.

Fuente: Adaptado de Comisión Europea, 2016a.

4.2. Políticas europeas de apoyo a la empresa social

A nivel de acciones políticas concretas, las principales instituciones europeas (Comisión Europea y Parlamento Europeo), así como otras instancias como el Comité Económico y Social Europeo apoyan, el desarrollo de la empresa social y la economía social a través de los Estados miembros desde hace décadas. En el caso concreto de la Comisión Europea, el punto de inflexión tuvo lugar en 2011 con el lanzamiento de una ambiciosa estrategia llamada *Social Business Initiative* (conocida como "SBI"), que perseguía situar a las empresas sociales europeas en el mapa del debate y las políticas públicas europeas.³ Bajo este ambicioso paquete de 11 acciones divididas en tres ejes (financiación, visibilidad y marcos legales) se previó una batería de medidas concretas enfocadas a acompañar el nacimiento, desarrollo o consolidación de la empresa social en Europa, según el grado de madurez de la misma en cada Estado miembro. Como lo deja entrever el inexacto título de la estrategia (*social business* en vez de *social enterprise*), había puntos cruciales, que luego se revelarían como fundamentales, como los relativos a las definiciones de empresa social en un contexto con niveles de institucionalización de la economía social y solidaria muy variados, o la noción de impacto y la financiación efectiva de iniciativas concretas y redes de apoyo.⁴

La relevancia de la SBI debe entenderse en un contexto europeo en el que existen definiciones distintas para referirse a esa otra manera de hacer economía y empresa al servicio de las personas y el medioambiente. Con sus aciertos y sus fallos, la SBI ha logrado el objetivo fundamental de situar a la empresa social en el seno del debate político en Europa. Así, se realizó el primer mapeo europeo sobre la empresa social⁵; se creó un grupo de expertos sobre el emprendimiento social (conocido por su acrónimo francés, GECES) que ha producido un documento sobre medición del impacto, así como una serie de recomendaciones para la Comisión, los Estados Miembros y autoridades locales y las propias organizaciones representantes de las empresas sociales y la economía social⁶; se lanzó un paquete de ayuda financie-

³ La Comisión tiene una página dedicada a las empresas sociales disponible solo en inglés dentro de su página sobre la economía social (http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en). En ella se describen las principales acciones llevadas a cabo por la propia Comisión para apoyar dichas organizaciones y se encuentra la Comunicación sobre el emprendimiento social (SBI) SEC(2011)1278, disponible solo en inglés en http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/COM2011_682_en.pdf. Además, la página sobre "Preguntas frecuentes sobre la SBI" (http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-735_en.htm?locale=en) resulta muy útil a la hora de obtener una idea sobre tan ambiciosa estrategia.

⁴ Como señalan Marta Enciso, Laura Gómez y Aitziber Mugarra de la Universidad de Deusto (2012), este debate va más allá de lo meramente doctrinal y tiene claros efectos prácticos. Artículo disponible en http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/CIRIEC_7503_Enciso_et_al.pdf (accedido el 10 de octubre de 2016).

⁵ El primer mapeo se presentó en 2014 y cubrió los 28 Estados miembros y Suiza (<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149>). La puesta al día de este mapeo se hizo de forma parcial en siete países, entre los que se incluye España, y se publicó en octubre del 2016 (<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2649>).

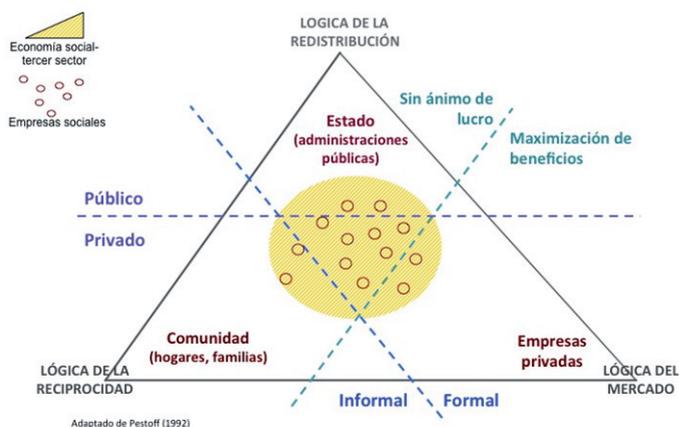
⁶ La página dedicada al GECES incluye toda la información sobre este grupo y sus miembros, las agendas y actas de sus reuniones, así como los resultados de su actividad: http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises/expert-groups_en

ra de algo más de 90 millones de Euros⁷; y se celebró el primer evento sobre empresa social promovido por la Comisión Europea en enero de 2014 que contó con una alta participación de grupos de interés variados. A este encuentro europeo le siguieron otros tres en Roma (noviembre 2014), Luxemburgo (diciembre 2015) y Bratislava (diciembre 2016)⁸.

5. LA DIMENSIÓN DE “NOCIÓN PUENTE” DE LA EMPRESA SOCIAL

En este contexto, la empresa social ha funcionado como puente conceptual entre la economía social y solidaria y el tercer sector en muchos países, aunque no haya sido el caso en España (ver sección 6). De hecho, la nueva tendencia hacia el emprendimiento social observable en nuestras sociedades con el apoyo cada vez mayoritario, aunque no siempre acertado, de las administraciones públicas, cubre un amplio espectro que va desde organizaciones constituidas según formas legales creadas *ad hoc* para las empresas sociales, a organizaciones previamente existentes que incorporan a su actividad un impulso diferente. En esta segunda categoría son mayoritarias dos tipos de entidades: por un lado las entidades del tercer sector, asociaciones sin ánimo de lucro en su mayoría, que ponen en marcha dinámicas de emprendimiento asociadas en la medida de lo posible a su misión y, por otro lado, las entidades constituidas para el bienestar de sus socios, en su mayoría cooperativas, cuyo objetivo se va desplazando hasta incluir el bienestar de la sociedad en general.

Gráfico 1. El lugar de la empresa social en la economía



⁷ Este instrumento financiero acabó formando parte del eje Microfinanza y Emprendimiento Social (conocido como “EaSI”) y se ha encontrado con muchos problemas a la hora de su implementación con lo que está siendo revisado para facilitar el acceso a los intermediarios que podrían hacerlo llegar a las empresas sociales finales. Más información en <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1084&>

⁸ La Declaración de Estrasburgo está disponible en español en http://ec.europa.eu/internal_market/conferences/2014/0116-social-entrepreneurs/docs/strasbourg-declaration_es.pdf

Las empresas sociales son organizaciones que buscan y consiguen mitigar las consecuencias de problemas que a día de hoy amenazan con convertirse en estructurales (exclusión social, desempleo, destrucción del medioambiente, actitudes xenófobas, despoblación, etc.). De hecho, la razón de ser de la empresa social es la contribución al bien común y el interés general, normalmente bajo el impulso de un grupo de ciudadanos. Una de las formas que más se evocan de cómo las empresas sociales contribuyen al bienestar de nuestra sociedad es la creación de empleo. Así, estas organizaciones contribuyeron a la lucha contra el desempleo en uno de los momentos más críticos de crisis del mercado laboral en los años 90 y lo han vuelto a hacer en la reciente crisis originada en el sector financiero global⁹. La manera en la que este empleo se genera es muy variada y pasa por la inclusión de grupos en riesgo de exclusión en el mercado de trabajo, al emprendimiento colectivo o la recuperación de empresas por sus trabajadores. Sin embargo, las empresas sociales van mucho más allá. La empresa social responde de forma innovadora a lo que los ciudadanos necesitan, ya sea en forma de servicio o de producto. Por último, lo que las hace más especiales es, sin duda, su capacidad de generar dinámicas de participación interna y externa, algo que se está demostrando esencial para mantener niveles de cohesión social saludables y una activación de la ciudadanía.

Podríamos concluir que las empresas sociales son el resultado de cuatro tendencias, de las cuales las dos primeras serían tendencias transformadoras convergentes dentro del tercer sector, la economía social y la economía solidaria y el resto nuevas tendencias evolutivas. Estas tendencias son las siguientes:

1. El giro hacia estrategias empresariales basadas en el mercado por parte de las entidades del tercer sector que hasta el momento no habían llevado a cabo ninguna actividad comercial.
2. La apertura del objetivo social de algunas organizaciones de la economía social (por ejemplo, las cooperativas, las mutuas) a toda la comunidad o la sociedad en general (interés general), más allá de los intereses de sus socios o miembros.
3. La creación de organizaciones que no han surgido a partir del tercer sector ni de la economía social tradicional sino que adoptan una nueva fórmula jurídica de empresa social de reciente creación.
4. La existencia de empresas sociales *de facto* impulsadas por la movilización de un grupo de ciudadanos, con independencia de la forma jurídica que adopten (esto vendrá definido por el sistema legal específico a cada país) que permanecen a menudo invisibles. Las raíces de estas empresas sociales se encuentran en el contexto local por lo que disfrutan de una amplia participación que les facilita el acceso a recursos de variada naturaleza.

⁹ Según el estudio "La crisis, ¿una oportunidad para la economía social española?" (Funcas, 2016) en España, la economía social ha resistido mejor la crisis que el resto de empresas como lo demuestra la evolución reciente del empleo cooperativista. En 2007 había en España 15,3 empleos en las cooperativas por cada 1.000 ocupados totales; la cifra alcanzaba los 16,3 en 2015, es decir, un aumento de más del 6%. Este incremento prácticamente se duplica si se compara el empleo en las cooperativas con el empleo privado total en España (11%). El estudio se encuentra disponible en <https://www.funcas.es/publicaciones/Sumario.aspx?IdRef=5-04082>.

A pesar de la diferencia entre modelos existentes en distintas zonas geográficas, a medida que siguen apareciendo nuevas formas de empresa social estas siguen dando muestra de su potencial para contribuir al interés general y el bien común a través de su capacidad de dar respuesta a las consecuencias de problemas complejos que requieren de respuestas urgentes.

6. ESPECIFICIDADES DE LA EMPRESA SOCIAL EN ESPAÑA

Fuertemente enraizadas en la economía social y solidaria y el tercer sector, las empresas sociales españolas pueden considerarse como parte de la batería de respuestas que están surgiendo desde la propia ciudadanía y que incluyen a la economía colaborativa, las prácticas de pro-consumo, el regreso de los comunes, el desarrollo de corrientes *slow*, etc.¹⁰ En este amplio espectro han ido surgiendo las empresas sociales españolas. El uso de fines comerciales para generar ingresos que permitan sostener organizaciones que velan por el bienestar de los ciudadanos cubre, por tanto, un gran espectro de actividad que resulta a veces difícil de identificar dada la naturaleza híbrida de estas organizaciones. Además, a menudo, tal y como se señaló más arriba, algunas de estas organizaciones movilizan recursos no monetarios como el voluntariado que, sin embargo, contribuyen substancialmente a que las empresas consigan sus objetivos. En paralelo a este desarrollo, emergen programas de formación en estos ámbitos en universidades y escuelas de negocio mientras que se multiplican los contactos e intercambios entre empresas sociales. Además, comienzan a aparecer en algunos medios de comunicación y en redes sociales, las expresiones “empresa social” y “emprendimiento social”, que hasta hace pocos años no se habían utilizado en España.

Parte de la razón de que surjan justo ahora se debe, sin duda, al empuje que se le está dando a su promoción y desarrollo desde Bruselas, principalmente desde la Comisión Europea. Usando la metáfora biológica del “ecosistema”, la Comisión y muchos de sus Estados miembros tratan de describir y apoyar el contexto, las dinámicas y los actores que influyen en el desarrollo de las empresas sociales. Ese apoyo está despertando reacciones encontradas donde algunos actores lo celebran y otros no pueden evitar un cierto recelo. En cualquier caso, el hecho de que se den justo en un momento de profundos recortes de gasto público, de gran descontento ciudadano con las instituciones tradicionales y de falta de resultados concretos de medidas globales para detener el deterioro del planeta así como la reducción de los niveles de bienestar para amplias capas de la población, hacen sospechar que pueda tratarse de una estratagema de un sistema caduco que esconde bajo el mantra del emprendimiento de cariz social el progresivo desmantelamiento de los distintos modelos de Estado del bienestar característicos de las sociedades europeas (Hulgård, 2011).

¹⁰ También desde el sector privado tradicional comienzan a surgir conceptos que van más allá de la más manida Responsabilidad Social Empresarial y que se extiende a conceptos como “marcas con conciencia”, “empresas éticas” o al fenómeno del intra-preneur.

Sin embargo, en el caso español, las empresas sociales han existido desde mucho antes de que llegara la ola de políticas europeas y el influjo anglosajón, con su eficiente comunicación y su irrefutable máxima de la eficiencia. En España, la empresa social no aparece en los últimos años de modo aislado, en el vacío. De hecho tal desarrollo se debe en gran medida al excepcional caldo de cultivo que supone la presencia de la economía social, el tercer sector de acción social y la economía solidaria. España constituye uno de los países más admirados por nuestros vecinos europeos por el grado de desarrollo de la economía social, a la que cada vez más hay que unir la economía solidaria, con su músculo transformador y militante y de profundas raíces comunitarias. De hecho, aunque sigan siendo desconocidas para la mayoría de la ciudadanía y por el momento no ocupen titulares, existen innumerables organizaciones que se reconocen y se comportan de forma ética, comprometida, participativa y sostenible en el marco de la economía social y solidaria, independientemente de la fórmula legal elegida para constituirse como empresa.

6.1. La aparición progresiva de la empresa social en España

El mapeo de la empresa social en España producido en el marco del segundo mapeo europeo incluye una detallada cartografía de estas nociones limítrofes en nuestro país (Comisión Europea, 2016b). En lo que se refiere a la economía social, esta incluye diferentes tipos de organizaciones, como cooperativas o fundaciones, así como otras organizaciones sin ánimo de lucro que, sin embargo, han desarrollado actividades generadoras de ingresos. Ya en el siglo XIX las “sociedades de socorro mutuo” fueron las precursoras de las actuales mutuas y sentaron las bases de la seguridad social tal y como las conocemos hoy. Estas sociedades buscaban dar una respuesta colectiva a las necesidades o riesgos individuales, por ejemplo, proporcionando seguro médico en caso de enfermedad o haciendo frente a situaciones de desprotección en caso de desempleo. Esta dimensión colectiva representa una de las principales características de la economía social y solidaria en España, que contrasta con la perspectiva más individualista del empresario social que continúa generando gran interés en nuestro país.

Por otra parte, los distintos contextos económicos a través de nuestra historia han allanado el camino para la aparición de entidades sociales en España. Por ejemplo, la situación económica del siglo XIX y principios del siglo XX en el ámbito rural provocó la aparición de cooperativas agrarias y sus secciones de crédito y las ya extintas cajas de ahorro que favorecen la inclusión financiera de sus miembros. Curiosamente, un siglo después, puede hablarse de un cierto paralelismo en torno al resurgimiento del impulso colectivo en entornos agrarios y zonas rurales bajo el paraguas de la agroecología.

Asimismo, la crisis industrial de los años setenta (que coincidió con la Transición) tuvo como resultado unos altos niveles de desempleo y los primeros recortes sustanciales del gasto público. Posteriormente, comenzaron a surgir organizaciones de la sociedad civil que podrían considerarse “proto-empresas sociales” que trataban de dar respuesta a demandas insatisfechas de servicios sociales por parte de la ciudadanía así como a altas tasas de desempleo. Fue justo

en esa época cuando en España (así como en el resto de Europa) aparecieron nuevas fórmulas institucionales que llegarían a agruparse bajo el paraguas de la economía social para combatir problemas acuciantes como la integración socio-laboral de grupos en alto riesgo de exclusión (especialmente la atención a los drogodependientes y los parados de larga duración).

La tercera crisis social y económica sufrida en España durante los últimos años ha provocado el florecimiento de nuevos modelos de empresas que tratan de satisfacer las necesidades económicas, sociales, ambientales y culturales, entre otras, de sus comunidades. Ha sido un estímulo importante para las empresas sociales emergentes, a veces vinculadas a innovaciones legales que permiten un mejor desarrollo de estas entidades. Este es el caso de SMartlb, una empresa social creada en 2013 para cambiar el paradigma de precariedad y desempleo reinante en el mundo de la cultura y la creación en España.

6.2. Formas más comunes de empresa social en España

En la actualidad existe un diálogo en España entre dos formas de entender las empresas sociales y su relación entre las formas tradicionales de economía social y los nuevos modelos de negocio que equilibran los objetivos económicos y sociales. Una posición entiende la empresa social como parte de la economía social, mientras que la segunda considera la empresa social como un nuevo campo de acción. Una evolución reciente en la concepción de empresas sociales encaja entre estas dos posiciones, llegando a un punto común por el cual el concepto de empresa social podría integrarse en el marco de la economía social (y solidaria) como resultado de la expansión de sus fronteras (Comisión Europea, 2016b). Una evolución similar puede observarse también en Francia donde la economía social (en especial el cooperativismo) y la economía solidaria (especialmente el asociacionismo), tradicionalmente separados, comienzan a converger bajo la expresión paraguas de “economía social y solidaria”, que incluye las empresas sociales (Comisión Europea, 2016c).

El Parlamento español considera que la Ley 5/2011 de Economía Social es el marco jurídico de las empresas sociales al ofrecer un marco legal para todas las entidades que tradicionalmente han formado parte de la economía social así como para otros modelos de empresas cuya actividad económica se basa en los principios de la economía social y que se ajustan a la definición de empresa social aquí expuesta. Algunos modelos de negocio específicos que pueden caracterizarse como empresas sociales en España son:

1. Aquellos con una larga tradición en la prestación de servicios sociales y / o bienes y servicios a las personas vulnerables, que aplican un método de producción con un objetivo social y que se regulan, algunas veces como formas jurídicas específicas y otras como reconocimiento social específico de empresas de forma jurídica mercantil tradicional. Estos modelos son las cooperativas de iniciativa social (CIS); las empresas sociales de inserción socio-laboral, que incluye dos subcategorías, a saber, las empresas de inserción (EI) y los centros especiales de empleo de iniciativa social (CEEIS), y algunas asociaciones y fundaciones que desarrollan algún tipo de actividad económica.

2. Las cooperativas de iniciativa social han sido reguladas desde 1999 por la ley nacional de cooperativas que incluye este modelo como un nuevo tipo de cooperativa. También se incluye en las leyes regionales sobre cooperativas, aunque en algunos casos, más que un nuevo tipo de cooperativa, la “iniciativa social” es una cualificación de las cooperativas de trabajadores. Asimismo, las empresas de inserción socio-laboral se rigen por regulaciones específicas a nivel nacional y regional que se han actualizado regularmente para adaptarse mejor a las circunstancias de estas organizaciones.¹¹ Del mismo modo, “CEE” es la designación de aquellas sociedades de responsabilidad cuyo objetivo es ofrecer empleo remunerado y prestar servicios personales y sociales a las personas con discapacidad. Por lo tanto, existe una legislación específica que regula las empresas sociales en la práctica -aunque no menciona específicamente el término- que conecta con la tradición de la legislación de otros países vecinos de la UE (por ejemplo, Italia).
3. Además de estos modelos, otros tipos de fórmulas cooperativas (no sólo cooperativas de iniciativa social) podrían definirse como empresas sociales. Una de estas fórmulas es la Sociedad Cooperativa de Impulso Empresarial anteriormente mencionada con el caso de SMartlb o las Sociedades Cooperativas de Servicios Públicos, recogidas en la Ley de Cooperativas Andaluza de 2011.¹²

Cabría hablar de una cuarta categoría de empresas que buscan la creación de valor social por encima de la maximización de la rentabilidad a través de fórmulas difíciles de incluir en las anteriores tres categorías. Nos podríamos referir a ellas como “formas emergentes de empresas sociales” y dependiendo de su evolución en los próximos años, podría ser necesario formular una regulación específica para las mismas con el objeto de contribuir a su promoción y desarrollo a la vez que se revisa y se amplía el alcance de los tres modelos anteriores.

6.3. Desafíos para el desarrollo de la empresa social en España

Dejando de lado las diferencias entre definiciones académicas o las inevitables luchas de poder entre distintos sectores por espacios de diálogo privilegiado con la Administración, la distinción entre economía social y solidaria y el tercer sector de acción social en nuestro país ha provocado que la empresa social haya tenido que crearse un nuevo espacio público de significación, con referencias a modelos extranjeros pero casi sin ninguna referencia a la enorme tradición de emprendimiento colectivo, de colaboración y acción social español. De este modo, hay tres factores que han ralentizado el desarrollo de la empresa social en España: el legado histórico de la distinción entre economía social, economía solidaria y tercer sector de acción social que ha resultado en una separación *de facto* entre las organizaciones que

¹¹ La Ley 31/2015 califica como Empresas de Inserción (EI) aquellas sociedades mercantiles o cuyo objetivo social sea la integración y la formación laboral de las personas en situación de exclusión social como forma de acceder al mercado de trabajo. Esta ley específica que estas entidades prestan servicios de interés económico general.

¹² Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas disponible en <http://www.boe.es/boe/dias/2012/01/20/pdfs/BOE-A-2012-877.pdf>

se engloban en uno u otro sector; la fuerte implantación y el alto nivel de institucionalización de la economía social y del tercer sector, así como gradualmente la economía solidaria; y, la aparición de modelos de emprendimiento social que enfatizan la iniciativa individual y que se apoyan en recursos de origen eminentemente privados, lo que los ha aislado de la tradición española de grupos de ciudadanos organizados en torno a actividades económicas y de solidaridad. Esta situación, sin embargo, está cambiando poco a poco debido a la combinación de los siguientes factores:

- Los estragos de la crisis y la urgencia de la transición hacia la sostenibilidad que hacen que los ciudadanos se estén auto-organizando y busquen nuevas formas de desarrollo sostenible y fórmulas de co-creación y participación.
- La reducción de presupuestos públicos disponibles, lo que hace que estas organizaciones tengan que movilizar recursos que hasta el momento no habían utilizado, incluidos los mercantiles.
- El impulso de arriba-abajo que llega principalmente de Bruselas para reconocer estas nuevas dinámicas pero que trata de incorporar a la sociedad civil que las lidera a través de procesos de co-creación.

7. REMANDO HACIA UN MISMO HORIZONTE: EMPRESA SOCIAL Y TRANSFORMACIÓN SOCIAL

Si como sugiere Castells *et al.* (2012: 13) la actual crisis a nivel sistémico indica una crisis cultural de “insostenibilidad de ciertos valores como principio guía del comportamiento humano”, las empresas sociales (y con ellas la economía social y solidaria) ofrecen una contrapartida con su modelo económico y social regido por valores humanos y de sostenibilidad. Estos nuevos valores están siendo impulsados por actores y colectivos quienes a su vez encuentran una potente herramienta en las nuevas tecnologías (economías colaborativas y cooperativismo de plataforma), y recuperan lógicas de gestión colectiva de los comunes (procomunes o nuevos comunes). La paleta de prácticas y experimentos es inagotable y en muchas ocasiones se llevan a cabo bajo fórmulas de empresa social. Independientemente de cuál sea la fórmula elegida, lo que parece evidente es que en este contexto, cualquier escenario post-crisis debe incluir sin cortapisas estos intentos por poner la economía y la empresa al servicio de las necesidades de las personas y el planeta, y no al contrario.

A la vez que crece la atención hacia las empresas sociales, aumenta también el riesgo de que se banalice o instrumentalice su auténtica razón de ser. Por un lado, el conocimiento superficial de la realidad que representan y la historia que esconden se mezclan con lo atractivo del discurso “buenista” que encuentra en ellas una fórmula *a priori* inequívoca de hacer el bien. El día a día de la empresa social es más duro de lo que se recoge en los casos de buenas prácticas promovidas por las administraciones públicas. Por otro lado, su

grado de implantación en los territorios, su potencial de movilización ciudadana de base y su resiliencia las hacen blancos perfectos para administraciones y entidades que ven en ellas una manera cortoplacista de cuadrar un discurso electoral que luego puede verse no correspondido a la hora de crear políticas de desarrollo reales al servicio de las organizaciones y las personas.

La disyuntiva decisiva en la que se encuentra Europa incluye el hecho de que las decisiones que se tomen ahora afectarán las vidas y el bienestar de generaciones presentes y futuras. Eso es lo que está en juego. En este contexto, las buenas intenciones y las firmas protocolarias de acuerdos vacíos no sirven para nada. Basta atender a los datos que continúan aportando los científicos o a la experiencia de primera mano de cada vez más numerosos ciudadanos para constatar que la desigualdad continúa creciendo y que el medioambiente se está degenerando a un ritmo que será difícil contrarrestar. Llegados a este punto, poco importa en qué situación socioeconómica nos encontremos o qué creamos que podemos hacer. En realidad a todos nos incumbe lo que está sucediendo ya que estas condiciones suponen que el potencial que podríamos alcanzar como individuos, comunidades y sociedad se ve cercenado por circunstancias la mayoría de las veces impuestas. Así pues, toca a la ciudadanía y a todas las instituciones que busquen velar porque este potencial se cumpla, tomar plena consciencia de los intentos fallidos, pero sobre todo de las experiencias prometedoras para tratar de contrarrestar estas tendencias negativas.

La especificidad innegable de las empresas sociales surge cuando éstas se sitúan en un marco de transición que desde hace tiempo ha dejado de ser “negociable” para hacerse “inaplazable” (Calle, 2013). De hecho, la empresa social no puede perder de vista la crítica que proviene de la teoría social y que propone lecturas que no son necesariamente complacientes. Reconocer las tensiones internas a las que se enfrentan como instituciones que se sitúan entre lo público y lo privado en el sentido de Arendt y Habermas, implica entender su complejidad como organizaciones gestionadas de forma privada y a menudo con recursos limitados pero responsables de una parte del interés general y de establecer agendas políticas en colaboración con las administraciones públicas (Laville 2009; Hulgård y Eschweiler 2011; Laville *et al.*, 2016). Asimismo, urge establecer diferencias no solo respecto a otros tipos de organizaciones privadas o públicas, sino entre las propias empresas que existen en el seno de la economía social y solidaria: algunas “empresas sociales” no se concentran en su potencial de transformación sino que satisfacen una orientación de mercado que amenazan con crear un “mercado del bienestar” (Montagut, 2014). Esta crítica está relacionada con el análisis que califica la retórica del emprendimiento y el auto-empleo como la más refinada versión de la alienación capitalista al combinar en un mismo individuo empresario y trabajador. Esta retórica evita hablar de la situación de infra-empleo, precariedad y desprotección en la que quedan *de facto* estos individuos que no pueden rebelarse contra si mismos ni tratar de cambiar situaciones que ellos mismos generan (Abdelnour, 2014). Para terminar, esta crítica también se enlaza con el cuestionamiento de la empresa como forma universal de acción o como espacio ideal para generar

dinámicas colectivas transformadoras (Laval, 2007). Así pues, gracias al reconocimiento de su propias limitaciones las empresas sociales pueden encontrar, en la alteridad que ofrecen otras fórmulas de organización social y económica, interlocutores válidos para salir de la invisibilidad pública en la que se desarrollan, estableciendo alianzas dentro de la economía social y solidaria pero también con actores que entienden la transformación social desde otras perspectivas.

Como hemos visto, desde hace siglos la economía social y solidaria, y más recientemente las empresas sociales, han ido abriendo un camino por el que poder construir una sociedad que sitúe a las personas y al planeta en el centro de su actividad económica. Ciudadanos trabajando codo a codo con otras personas e instituciones, atravesando un camino que no siempre es fácil. Es por ello que el actual momento ofrece, a nuestro entender, una oportunidad única para España: es el momento de hacer un esfuerzo por entender, por un lado, lo que nos llega desde instancias supranacionales como la Unión Europea, la OCDE o la ONU y, por otro, lo que está ocurriendo lejos de despachos y portadas de periódicos en los escenarios reales donde existe ya una tradición de economía social y solidaria o donde comienzan a aparecer empresas sociales decididas a cambiar el rumbo de las cosas. Un futuro para todos pasa por articular esas dos realidades tan dispares e incluso antagónicas.

Además, la gran variación en términos de reconocimiento de la empresa social y su grado de institucionalización, así como los distintos niveles de corporativismo alcanzado por las organizaciones de la economía social y solidaria plantea una cuestión crucial para la economía social y solidaria. Resulta indispensable plantear la posibilidad de pasar de un sistema “corporativista” o “neo-corporativista”, basado en la identificación de aliados políticos clave, el reconocimiento de los gobiernos y los actores políticos y la creación de coaliciones formales y organizaciones paraguas, a un sistema post-corporativista donde todos los actores del ecosistema muestren empatía organizacional y se comporten desinteresadamente para alcanzar metas comúnmente definidas, aceptando el necesario pluralismo institucional y de actores (Barco, 2011, 2016).

Conviene a este punto evocar la noción de “pluralidad” que nos legó la filósofa Hannah Arendt como condición de la acción humana, lugar en el que nos hallamos al hablar de transformación social y, por ende exportable al ámbito que aquí nos ocupa. Para Arendt (1993), la coexistencia de diversas identidades no está reñida con la defensa a ultranza de la pluralidad. De hecho, esta pluralidad constituye la única manera de que se generen nuevos modos de relacionarnos con los demás y con nosotros mismos para así tomar decisiones que nos afectarán a todos. Esto no es fácil de llevar a cabo ya que conlleva la aceptación de situaciones desfavorables e incómodas. Sin embargo, reconocer y garantizar dicha pluralidad es la única manera de enriquecer la esfera pública en la que se debaten ideas, se forman coaliciones y se deciden agendas para la acción común. Así pues, trasladado a la empresa social, solo el reconocimiento de las distintas fórmulas de hacer empresa social, sus distintas tradiciones y los distintos actores hará posible que fragüe su auténtico potencial transformador.

Panorama

Este espacio de acción en el que se defiende esta pluralidad es el que corresponde a las autoridades locales y regionales; a las principales redes y federaciones de economía social y solidaria, incluyendo las de empresa social; a las comunidades que ya apoyan, viven y trabajan la economía social y solidaria en primera persona y también a todas aquellas personas que intuyen que el valor que hace avanzar nuestra sociedad no puede explicarse solo en términos económicos. Rellenar el espacio que separa las distintas realidades que conforman en la actualidad el ecosistema de la empresa social debería ser el objetivo común compartido de todos los actores que conforman dicho ecosistema. La construcción de puentes es lo que permitirá que el ingente archipiélago de islas se conecte y genere dinámicas capaces de aportar, ya sea en forma de soluciones concretas ya sea en forma de procesos de co-creación, una mejora contundente de nuestra sociedad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARENDT, Hannah (1993), *La Condición Humana*. Barcelona: Paidós.
- ABDELNOUR, Sarah (2014), "L'auto-entrepreneuriat : une gestion individuelle du sous-emploi" (La autoempresa : una gestión individual del subempleo). *La nouvelle revue du travail*, 5. Disponible en: <http://nrt.revues.org/1879> Accedido el 9 de enero de 2017.
- BARCO SERRANO, Samuel (2011), *Estudio de casos españoles. Las políticas públicas de Economía Social y el dialogo entre los poderes públicos y la sociedad civil*. Foro Internacional de Economía Social y Solidaria, FIESS 2011, págs. 52. Disponible en http://base.socioeco.org/docs/fiess_ec_espana_oct.-2011.pdf Accedido el 11 de enero de 2017.
- BARCO SERRANO, Samuel (2016). *The role of the social economy as a partner in policy ecosystems* (El papel de la economía social como aliada de los ecosistemas de políticas). Nota explicativa para la conferencia "La economía social como actor principal en la provisión de soluciones efectivas a los actuales desafíos sociales en la UE y el mundo", Bratislava. Disponible en <http://www.sokio.coop/2016/12/bratislava-on-my-mind/> Accedido el 14 de enero de 2017.
- BOLTANSKI, Luc y CHIAPELLO, Eve (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme* (El nuevo espíritu del capitalismo). Gallimard, París, págs. 843.
- BORZAGA, Carlo y DEFOURNY, Jacques (2001), *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, Londres y Nueva York, págs. 383.
- CALLE COLLADO, Ángel (2013), *La transición inaplazable. Salir de la crisis desde los nuevos sujetos políticos*. Barcelona: Icaria.
- CASTELLS, Manuel, CARACA, Joao y CARDOSO, Gustavo (dir.) (2012), *Aftermath: the cultures of the economic crisis* (Secuela: las culturas de crisis económicas). Oxford University Press: Oxford.
- COMISIÓN EUROPEA (2011) *Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, COM(2011) 682 final. Comisión Europea, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2016a), *Mapping study on Social Enterprise Eco-systems in Europe. Developments in Europe* (Estudio de mapeo sobre los eco-sistemas de la empresa social en Europa. Desarrollo en Europa). Comisión Europea, Directorado General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Bruselas. Autores: Carlo Borzaga y Giulia Galera. Disponible en <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16376&langId=en>
- COMISIÓN EUROPEA (2016b), *Social Enterprises and their eco-systems: A European mapping report. Updated country report on Spain* (Las empresas sociales y sus ecosistemas: Informe del mapeo europeo. Informe nacional actualizado sobre España). Comisión Europea, Di-

rectorado General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Bruselas. Autores: Millán Díaz, Carmen Marcuello y Rocío Nogales. Disponible en <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16383&langId=en>

- COMISIÓN EUROPEA (2016c), *Social Enterprises and their eco-systems: A European mapping report. Updated country report on France* (Las empresas sociales y sus ecosistemas: Informe del mapeo europeo. Informe nacional actualizado sobre Francia). Comisión Europea, Directorado General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Bruselas. Autoras: Francesca Petrella y Nadine Richez Battesti. Disponible en <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16378&langId=en>
- COSTAS, Antón y Xosé Carlos ARIAS (2010), *La torre de la arrogancia, Políticas y mercados después de la crisis*. Ed. Ariel-Noema, Barcelona, págs. 368.
- GILBERT, Neil (2003), *Transformation of the Welfare State: The Silent Surrender of Public Responsibility* (Transformación del Estado de bienestar. La rendición silenciosa de la responsabilidad pública). Oxford University Press, Oxford, págs. 208.
- HILLENKAMP, Isabelle y LAVILLE, Jean-Louis (dir.) (2013) *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (Socioeconomía y democracia. La actualidad de Karl Polanyi), París, ERES, págs. 320.
- HULGÅRD, Lars (2011), "Social economy and social enterprise: an emerging alternative to mainstream market economy?", *China Journal of Social Work*, vol. 4, n.º. 3, pp. 201-215. PolyU-PKU China Social Work Research Centre/Taylor & Francis: Hong Kong/London.
- HULGÅRD, Lars y ESCHWEILER, Jennifer (2011), "Social innovation and deliberative democracy". *EMES Working Papers Series*, n.º. 12/04, EMES International Research Network, Disponible en http://www.emes.net/site/wp-content/uploads/EMES-WP-12-04_Eschweiler-Hulgard_Final.pdf Accedido el 12 de enero de 2017.
- LAVAL, Christian (2007), *L'homme économique. Essai sur les racines du néolibéralisme* (El hombre económico. Ensayo sobre las raíces del neoliberalismo). París, Gallimard.
- LAVILLE, Jean-Louis y SAINSAULIEU, (1997), *L'association. Sociologie et économie* (La asociación. Sociología y economía). Desclée de Brouwer, París.
- LAVILLE, Jean-Louis y Salmon, Anne (2015), *Associations et action publique* (Asociaciones y acción pública). Desclée De Brouwer, París, págs. 628.
- LAVILLE, Jean-Louis, HILLENKAMP, Isabelle, EYNAUD, Philippe, CORAGGIO, José Luis, FERRARINI, A. [et al.] (2016), *Théorie de l'entreprise sociale et pluralisme : L'entreprise sociale de type solidaire* (Teoría de la empresa social y pluralismo: empresa social solidaria). *Revue Interventions économiques*, Papers in Political Economy, n.º. 54.
- MONTAGUT, Teresa (2014), "De la innovación a la Innovación Social". *Documentación Social*, n.º. 176.

- MORIN, Edgar (2011), *La Vía. Para el futuro de la humanidad*. Barcelona, Paidós Ibérica, págs. 304.
- NOGALES, Rocío (2011), "La empresa social en la lucha contra la exclusión: Tres casos innovadores en el campo de la cultura". *Revista Española del Tercer Sector*, nº 17, enero 2011. Disponible en <http://www.fundacionluisvives.org/rets/17/articulos/60222/index.html>
- NYSENS, Marthe (dir.) (2006), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and public policies and civil society*, Routledge, Londres y Nueva York, págs. 335.
- PERARD, Pierre (2016), *La crisis, ¿una oportunidad para la economía social española?*. Estudios de la Fundación. Serie Economía y Sociedad, nº 80. Funcas, Madrid, págs. 118 Disponible en <https://www.funcas.es/publicaciones/Sumario.aspx?IdRef=5-04082> Accedido el 9 de enero de 2017.

Panorama



Notas y
Colaboraciones

El proyecto textil común de Cáritas, un concepto integrado de gestión empresarial de la ropa al servicio de las personas y del empleo social

Francisco Yagüe Ágreda

Gerente de la Fundación por la Inclusión Social de Cáritas Zaragoza
fundacion@fundacioncaritaszgz.es

1. INTRODUCCIÓN

El objeto de la presente colaboración, en esta publicación, es compartir, desde la experiencia, el recorrido y la configuración del Proyecto Textil Común de Cáritas como ejemplo palpable de un proyecto de economía social.

No cabe duda, por el impulsor de la iniciativa, del componente social que tiene la actividad a la que hacemos referencia, pero es sobre todo el objetivo que persigue lo que marca el enfoque social de este proyecto empresarial: la creación de empleo.

La misión del proyecto es *el desarrollo integral de las personas, especialmente el de los más pobres y excluidos, a través de la creación de empleo social desde la gestión ética de proyectos de reutilización y reciclaje de textil en el ámbito del cuidado del medio ambiente.*

Y tal como podemos ver en la misión, aun antes que el empleo, las personas. Ya que basada en la Doctrina Social de la Iglesia, Cáritas apuesta por un nuevo marco donde las relaciones económicas sitúen

a la persona en el centro, suponiendo esto una nueva perspectiva también para los modos y sistemas de producción.

Cáritas parte de una larga trayectoria en el ámbito de la inserción laboral y la creación de empleo social en el marco de cooperativas, fundaciones o empresas de inserción, a nivel local, e impulsadas por las Cáritas Diocesanas en sus distintos territorios. Muchas de estas experiencias ligadas a la gestión de la ropa usada y del textil, con un componente medioambiental desde el punto de vista del reciclaje y de la reutilización.

Cáritas a través de estas iniciativas ha buscado dar una respuesta a una necesidad social: la dificultad de acceso al mercado laboral por parte de las personas que están en situación de pobreza y exclusión social. Y lo ha hecho con herramientas de la economía social, aunque en su inicio, como veremos, su componente fuese más formativo que empresarial.

A lo largo de estas notas, trataremos de ofrecer las claves que nos han ayudado a configurar este proyecto, desde un punto de vista empresarial, para alcanzar economías de escala, sobre todo en este último escenario que es el que aborda el proyecto común, pero dando respuesta a los retos sociales de los que partíamos.

Así, en una primera parte abordaremos un análisis del contexto socio-económico que configura la actividad. Para luego, definir los retos sociales de partida. Y finalmente, describiremos qué respuestas, desde un punto de vista empresarial, se han planteado en este Proyecto Textil Común de Cáritas.

2. CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO Y EVOLUTIVO EN LA ACTIVIDAD DE LA REUTILIZACIÓN Y RECICLAJE TEXTIL EN LOS PROYECTOS DE CÁRITAS

En este apartado, queremos ofrecer algunas pinceladas del contexto socio-económico que ha marcado la evolución de los proyectos textiles en Cáritas, lo que nos ayudará a comprender el Proyecto Textil Común.

Cáritas, desde siempre, ha llevado a cabo acciones que han tenido que ver con la gestión de ropa. Sobre todo en sus inicios, desde los años cuarenta, con los roperos. El objetivo de este tipo de acciones es la entrega social de ropa y la necesidad a cubrir es vestir a las personas en situación de pobreza.

Prácticamente hasta los años 80, el volumen de ropa donada no era mucho y era perfectamente asumible para el objetivo que se pretendía. Gestionado por voluntarios cumplía una función social sin mayores pretensiones. Aunque con el paso de los años, algunos roperos fueron especializándose y la ropa comenzó a adquirir mayor tratamiento y gestión. En algunos de los casos, podía llegar plancharse e incluso lavarse, creándose almacenes con estan-

terías para su clasificación. Esto condujo también a dignificar la entrega social, habilitándose espacios donde la ropa estaba expuesta en colgadores por tallas y prendas.

Todo ello no fue posible sin la evolución de la producción textil y el mercado de la ropa que fue incrementando notablemente el volumen y, por lo tanto, el número de prendas donadas.

Fueron todos estos cambios, el aumento de la ropa donada, la tendencia a la mayor complejidad en la gestión de la ropa, etc. los que hicieron posible otra realidad en muchas de las Cáritas Diocesanas. Así, la gestión de la ropa se convirtió en una oportunidad para la creación de talleres prelaborales o talleres de empleo, como un medio para la formación o como un paso previo al empleo.

A ello también contribuyeron los cambios sociales que España estaba viviendo, sobre todo con la llegada de personas inmigrantes, en los años 90. Los talleres prelaborales contribuyeron a la formación laboral, sobre todo de mujeres inmigrantes para las tareas del hogar. A su vez, el mayor volumen de ropa que comenzaban a asumir los proyectos permitió abrir tiendas solidarias, para personas en situación de pobreza y exclusión, y generar otras dinámicas para la entrega social, distinta a los roperos.

Por supuesto, hay que tener en cuenta que esta evolución que aquí sintetizamos, no se da de forma lineal, ni temporalmente, ni de forma homogénea en todos los territorios. Se superpone e incluso pueden darse retrocesos, en función de la evolución económica, como ha sido el caso de la última crisis del 2008, donde se pudo experimentar un repunte de los roperos en determinados territorios.

La globalización, la deslocalización y los nuevos canales de distribución trajeron, con el nuevo siglo e incluso ya antes, un modelo de producción y de consumo de masas que ha generado grandes cantidades de ropa de segunda mano que vino a desbordar los canales tradicionales de donación de ropa de Cáritas.

Las altas cifras de desempleo, la necesidad de ofrecer alternativas de empleo a las personas en situación de exclusión social, también estaban demandando repuestas alternativas en dicha materia a las Cáritas Diocesanas.

Así, muchas de ellas en seguida vieron la oportunidad, bien a través de la experiencia de los talleres de empleo o prelaborales, o bien a través de la gestión de la ropa usada, una oportunidad para la generación de empleo, realizándose un salto natural hacia la constitución de cooperativas, fundaciones o empresas de inserción, en función de la legislación vigente en cada momento y de la tradición que en cada territorio existía.

También es verdad que estas iniciativas se ponen en marcha en distintos momentos. Unas Cáritas Diocesanas los maduran antes que otras o su realidad social lo pospone a momentos más recientes, pero lo cierto es que la mayoría presenta un acercamiento a la economía social, a través de los entes jurídicos citados.

Esto tampoco hubiese sido posible sin la apuesta de las administraciones públicas por regular los marcos legislativos que favoreciesen las actividades de este tipo de actividades del sector de la economía social relacionado con la inserción laboral y en concreto con el mundo de las empresas de inserción y los talleres de empleo. De la misma manera que se ha favorecido con subvenciones la creación de puestos de inserción y la contratación de personas en situación de exclusión social.

La mayoría de las Cáritas Diocesanas ponen en marcha proyectos generadores de empleo a través de plantas locales de reciclaje y recuperación de ropa usada y textil. Se definen procesos productivos que permiten el acompañamiento y la formación de trabajadores de inserción y se definen puestos de trabajo con réplica en el mercado laboral. También se crean tiendas para la venta al público en general, donde se normaliza el acceso a la ropa por parte de personas en situación de pobreza o exclusión social. Tiendas que permiten también la creación de puestos de trabajo de inserción.

Todos estos proyectos además no olvidan la fuerte implicación comunitaria, tanto desde el punto de vista del voluntariado, perfectamente complementario con la actividad profesional, como con el respaldo de la comunidad en cuanto a la participación a través de la donación de la ropa, promoción del consumo responsable, etc.

Algunas Cáritas Diocesanas dieron un impulso importante a sus proyectos mecanizando y especializando los procesos productivos. De tal forma que sus cotas de rentabilidad alcanzaron niveles muy aceptables, lo que les permitió posicionarse en una situación muy avanzada.

Pero a partir de ahí los retos no terminaron porque en la actualidad la situación del sector comenzaba a ser delicada. El mercado de la ropa de segunda mano es un mercado muy volátil. Aparecen nuevos actores. Además de los tradicionales no lucrativos, surgen empresas mercantiles interesadas en el sector.

Por otro lado, existe un mercado negro muy importante que sale a la luz a través de los medios de comunicación. La sociedad se hace consciente y afecta negativamente a la imagen de todas las entidades que trabajan con la ropa de segunda mano.

Por el contrario, hay una mayor sensibilidad por el reciclado, la reutilización y el consumo responsable. Lo que hace que haya un mayor potencial de donación de ropa y textil, y potenciales compradores de ropa de segunda mano en tiendas.

Todo ello, lleva a las Cáritas Diocesanas a pensar que es necesario dar un paso más. El contexto nos exige, una vez más, ser más eficientes, reducir costes, pero ampliar la actividad, tener mayor alcance.

El momento nos exige poner en marcha el Proyecto Textil Común de Cáritas.

3. LOS RETOS SOCIALES DE PARTIDA

Los retos sociales a los que Cáritas se enfrenta van a venir definidos, por un lado a nivel interno, por los criterios del modelo de acción social de Cáritas y la propia Doctrina Social de la Iglesia y, por otro, por el contexto social y económico descrito.

La larga tradición de la Iglesia que reivindica un trabajo digno donde se pone en el centro la persona, antes que el beneficio económico y el impulso que esta perspectiva ha tenido con la segunda encíclica del Papa Francisco *Laudato Sí*, en la que se vincula el cuidado de la tierra con el compromiso con los excluidos y vulnerables, hace que en Cáritas los proyectos de reutilización y reciclado textil cobren una especial relevancia como instrumento de inclusión social y expresión de amor fraterno.

Esta especial relevancia empuja a todas las Cáritas Diocesanas a mirar más allá de su proyecto local, para construir una realidad común que permita un alcance mayor de lo que los proyectos locales son capaces de lograr y así ofrecer una respuesta a los retos sociales que se describen más adelante.

Otro de los retos internos tiene que ver con el modelo de intervención de Cáritas y en concreto con los modelos de acompañamiento social. Aunque los espacios de aprendizaje y formación en la Confederación son habituales, un proyecto común posibilita, dado que partimos de una organización compartida, caminar hacia un modelo común de acompañamiento social en los itinerarios de inserción. De la misma manera que facilita alinear la actividad de los proyectos de reutilización y reciclado textil con los valores y objetivos de Cáritas.

Por otro lado, el principal reto social que se dibujaba en el horizonte es la creación de empleo social, dada la situación de desempleo que configura la realidad social actual y la dificultad de acceso al mismo para amplios colectivos sociales.

Este reto puede verse amenazado, en un futuro inmediato, al entrar en juego operadores mercantiles en el sector. Estos operadores mercantiles, pudiendo ejercer su derecho con total legitimidad en busca de su cuota de mercado, se sitúan en un plano distinto a las entidades no lucrativas. Al perseguir objetivos distintos el sector mercantil y el no lucrativo, pueden darse ciertas disfunciones en el sector, que al igual que ha ocurrido en otros momentos con otro tipo de residuos, llegasen a desplazar a las entidades sociales del sector del reciclado y recuperación textil. Por otro lado, muy adecuadas para la inserción sociolaboral de colectivos excluidos del mercado laboral.

Así, es necesario que como entidades no lucrativas demos un paso más y seamos más eficientes ante esta amenaza, reorganizando los procesos productivos con una visión común, ahorrando costos e incrementando la capacidad productiva de todos los proyectos en su conjunto.

Junto al empleo social, otro reto fundamental en la configuración del Proyecto Textil Común de Cáritas ha sido la gestión ética de la ropa y el textil.

Como ya hemos comentado anteriormente, en el sector de la ropa usada hay operadores en el mercado negro que han puesto en evidencia la utilización de métodos contrarios a la ética e incluso ilegales, según han puesto de manifiesto algunos medios de comunicación. Esta realidad pone bajo sospecha toda actividad del sector, por lo que supone un reto establecer mecanismos que garanticen la trazabilidad de todo el textil tratado en los proyectos. Este esfuerzo es necesario comunicarlo con transparencia a todos los agentes implicados y a la ciudadanía en general para recuperar la confianza y el compromiso que permita consolidar la viabilidad de los proyectos de Cáritas en el futuro.

Por último, otro reto importante que ya ha venido trabajándose ampliamente desde los proyectos locales de las Cáritas Diocesanas ha sido la dignificación de la entrega social, a través de una red de tiendas de ropa de segunda mano.

4. RESPUESTAS ORGANIZATIVAS Y CONFIGURACIÓN DEL PROYECTO TEXTIL COMÚN ANTE LOS RETOS

Para dar respuesta a los retos descritos, es necesario abordar una serie de cambios, no sólo organizativos y de gestión, sino también a nivel de procesos productivos. Hasta el momento se han ido dando pasos. Por ahora, el Proyecto Textil Común está diseñado y se han puesto en marcha las primeras fases, pero todavía tiene mucho recorrido. Así parte de las cuestiones que describiremos, están en proceso de implantación.

En primer lugar, ha sido necesario dar un soporte jurídico y organizativo que favorezca una gobernanza unificada y una unidad de criterio gerencial. Así, se constituye una Fundación con sus órganos de gobierno y se dota a dicha fundación de los recursos económicos y humanos necesarios para su funcionamiento, con el apoyo de los miembros de las Cáritas Diocesanas fundadoras y con los gerentes y técnicos de los proyectos textiles locales.

En cuanto a los cambios en los procesos productivos, parten de dos premisas, al menos garantizar el mismo número de puestos de trabajo, una vez producidos, y garantizar una trazabilidad ética de la ropa y el textil.

En primer lugar, para poder ser más eficientes, adaptarnos al mercado y reducir costos, es necesario concentrar el proceso productivo del triaje. Esto supone reconvertir parte de los procesos que realizan las plantas locales para concentrarlos en aquellas que, como comentábamos anteriormente, habían adquiridos ventajas competitivas por sus avances tecnológicos y de gestión.

De esta manera, se crean dos tipologías de plantas:

Planta de Recogida y Tratamiento Local: estas plantas se especializan en los procesos de recogida a través de redes de contenedores para ropa usada o textil, donde se prepara para su transferencia a las plantas integrales.

Por otro lado, estas plantas realizan la recepción de ropa para tiendas, su preparación, higienizado, etiquetado, pedidos y envío a tienda.

Planta Integral de Reutilización y Reciclado: estas plantas se especializan en los procesos de triaje y clasificación de la ropa y textil en las diferentes tipologías, según su tratamiento posterior. Además de la gestión del tratamiento o envío de las distintas fracciones textiles seleccionadas.

En la actualidad existen tres Plantas Integrales de Reutilización y Reciclado. Una planta en Mungia (Bizkaia) perteneciente a Kooperera, otra planta en Valencia perteneciente a Kooperera Mediterranea y otra planta en Barcelona perteneciente a Fundació Formació i Treball.

Este cambio en el proceso productivo supone una mejora de la eficacia y de la reducción de costes en varias fases de la producción.

La ropa deja de triarse varias veces como hasta ahora. En las plantas locales, primera tria para tiendas locales, y en las plantas integrales cuando llegaba el sobrante. Y evita el problema económico que supone mover ropa ya triada, siendo una acción deficitaria dentro del proceso.

El triaje automatizado permite, a su vez, aumentar la reducción de costes. Ya que el volumen de ropa y textil tratado es mucho mayor en un menor tiempo.

La clasificación más eficiente y de mayor tonelaje de las Plantas Integrales permite la exportación directa y controlada, por parte de Cáritas, para la reutilización o reciclaje a proyectos internacionales o proveedores propios.

Mantiene y no deslocaliza el empleo local, a través de las redes de contenedores de recogida, mejorando y ampliando las redes locales de tiendas, mejorando la logística en los almacenes locales, generando puestos de trabajo adaptados al mercado laboral frente a los del triaje de difícil reconocimiento en el mercado laboral.

Junto a ello, era imprescindible reforzar la red de tiendas de cara a facilitar la entrega social y fomentar el consumo responsable entre la ciudadanía. De esta manera, es necesario apostar por una red de tiendas que paulatinamente vayan unificando estilos, marcas, comunicación y marketing.

Este es un proceso delicado que habrá que cuidar, ya que muchos de los territorios cuentan con marcas conocidas e implantadas fuertemente, pero por el que todas Cáritas Diocesanas han apostado decididamente.

5. CONCLUSIONES

La reflexión a la que nos conduce la experiencia del Proyecto Textil Común de Cáritas es que las entidades sociales somos pioneras en la creación de actividad económica en sectores donde no la había o era difícil que la hubiera. Son sectores donde normalmente no había actividad económica y con escasa regulación. Por otro lado, estos sectores generan actividades muy favorables para la inserción socio-laboral de personas en situación de exclusión social.

Casualmente, cuando estos sectores comienzan a regularse normativamente, empiezan a ser rentables y esto hace que sean sensiblemente atractivos a las empresas lucrativas. Ello provoca un paulatino desplazamiento de las entidades no lucrativas de estos sectores o cuando menos provoca una disminución de su impacto, reduciéndolo a espacios poco significativos.

Por ello, hay dos tipos de acciones que el sector no lucrativo debería desarrollar, uno previo, en el momento del desarrollo del marco legislativo del sector y otro, interno, como propio desarrollo de los proyectos.

En el momento previo, debería ejercerse una acción de influencia en la definición del marco normativo del sector, por el cual se reconociese dicho sector como una actividad proclive para desarrollar procesos de inserción laboral para colectivos de exclusión social, que permitiese posteriormente establecer fácilmente cuotas de mercado o similares. Ello por supuesto unido y fortalecido por la normativa ya existente para empresas de inserción o centros especiales de empleo.

Y por otro lado, el otro tipo de acción que se debiera desarrollar implica, en este caso, a las propias actividades del sector no lucrativo, siendo exigentes y, en todo momento, buscar al máximo las potencialidades de los proyectos, siendo competitivos en términos empresariales, desarrollando la mayor eficiencia y productividad posible. Por supuesto teniendo en cuenta los límites que condicionan nuestras actividades económicas como protegidas que son.

Estas actividades, aunque sean actividades económicas, precisamente por tener unos objetivos sociales, no deben nunca perder la finalidad para la que se han puesto en marcha. Su norte, siempre, ha de ser cubrir la necesidad social para la que se han creado.

Los proyectos de economía social siempre deben estar en constante diálogo con la realidad social, adaptándose y recreándose en función de los cambios sociales y económicos que puedan afectar en cada momento al sector de la actividad.

Y por último, cabe señalar que una de las fortalezas fundamentales, para poder afrontar las posibles adaptaciones a estos cambios, es el trabajo en red, la puesta en común de recursos y conocimientos, para construir una nueva realidad que permita afrontar los nuevos retos y la transformación con éxito.

Las Cooperativas de Trabajo de Iniciativa Social

Paloma Arroyo

Directora de la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado COCETA

confederacion@coceta.coop

1. INTRODUCCIÓN

A medida que en Europa va surgiendo el denominado Estado liberal y se produce la introducción del capitalismo industrial, se va consolidando el concepto de asistencia social y **se establece el inicio de la preocupación de los poderes públicos por la acción social.**

El panorama presenta una acción **benéfico-asistencial** que da respuesta a necesidades de tipo material de primera necesidad. Esta actuación **no intenta mejorar la situación de amplios sectores marginados, ni cambiar estructuras para que abandonen su marginación.** Se trata de una ayuda puntual, que se presta en un momento concreto y, que no tiene efectos duraderos en el tiempo. En el fondo subyace, que en la sociedad es algo *"natural"* la existencia de desigualdades sociales; tienen que existir ricos y pobres, de tal manera que tan sólo se pensaba en hacer más llevadera su vida, en un momento determinado.

Se pretende, en definitiva, mantener a las masas de pobres en un nivel mínimo de subsistencia que permita su utilización como mano de obra y que preserve a la Sociedad y al Estado de los elementos no deseables.

El desarrollo industrial de la segunda mitad del XIX provoca un agravamiento de la marginación, sobre todo en los cinturones de las

grandes ciudades, producto de una industrialización vertiginosa y de una inmigración masiva sin la más mínima planificación. Se produce un crecimiento incontrolado de las urbes, que se rodean de grandes cinturones de miseria. Se puede considerar la intervención social en este periodo como **filantrópico-asistencial**. El protagonista de la acción pasa a ser la potente burguesía que, cada vez, crece más en las grandes ciudades a consecuencia del desarrollo industrial.

Gradualmente, se va produciendo un cambio cualitativo importante, poco a poco van surgiendo los denominados **valores de solidaridad**. Esto propicia un cambio significativo en las diferentes formas de acción, como manifiesta Peces Barba,¹ *“La caridad producía beneficencia y la solidaridad produce servicios sociales”*

Este cambio de la caridad a la solidaridad, de la beneficencia a los servicios sociales es fundamental en la evolución histórica de la atención a los ciudadanos.

Además de los sistemas públicos, la **iniciativa social** del movimiento obrero, genera una forma propia de protección social para los trabajadores, basada en el principio de previsión social frente a los riesgos de enfermedad, paro, invalidez, etc. Surgen así los seguros sociales, y con ellos, posteriormente, el Sistema de Seguridad Social. Así la Seguridad Social de tipo contributivo se sitúa en paralelo a la beneficencia.

Así, encontramos, por un lado, a los pobres y marginados atendidos por la beneficencia y, por otro, a los trabajadores protegidos por la seguridad social.

El tránsito de una seguridad social para los trabajadores, a una seguridad social para todos los ciudadanos se configura como la consolidación del Estado de Bienestar.

Los derechos de seguridad social, es decir, las pensiones, la sanidad, el desempleo, junto a los servicios sociales, el derecho a la educación, la cultura y otros servicios públicos aplicados horizontalmente al conjunto de los ciudadanos y no sólo a los trabajadores, definirán **la política de bienestar social como sello de identidad de las democracias europeas más avanzadas**.

Los fundamentos del Estado de Bienestar son relativamente sencillos, por un lado se produce un reconocimiento de que cada miembro de la comunidad debe tener un mínimo nivel de vida y para ello se responsabiliza de una serie de servicios (educación, vivienda, servicios sociales, seguridad social, etc.); por otro, se compromete a mantener una estabilidad económica, tratando de controlar los ciclos de crisis de la economía mediante su intervención a través de programas públicos. Finalmente se compromete al pleno empleo como uno de sus principales aspectos (Mishra, 1989)².

¹ Peces Barba (1991- PECES BARBA: “Humanitarismo y Solidaridad Social”, en <<Las entidades no lucrativas de carácter social y humanitario>>. Colección Solidaridad Nº1. Fundación ONCE. Madrid 1991.

² MISHRA, R: “El Estado de Bienestar después de la crisis: los años ochenta y más allá” en <<Crisis y futuro del Estado de Bienestar>> Alianza, Madrid 1989.

De esta manera, se considera que todos los ciudadanos tienen los mismos derechos a lograr unas determinadas cotas de bienestar, por ello, cuando existen colectivos que no pueden acceder a esas cotas, se ponen en marcha mecanismos correctores que tratan de solucionar esta situación; interviniendo para modificar el medio social y mejorar las condiciones de vida que resultan negativas o perjudiciales para determinados grupos humanos.

En este estadio es en el que se enmarca la Iniciativa Social, que, dependiendo de los autores y de su diferente objeto de estudio, encontramos que viene a denominar al: tercer sector³, tercer sistema, tercera dimensión, sector independiente, **economía social**, organizaciones no gubernamentales, organizaciones no lucrativas, sector caritativo, sector intermedio, sector voluntario, sociedad civil. Existiendo, además, las más variadas definiciones, que pueden llegar a tener diferencias significativas, en función del tipo de organizaciones que la configuran.

La mayoría de autores afirman que la iniciativa social hace frente a las lagunas que el mercado presenta así como a sus efectos no deseados, que vienen a obstaculizar una asignación equilibrada de recursos.

En lo que respecta a España, se puede decir, que es a partir de promulgación de la Constitución Española de 1978, cuando se produce el desarrollo de los denominados Servicios Sociales, que bajo un concepto más amplio, comienzan a difundirse en el campo de la Iniciativa Social. Así a los servicios sociales, se les puede aplicar la misma valoración que se aplica al desarrollo del Estado del Bienestar, en su conjunto.

Para algunas corrientes doctrinales el Estado produce **bienes públicos**, el Mercado **bienes privados** y el tercer sector **bienes relacionales colectivos**⁴, siendo una economía del compartir (Donati, 1997)⁵.

Las estructuras del bienestar, a la vez que se crean, se recortan. En los años 80 las necesidades de contención del déficit público para alcanzar la convergencia nominal con Europa, conviven, de forma contradictoria, con las necesidades de consolidar redes de protección social básicas para alcanzar la convergencia real. Para dar respuesta a las necesidades sociales que se estaban planteando, las entidades sociales, muchas de ellas formadas por los propios afectados o sus familiares, tuvieron que desarrollar iniciativas novedosas antes de que el estado asumiera su responsabilidad en esas áreas. El retraso por parte de la administración pública en asumir la cobertura de las crecientes y novedosas necesidades sociales que iban surgiendo, ha influido en el actual protagonismo de las entidades no públicas (privadas con o sin ánimo de lucro).

Cuando en la segunda mitad de los años ochenta, se desarrollaron las leyes de servicios sociales autonómicas, no pudieron eludir reconocer el papel que las entidades no públicas

³ El término tercer sector fue introducido por Etzioni en 1973 para definir un espacio diferente al de las empresas y al de la administración.

⁴ Donati considera *bien relacional* a aquel que solamente puede ser producido y disfrutado conjuntamente por aquellos que son los mismos productores y usuarios a través de las relaciones que conectan a los sujetos participantes.

⁵ DONATI, PIER PAOLO: "La crisis del Estado Social y la emergencia del tercer sector: hacia una nueva configuración relacional". En Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, nº 5, Madrid 1997

tenían en la prestación de los servicios sociales; de esta manera las diferentes leyes establecieron formas de colaboración entre administración y entidades privadas y sociales.

Es el momento de reivindicar el papel de la sociedad civil, de la **iniciativa social** como una forma adecuada y válida de las sociedades para contribuir a la mejora del bienestar. Es un medio para situar en primer lugar los valores de solidaridad, de considerar a la persona como objetivo de la acción y como mecanismo de control del Estado y del Mercado por parte de los ciudadanos.

Para Elena Vázquez (Vázquez, 1991)⁶ es importante la implicación del movimiento asociativo en la articulación de la política social por “... la **diversidad** que introduce, por la **capacidad de innovación**, de detectar nuevas necesidades, por el potencial de **implicar a los ciudadanos** y de ser cauce de **participación de los usuarios**, por la tendencia a la **desburocratización y humanización** que imprime en los servicios las mejoras que pueda aportar en una mejor **relación coste-eficacia**”⁷.

Es precisamente esta última referencia, realizada por Elena Vázquez, en la que una parte importante de los estamentos públicos han basado su decisión de “trasladar” a la Iniciativa Social actuaciones de carácter social, precisas para el mantenimiento del Estado del Bienestar y, por tanto, para dar respuesta a las reivindicaciones de su ciudadanía.

Por ello, desde COCETA presentamos **un sector de la iniciativa social con un marcado carácter empresarial, en el que la persona es la protagonista** y que cumple con las características de las entidades de la iniciativa social, este sector es el formado por las **Cooperativas de Trabajo de Iniciativa Social**.

2. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO DE INICIATIVA SOCIAL EN ESPAÑA

En España, las cooperativas de trabajo⁸ de iniciativa social vienen desarrollando las diferentes actividades incluidas en el campo de aplicación de la Iniciativa Social, antes, incluso, de que fueran objeto de regulación en la legislación cooperativa, estatal y autonómica.

En búsqueda de una definición de lo que es una Cooperativa de Trabajo de Iniciativa Social podemos reseñar la efectuada por la profesora Díaz de la Rosa⁹

⁶ VAZQUEZ, ELENA: “Notas sobre el futuro desarrollo de la política social en España”, en <<Programa Madrileño de Integración>>. Tomo I. Comunidad de Madrid 1991.

⁷ Las negrillas son de la autora.

⁸ Una cooperativa de trabajo es la que tiene por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a través de la organización común de la producción de bienes o servicios para terceros.

⁹ Las cooperativas de iniciativa social. Angélica Díaz de la Rosa. *Investigadora del área de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad de Coruña. AFDUDC, 10, 2006, 201-210*

“Podemos decir que las cooperativas de iniciativa social procuran el bienestar de los ciudadanos que sufran algún tipo de exclusión social o laboral mediante su inserción laboral –reincorporando a esos individuos a la sociedad a través del trabajo, o garantizando la igualdad de todos los individuos cubriendo sus necesidades básicas sin que se produzca ningún tipo de marginación. Se trata, pues, de satisfacer necesidades sociales.”

La base jurídica de las cooperativas, se encuentra en la Constitución de 1978. La Carta Magna recoge que las Comunidades Autónomas tienen competencia legislativa en materia cooperativa. Así desde 1978, se han promulgado legislaciones cooperativas en la práctica totalidad de las Comunidades Autónomas e incluso, algunas legislaciones cooperativas autonómicas han sido modificadas en más de una ocasión.

Las diferentes legislaciones han ido otorgando status legal a la ya existente realidad de las cooperativas de iniciativa social. Ahora bien, no todas las legislaciones denominan como “iniciativa social” las mismas actuaciones e, incluso, en todas ellas no se recoge el mismo objeto social.

Así, para la Ley 27/1999 de Cooperativas¹⁰

Serán calificadas como de iniciativa social aquellas cooperativas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado.

En algunas legislaciones autonómicas esta denominación varía, así en la ley de Andalucía, se denomina como “cooperativas socio sanitarias”, denominación más acorde con el campo de aplicación de la Ley de la Dependencia.

En cuanto al número de cooperativas de trabajo de iniciativa social existentes, hemos de basarnos, por un lado en los Registros oficiales tanto de la administración central como de las autonómicas, así como de los datos consignados en las organizaciones/federaciones territoriales de cooperativas de trabajo que conforman COCETA. Así para dar una estimación tenemos en cuenta las que realizan las actividades inmersas en los servicios de atención a las personas, que en su gran mayoría se encuentran incluidos en la Ley de la Dependencia. Asimismo para los datos de los registros oficiales se ha considerado el sector económico de actividad, dentro del CNAE en la sección “Q”, si bien dentro de dicha sección, se incluyen actividades que no forman parte de las relativas a la Iniciativa Social, propiamente dicha, como son las inherentes a las Actividades Sanitarias, habiéndose computado tan sólo las de Servicios Sociales. A efectos informativos se desglosa, anualmente, desde el inicio del siglo XXI, el número total de Cooperativa de Trabajo incluidas en la citada sección

¹⁰ Artículo 106, apartado 1 de la Ley 27/1999 de 16 de julio de Cooperativas. BOE 17-07-1999

Tabla 1

Sección Q CAM	Nº Coop
Año 2000	459
Año 2001	489
Año 2002	545
Año 2003	565
Año 2004	571
Año 2005	578
Año 2006	587
Año 2007	599
Año 2008	604
Año 2009	566
Año 2013	600
Año 2014	621
Año 2015	624

Fuente: Datos MEYSS a 31-12-2015

En base a estos datos se infiere que el Sector de las Cooperativas de trabajo de iniciativa social se encuentra en un proceso de recuperación, no obstante la crisis económica experimentada en los últimos años, que ha supuesto una disminución de las partidas presupuestarias de la administración central, que en muchos casos han debido de ser asumidos desde las administraciones autonómicas y en un mayor volumen por las administraciones locales, “recortes” que han supuesto una minoración en un buen número de los **servicios a las personas** que venían realizándose. Un sector que, al igual que en el resto de cooperativas de trabajo, se configura con un empleo estable, con una participación de un 79% de mujeres y más de 16.000 personas empleadas a finales de 2015,

Estamos, pues, ante un Sector que ha sabido mantenerse y crecer, de forma paulatina y constante, debido, en parte, al impulso de las administraciones e instituciones públicas, que en muchos casos, supone la generación de los propios proyectos empresariales cooperativos. Por ello, es importante trabajar y difundir cerca de las administraciones los valores de las cooperativas de trabajo. Cuando se alude a las administraciones e instituciones públicas, se trata, en un amplio número de casos, de la información facilitada desde los propios ayuntamientos, a través de sus servicios de orientación y, en su caso, desde los servicios de empleo público autonómico. Impulso y difusión que se realiza por el conocimiento del buen hacer económico social que representa la **cooperativa de trabajo**; de tal forma, que en los ayuntamientos en los que ya existen cooperativas de trabajo, prestando servicios de atención a

las personas u otros servicios comunitarios, es el propio ayuntamiento el que se convierte en dinamizador de estas iniciativas emprendedoras.

Hemos de tener también claro, que cuando se trata de cooperativas de trabajo de iniciativa social, su configuración jurídica es precisamente la de **cooperativa de trabajo**, y, así se encuentran registradas en el registro autonómico o estatal, correspondiente; y, junto a esta configuración existe la posibilidad de que, conforme al sistema legal español, puedan tener la consideración legal de: centro especial de empleo, empresa de inserción, entidad de utilidad pública, etc. Así, prácticamente el 80% de las cooperativas tienen la consideración legal de **Cooperativa de interés / iniciativa / bienestar / integración / servicio social**¹¹, existiendo más de un 12% que son centros especiales de empleo o empresas de inserción, así como una amplia mayoría que tienen reconocido su estatus de “entidad sin ánimo de lucro”.

Su actividad productiva o sectorial se centra, en una gran mayoría de los casos en la realización de más de una línea de actuación en el campo de atención a las personas, así: ayuda a domicilio, residencias para personas mayores y como tercera, gran línea de actuación, los centros de día y/o noche. Siendo las personas usuarias de esta actividad productiva, en una gran mayoría, las personas de la tercera edad, experimentando un mayor crecimiento en la atención a menores, así como a personas con discapacidad psíquica, física, y, colectivos de inmigrantes, ex toxicómanos, ex presidiarios.

Debiendo tener presente que estamos ante un sector empresarial relativamente joven, considerando que el reconocimiento que en España se ha realizado a la atención a las personas desde una perspectiva empresarial proviene de la promulgación de la Constitución. Casi el 40% de las cooperativas se ha creado después de 1995, sin que se haya llegado a generar un “envejecimiento” empresarial, ya que una gran parte de las cooperativas de mayor dimensión en la “ayuda a domicilio” han sido absorbidas por las empresas que resultaron adjudicatarias del servicio, en muchos casos al presentar un “precio” del servicio que, una normativa más “preocupada” por el menor precio que por la calidad del servicio prestado ha venido propiciando. Prácticamente las entidades competidoras de las Cooperativas de trabajo de iniciativa social, son las Fundaciones- provenientes de las grandes empresas mercantiles, corporaciones, etc.-, así como las empresas privadas convencionales, y, ya, en menor medida, otras entidades sin ánimo de lucro.

Habiendo llegado a un tema de gran importancia para las Cooperativas de trabajo de iniciativa social, que es el relativo a cómo se vinculan con las administraciones públicas, qué fórmula jurídica se utiliza dentro de la Contratación Pública, siendo mayoría el acceso por la vía del concurso, el convenio en menor medida, en tanto que la adjudicación directa es minoritaria y la subasta, prácticamente desconocida. Habiendo analizado que las limitaciones que las Cooperativas consideran que tienen, per se, a la hora de concursar o conveniar, viene dada por una carencia de dimensión empresarial suficiente para optar al servicio, al

¹¹ Estas son las denominaciones con las que las diferentes legislaciones cooperativas (estatal y autonómicas) recogen como Iniciativa Social.

valorarse la oferta económica más que las condiciones de prestación del servicio; limitación en buena parte generada por la existencia de criterios desfavorables en los concursos - tan sólo cuenta el criterio económico así como las escasas dotaciones económicas, que hacen prácticamente inviable la realización del servicio con unos mínimos niveles de calidad - y la falta de cláusulas sociales en los pliegos de contratación.

¡Es preciso remover estos obstáculos y ahora tenemos la ocasión de hacerlo!.

Respecto de las Cláusulas Sociales la **Inclusión de aspectos sociales en los contratos públicos, que repercutan en la calidad del empleo, discapacidad, igualdad entre mujeres y hombres, comercio justo, medioambiente, o inserción sociolaboral entre otras, puede ser una realidad**, citando lo indicado en el Dictamen del Comité de las Regiones sobre el tema "La modernización de la política de contratación pública de la UE: Hacia un mercado europeo de la contratación pública más eficiente" que se refiere a la inclusión de cláusulas de índole social como medio para contribuir al logro de los objetivos de la Estrategia 2020.

Asimismo, en 2014 el Parlamento Europeo aprobó nuevas Directivas referidas a la Contratación Pública, siendo la de mayor interés para las Cooperativas la 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y que deroga la Directiva 2004/18/CE.

Esta nueva Directiva se encuentra en proceso de transposición a nuestro ordenamiento, a través de un Anteproyecto de Ley que no recoge los contenidos concretos que la Directiva 2014/24/UE contempla para las cooperativas.

Por ello, desde COCETA, desde el Cooperativismo de trabajo, recordando los Considerandos que establece la Directiva 2014/24/UE números:

(14) Procede aclarar que el concepto de «operador económico» debe interpretarse en un sentido amplio a fin de que incluya a cualquier persona o entidad que ofrezca la ejecución de obras, el suministro de productos o la prestación de servicios en el mercado, independientemente de la forma jurídica que haya escogido para operar en él. Por consiguiente, las empresas, las sucursales, las filiales, las asociaciones, las **sociedades cooperativas**, las sociedades anónimas, las universidades, públicas y privadas, y otras formas de entidades distintas de las personas físicas deben estar todas ellas incluidas en el concepto de operador económico, sean o no «personas jurídicas» en todas las circunstancias.

(118) Para garantizar la continuidad de los servicios públicos, la **presente Directiva debe permitir que la participación en procedimientos de licitación de determinados servicios en el ámbito de los servicios sanitarios, sociales y culturales se reserve a organizaciones que son propiedad de su personal o en las que el personal participe activamente en la dirección, y a organizaciones existentes tales como cooperativas que participen en la prestación de dichos servicios a los usuarios finales**. El ámbito de la presente disposición debe limitarse exclusivamente a determinados servicios sanitarios y sociales y otros servicios conexos, determinados servicios educativos y de formación,

bibliotecas, archivos, museos y otros servicios culturales, servicios deportivos y servicios a hogares particulares, y no pretende que queden sujetas a ella ninguna de las demás exclusiones previstas en la presente Directiva. Dichos servicios deben estar sujetos únicamente al régimen simplificado.

Reclamamos la inclusión en el Anteproyecto de Ley, de la redacción del artículo 77 denominado *Contratos reservados para determinados servicios*, cuyo contenido literal establece:

Contratos reservados para determinados servicios.

1. Los Estados miembros podrán disponer que los poderes adjudicadores estén facultados para reservar a determinadas organizaciones el derecho de participación en procedimientos de adjudicación de contratos públicos exclusivamente en el caso de los servicios sociales, culturales y de salud que se contemplan en el artículo 74 y que lleven los códigos CPV 75121000-0, 75122000-7, 75123000-4, 79622000-0, 79624000-4, 79625000-1, 80110000-8, 80300000-7, 80420000-4, 80430000-7, 80511000-9, 80520000-5, 80590000-6, desde 85000000-9 hasta 85323000-9, 92500000-6, 92600000-7, 98133000-4 y 98133110-8.

2. Las organizaciones a que se refiere el apartado 1 deberán cumplir todas las condiciones siguientes:

a) que su objetivo sea la realización de una misión de servicio público vinculada a la prestación de los servicios contemplados en el apartado 1;

b) que los beneficios se reinviertan con el fin de alcanzar el objetivo de la organización; en caso de que se distribuyan o redistribuyan beneficios, la distribución o redistribución deberá basarse en consideraciones de participación;

c) que las estructuras de dirección o propiedad de la organización que ejecute el contrato se basen en la propiedad de los empleados o en principios de participación o exijan la participación activa de los empleados, los usuarios o las partes interesadas, y

d) que el poder adjudicador de que se trate no haya adjudicado a la organización un contrato para los servicios en cuestión con arreglo al presente artículo en los tres años precedentes.

3. La duración máxima del contrato no excederá de tres años.

4. En la convocatoria de licitación se hará referencia al presente artículo.

5. No obstante lo dispuesto en el artículo 92, la Comisión evaluará los efectos de la aplicación del presente artículo y presentará un informe al respecto al Parlamento Europeo y al Consejo a más tardar el 18 de abril de 2019.

Y reflejamos este redactado porque ha sido totalmente obviado del Anteproyecto de Ley, ya en tramitación en el Congreso de los Diputados, y consideramos que no incluirlo, vía enmienda, **discriminaría** a una de las figuras de la Economía Social, como son **las Cooperativas de trabajo**, entidades que precisamente cumplen con los requisitos establecidos en

la normativa comunitaria.

- a) Las Cooperativas de trabajo de iniciativa social garantizan:
- b) Personal indefinido prestador directo del servicio. En las cooperativas los socios prestan el trabajo.
- c) Participación del personal en la toma de decisiones relativa a la ejecución del contrato. En las cooperativas de trabajo los socios trabajadores toman las decisiones.
- d) Retorno social local. Las cooperativas tienen fondos propios irrepartibles.
- e) Volumen de personas sensibilizadas con valores y derecho sociales. En las cooperativas existen esos valores intrínsecos en sus principios legales.
- f) Primacía de la persona y misión por encima del lucro de la política de la organización. Principio fundamental de las cooperativas de trabajo. Prima la persona sobre el capital.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- RODRIGUEZ CASTEDO, Angel. JIMÉNEZ LARA, Antonio. La atención a la dependencia y el empleo. Potencial de creación de empleo y otros efectos económicos de la Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia. Documento de trabajo 159/2000. Fundación Alternativas. ISBN: 978-84-92957-12-5. Depósito Legal: M-14144-2010.
- DIZ Y MENÉNDEZ, Dolores. FERNÁNDEZ MORENO, Marta. RUIZ CAÑETE, Olga. Dependencia y Costes Socio Sanitarios. Proyecto de colaboración. Universidad Autónoma de Madrid – Fundación Edad & Vida. Pamplona. Mayo 2009.
- CIRIZA ARISTEGUI, Luis. Purroy Irurzun, Elízabeth. La colaboración de las entidades de iniciativa social en la prestación de servicios sociales: Análisis comparado de las Leyes de Servicios Sociales.
- DÍAZ DE LA ROSA, Angélica. Las cooperativas de iniciativa social. AFDUDC, 10, 2006, 201-210.

PÁGINAS WEB

<http://www.meys.es>

Provisión de servicios básicos en la base de la pirámide a través de empresas sociales: el caso de la Fundación Acciona Microenergía

Ramón Fisac García

Analista en sostenibilidad, ACCIONA

ramon.fisac@upm.es

Julio Eisman Valdés

Director gerente, Fundación ACCIONA Microenergía

José Gabriel Martín Fernández

Gerente de proyectos, Fundación ACCIONA Microenergía

Ana Moreno Romero

Profesora de la ETSII Industriales, Universidad Politécnica de Madrid

El acceso universal a fuentes modernas de energía es uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo, especialmente en zonas rurales aisladas de todo el mundo. En los últimos años, se han abordado proyectos de electrificación rural mediante la empresa social, como modelo de organización flexible y potente que ofrece soluciones adaptadas, asegurando la sostenibilidad económica de los proyectos. Este artículo describe el caso de la Fundación ACCIONA Microenergía, que desde 2009 ha generado modelos que permiten la provisión de servicio eléctrico en entornos complejos y con características diferentes. La Fundación da servicio a más de 46.000 familias en las regiones de Cajamarca (Perú) y Oaxaca (México) y está desarrollando en la actualidad una tercera actuación en la región de la Amazonía peruana.

1. INTRODUCCIÓN

En el campo del desarrollo humano, uno de los mayores desafíos es la búsqueda de modelos innovadores y viables, para proporcionar acceso a servicios básicos (como el agua, la energía, la sanidad) en la base de la pirámide donde las soluciones convencionales no son viables.

Alrededor del 16% de la población mundial, 1,2 billones de personas, no tienen acceso a la electricidad y unos 2,7 billones no tienen acceso a cocinas mejoradas para evitar combustiones dañinas (IEA, 2016). Según el Banco Interamericano de Desarrollo (Yépez et al., 2016), en la región latinoamericana más de 26 millones de personas aún no tienen acceso a electricidad y unos 87 millones de personas todavía dependen de combustibles tradicionales, principalmente biomasa y queroseno para necesidades como iluminación, calefacción o cocina.

El acceso universal a fuentes modernas de energía es uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo. En 2015, las Naciones Unidas respaldaron este objetivo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), cuyo séptimo objetivo es *“garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos”* (Naciones Unidas, 2016).

En particular este objetivo es complicado en zonas rurales aisladas, entendidas como aquellas que no disponen de conexión a una red eléctrica debido a que su localización geográfica la hace económica o técnicamente inviable. Estas áreas están caracterizadas normalmente por la falta de infraestructura, la dispersión de la demanda, las bajas tasas de consumo, el difícil acceso a los usuarios y un bajo grado de presencia del Estado. En consecuencia, estas comunidades sufren una exclusión que se manifiesta en pobreza, y genera en algunos casos que las personas vivan bajo el umbral de pobreza extrema.

Los proyectos de electrificación rural basados en energías renovables han sido implementados en todas las regiones del mundo con diferentes tecnologías, enfoques organizativos y apoyos institucionales. Muchos de ellos, basados en sistemas fotovoltaicos, han sobrevivido solamente cortos periodos de tiempo porque su modelo de gestión y servicio no era sostenible. Algunas características de enfoques pasados se han probado insostenibles por diversos factores:

- Un proceso de diseño del proyecto “de arriba abajo” que no tiene en cuenta las necesidades de los consumidores.
- Descuido de aspectos organizativos y de gestión, en favor de los aspectos tecnológicos.
- Un enfoque asistencial (gratuito para los usuarios) que no genera una responsabilidad de uso en los usuarios.
- En los modelos de pago por uso, ausencia de soluciones económicamente asequibles para los usuarios.

Hay una clara ausencia de modelos que garanticen la sostenibilidad de la actuación (en las dimensiones económica, social y medioambiental) en diferentes contextos (Wilson et al., 2012). Sin embargo, en los últimos años, los proyectos de electrificación rural han sido abordados mediante enfoques alternativos. Entre ellos, en los últimos años se ha empleado la empresa social, que ofrece un enfoque basado en el mercado para conseguir una misión social. Este modelo presenta dos características que abordan las principales dificultades encontradas hasta ahora por los modelos de electrificación: la sostenibilidad económica y la participación de la comunidad en la iniciativa.

Hay muchas aproximaciones al concepto de empresa social, como la tradición europea de economía social (Defourny y Nyssens, 2012), el enfoque de generación de ingresos (Dees 1998; Yunus, 2007) o la empresa social como fuente de innovación social (Bornstein, 2004, Ashoka, 2016). Para el análisis de la Fundación ACCIONA Microenergía, consideramos el concepto de empresa social propuesto por la Comisión Europea (2001), ya que combina los tres enfoques anteriores:

“La empresa social es un operador de la economía social cuyo principal objetivo es tener un impacto social en preferencia a la generación de beneficios para los propietarios o los grupos de interés. Opera proveyendo de productos y servicios al mercado de una manera emprendedora e innovadora y usa sus beneficios principalmente para la consecución de sus objetivos sociales. Está gestionada de una manera abierta y responsable y, en particular, involucra a los empleados, clientes y otros grupos de interés afectados por sus actividades comerciales”.

2. LA FUNDACIÓN

A finales de 2008 ACCIONA constituyó su fundación corporativa, ACCIONA Microenergía, con el fin de facilitar acceso a servicios básicos: energía, agua y otras infraestructuras, a aquellas personas sin expectativa de acceso mediante los sistemas convencionales.

El liderazgo de ACCIONA en energías renovables, permitió usar esta tecnología como la más idónea para suministrar electricidad en aquellas viviendas donde no fuera posible hacerlo mediante la extensión de la red eléctrica convencional. La Fundación inició su andadura facilitando acceso al servicio eléctrico básico a las comunidades rurales aisladas (RAI, 2010) de forma sostenible y asequible. El planteamiento clásico basado en desarrollar un proyecto y capacitar a los usuarios para que ellos solos lo operen y mantengan, se ha mostrado insuficiente. La capacidad de respuesta local para analizar y resolver averías o para seleccionar nuevos elementos sustitutorios es muy limitada. El nuevo planteamiento se basa en dar un servicio especializado, más acorde con los objetivos de una empresa que tiende a perdurar. Por ello, la Fundación ACCIONA Microenergía crea organizaciones locales, verdaderas empresas sociales, en cada país donde interviene, con el fin de garantizar el servicio eléctrico a sus usuarios a lo largo del tiempo.

Hacer posible el acceso eléctrico en lugares remotos, con casas dispersas en lugar de núcleos poblacionales concentrados, con infraestructuras viarias deficientes o inexistentes y con ausencia de otros servicios o productos básicos y complementarios, requiere de modelos innovadores de provisión del servicio que combinen tecnologías avanzadas y alta participación de la comunidad local. La experiencia de la Fundación demuestra que no existe un modelo único de provisión del servicio eléctrico a comunidades rurales aisladas. Así, en cada caso de intervención se diseña el modelo más adecuado incorporando los avances tecnológicos pero también la compatibilidad con las condiciones económicas, ambientales, sociales y regulatorias, que constituyen su ecosistema particular.

El principal rol de la Fundación es diseñar, hacer seguimiento, evaluar y mejorar los modelos adecuados de provisión de servicio para cada caso específico de intervención. Para ello es fundamental observar la evolución tecnológica y las experiencias existentes a nivel global, y promover las mejoras en las organizaciones locales, así como gestionar las experiencias y el conocimiento generado en cada organización local. Éstas tienen un papel fundamental en la implantación e integración local del modelo, la interlocución con los actores locales y en la propuesta, análisis e implementación de mejoras.

La Fundación aporta la visión global del problema de acceso universal a la energía, objetivo 7 de la Agenda 2030 de Naciones Unidas (2016), gestionando la estrategia conjunta, las relaciones con los socios, suministradores y co-financiadores supranacionales. Resulta imposible entender cada una de las organizaciones que pivotan en torno de la Fundación, sin entender la interacción de todas ellas orquestada desde la Fundación ACCIONA Microenergía.

3. LUZ EN CASA CAJAMARCA: ELECTRIFICACIÓN COMO SERVICIO ASEQUIBLE

Perú tiene una población de más de 30 millones de habitantes, de los cuales el 25,8% se sitúa bajo la línea de pobreza (Egido et al., 2014). El Departamento de Cajamarca, con un millón y medio de habitantes, es el más pobre de Perú, donde el 52,5% de la población vive en situación de pobreza y en el que la tasa de electrificación rural se sitúa alrededor del 69%.

ACCIONA Microenergía Perú (AMP) se creó en 2009 como una asociación sin fines de lucro, para incrementar la accesibilidad a la energía y al agua en las poblaciones rurales sin expectativa de cobertura por la red nacional en los próximos años. El programa "Luz en Casa" suministra energía eléctrica mediante Sistemas Fotovoltaicos Domiciliarios (SFD) de 60-80 Wp orientados a mejorar las condiciones de vida y el confort en el hogar. AMP se encarga de la instalación, operación, mantenimiento y gestión de las instalaciones. Los SFD permiten iluminar la vivienda mediante tres focos de bajo consumo y alimentar aparatos de consumo reducido (como teléfono móvil y TV o radio) durante al menos cuatro horas al día. Por tanto, fomenta el estudio de los niños, la comunicación o actividades como la lectura, costura o la cocina durante las horas sin luz solar.

AMP ha adoptado un enfoque de pago por servicio, una práctica que no siempre está presente en los programas de electrificación rural en zonas aisladas. Los usuarios pagan aproximadamente el 20% de la tarifa regulada y el resto se recibe del Fondo de Compensación Social Eléctrica (FOSE) que aplica a todos los usuarios del sector eléctrico peruano.

El éxito del programa es consecuencia de la implicación de diferentes actores: administración pública, poder legislativo y regulatorio, proveedores y usuarios.

- Por un lado, el regulador peruano definió, en 2010, la tarifa fotovoltaica para sistemas aislados y su inclusión en el Fondo de Compensación Social Eléctrica (FOSE) que permite que hasta el 80% de la tarifa regulada de los consumidores de menores ingresos sea abonada por el Fondo alimentado mediante recargo tarifario al resto de consumidores. Esto permite a AMP asumir los costes de la instalación, servicio y mantenimiento y, de ese modo, ofrece a los usuarios una tarifa adaptada a su situación económica.
- El nexo con la comunidad se garantiza de diferentes maneras, siendo los principales elementos de conexión los 85 Comités de Electrificación Fotovoltaica (CEF). Éstos son las principales entidades que conectan a AMP con el usuario final y sirven para organizar a la comunidad local, gestionar los pagos, inspeccionar los sistemas y garantizar la seguridad de las instalaciones.

El modelo de suministro de electricidad implementado desde el inicio de actividades de AMP en 2009, ha ido evolucionando continuamente, incorporando la innovación como aspecto distintivo para mejorar y optimizar su operación. Desde entonces, (i) se han formado técnicos locales en instalación y mantenimiento de SFD, (ii) continuamente se implementan tecnologías de vanguardia para mejorar la operatividad de las instalaciones y de su gestión (Salesforce para la gestión de clientes y equipos, comunicaciones vía SMS...) y (iii) en 2015 se creó una red de microfranquicias locales para mejorar las prestaciones del servicio eléctrico ofrecido y ofrecer dispositivos compatibles con los sistemas fotovoltaicos.

4. LUZ EN CASA OAXACA: ELECTRIFICACIÓN MEDIANTE ALIANZA PÚBLICO-PRIVADA

ACCIONA Microenergía México (AMM) es una empresa social creada en abril de 2012 por la Fundación ACCIONA Microenergía para facilitar el acceso a la energía eléctrica mediante Sistemas Fotovoltaicos Domiciliarios de Tercera Generación (SFD3G) a hogares de poblaciones de menos de 100 habitantes sin acceso a la red eléctrica (Eisman et al., 2011).

El programa Luz en Casa Oaxaca se pretende cubrir las necesidades de iluminación y comunicación de las comunidades más pobres en el Estado de Oaxaca, uno de los estados del país que presenta un menor porcentaje de viviendas con disponibilidad eléctrica (94,7%). Además, Oaxaca es uno de los Estados más complicados del país por su diversidad cultural, lingüística y por su orografía.

Según los datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2010), en 2010 había en Oaxaca 9.500 viviendas (25.000 personas aproximadamente) sin electrificar. En particular, la mayoría de estas personas se concentran en 808 comunidades de menos de 100 habitantes.

El modelo de AMM se basa en una Alianza Público-Privada para el Desarrollo (APPD) en la que varios actores se unen para aportar recursos y capacidades: el Gobierno de Oaxaca y los diferentes municipios oaxaqueños, la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMECID) y ACCIONA.

Una oferta de servicio única y estandarizada es similar a la de Perú aunque incluye mejoras tecnológicas y de uso. Consiste en un equipo de 25W para la iluminación y electrificación básica de viviendas. La tecnología es de última generación con baterías de litio que presentan mejores características que las convencionales (permiten almacenar energía en menor espacio, tienen ciclos de descarga más profundos y eficientes, y no generan metales pesados como residuos). El equipo es muy fácil de instalar y utilizar y la arquitectura permite su fácil desinstalación para el mantenimiento.

En el ámbito económico, los equipos están subvencionados en un 50% por parte del Gobierno de Oaxaca con el fin de asegurar que los sistemas solares sean asequibles a todas las familias que viven en situación de pobreza energética. El equipo cuesta 3.756 pesos en total (USD208), de los cuales el usuario paga el 50%, 1.878 pesos, a través de sus ahorros y el Gobierno de Oaxaca el otro 50%. En el caso en el que un usuario no pueda pagar al contado, existe colaboración con la plataforma de microfinanciación Kiva.

Al igual que sucede en la región de Cajamarca de Perú, la comunidad beneficiaria se organiza a través de los Comités de Electrificación Fotovoltaica (CEF), que permiten a los usuarios y a los miembros de la comunidad involucrarse activamente en el proyecto y hacerse protagonistas de sus actividades. Este órgano de representación hace de nexo con la compañía y sus integrantes son elegidos por la comunidad representando de manera equilibrada a hombres y mujeres.

Adicionalmente, el servicio postventa y el mantenimiento se lleva a cabo principalmente a través de Centros de Atención a Usuarios (CAU), que son oficinas situadas en zonas prioritarias de las acciones del Estado para promover la electrificación rural y en un área de influencia de la microrregión. Los CAU están regentados por funcionarios municipales y desde AMM se fomenta que emprendedores locales se capaciten como técnicos y ofrezcan ese servicio en el futuro.

La Alianza Público-Privada para el Desarrollo es un modelo muy potente para llevar a cabo programas de electrificación rural, ya que permite combinar el conocimiento y experiencia técnica de la empresa privada, y por otra, la capacidad de actuar sobre el terreno de los organismos públicos. Se reúnen recursos de diferentes orígenes, que permiten un cierto nivel de subsidio, dado el bajo poder adquisitivo de la población y, en general, el escaso interés por parte del sector privado.

5. EL PROYECTO DE LA AMAZONÍA: COOPERACIÓN CON NUEVOS ACTORES PARA UN ENTORNO COMPLEJO

En Perú, la zona de selva representa el 60% del territorio y se reparte a lo largo de 11 departamentos, donde más de 400.000 personas no cuentan con acceso al servicio eléctrico convencional ni tienen expectativa de tenerlo en el medio o largo plazo, ya que en estos entornos la extensión de redes eléctricas resulta poco viable técnica y económicamente.

La alta dispersión de viviendas y la complejidad logística de acceso a las comunidades son los principales retos a los que se enfrenta la electrificación de estas comunidades. Como alternativa, pero no como solución, los habitantes de la Amazonía peruana consumen velas, pilas y combustibles fósiles para iluminarse a través de rudimentarios mecheros, exponiéndose a los riesgos que entraña su uso.

Algunas localidades cuentan con el privilegio de disponer de un grupo electrógeno comunitario alimentado por combustibles fósiles subvencionados por la administración local, que en promedio ofrecen entre 2 y 3 horas de electricidad diaria, pero cuyo servicio dista mucho de ser sostenible y de calidad. Este problema no sólo afecta a Perú, sino que toda la Amazonía presenta un problema similar, afectando a 9 países (Brasil, Perú, Bolivia, Colombia, Venezuela, Ecuador, Guyana, Guayana Francesa y Surinam). Se estima que varios millones de personas en toda la región de Amazonía no cuentan con acceso a servicio de electricidad.

La Fundación ACCIONA Microenergía, a través de ACCIONA Microenergía Perú (AMP), ha decidido afrontar el nuevo reto de proveer electricidad a comunidades aisladas a través del Programa Luz en Casa Amazonía. El primer objetivo es diseñar e implementar un innovador modelo de provisión de servicio eléctrico básico (Practical Action, 2016) con fuentes renovables que resulte asequible para los habitantes de la Amazonía peruana y sostenible económicamente de tal forma que se garantice este servicio a largo plazo.

Siguiendo la metodología desarrollada anteriormente en Cajamarca (Perú) y en Oaxaca (México) en los Programas Luz en Casa ya implementados, la ejecución del programa Luz en Casa Amazonía se inició con la puesta en marcha de un proyecto piloto para evaluar la viabilidad técnica de la solución y la aceptabilidad del servicio eléctrico ofrecido por la población local. Superada esta etapa se está procediendo a su escalado con el objetivo de demostrar la viabilidad económica de la solución.

En febrero de 2016 se inició la implementación del Proyecto Piloto Amazonía cuyo objetivo es la electrificación de al menos 50 hogares, concretamente en el distrito Napo, provincia de Maynas (Loreto), a través de un innovador modelo de suministro eléctrico empleando Sistemas Fotovoltaicos Domiciliarios de Tercera Generación (SFD3G). Este proyecto cuenta con la cofinanciación del Fondo Nacional de Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación Tecnológica de Perú (FONDECYT) y se culminará a mediados de 2017. El modelo a implementar, basado en

el pago de una cuota por servicio asequible para los usuarios (importe inferior al gasto en suministros energéticos alternativos) aprovecha el conocimiento adquirido de las experiencias de los Programas Luz en Casa implementados en México y Oaxaca. La experiencia acumulada por la Fundación en el suministro, operación y mantenimiento de más de 7.500 SFD3G en Oaxaca (México), es una garantía sobre el modelo tecnológico a implementar.

Como principal innovación respecto a los sistemas fotovoltaicos domiciliarios suministrados en Oaxaca, los SFD3G contarán con un sistema prepago (*Pay as you go*, "PAYG") que favorezca la explotación de los sistemas y la gestión de cobranza ya que cada usuario, para disfrutar del servicio, deberá introducir periódicamente un código de desbloqueo que se le entregará una vez cancele su cuota mensual o trimestral.

Por último, la sostenibilidad técnica de los equipos la soportarán los Centros de Atención a Usuarios (CAUs), que en un futuro se reconvertirán en microfranquicias "Centro Luz en Casa" (CLC), donde además de realizar la cobranza y generación de códigos de desbloqueo de los SFD3G, se atenderán los equipos averiados en garantía y posteriormente se ofrecerá el servicio de reparación de SFD3G y la venta de equipos compatibles con estos sistemas (TV, radios, tablets, entre otros). Estos CAUs son un actor clave en el modelo de gestión a implementar, donde las propias comunidades beneficiarias asumen un gran protagonismo como usuarios los sistemas, para lo que son capacitados, y a través de la constitución de los Comités de Electrificación Fotovoltaica que asumen funciones tales como recaudación de cuotas, distribución de códigos de desbloqueo e interlocución con AMP y el CAU, entre otras. La ubicación de los CAUs será estratégica con un doble objetivo: asegurar la proximidad a todas las comunidades pero garantizando un mercado suficiente para que micro-emprendedores locales puedan mantener su pequeño negocio (microfranquicia CLC). Para este proyecto piloto se está contando con el apoyo de la Municipalidad Distrital del Napo, aliado clave para el acercamiento a las comunidades, el despliegue logístico y la puesta en marcha del primer CAU.

Los principales desafíos a los que se enfrenta este proyecto radican en la dificultad de acceso a las comunidades y la complejidad logística de suministro y explotación de las instalaciones. La única vía de acceso es fluvial, mediante deslizadores o canoas (peque-peque), incrementándose los tiempos de los desplazamientos y los costes de cualquier intervención. Otro reto del proyecto radica en la gran diversidad étnica de la zona (cuatro grupos: Kichwas, Arabelas, Muruy Huitotos y Los Maijunas u Orejones), con su variedad lingüística y cultural, pero especialmente en su situación socioeconómica: comunidades aisladas y con reducida presencia del estado, rezago social, extrema pobreza y falta de oportunidades para el desarrollo.

Una vez validado el modelo de suministro, AMP pretende extenderlo a otras comunidades del entorno del río Napo, complementando el modelo con la intervención en aquellas localidades con grupos electrógenos diésel transformándolos en micro-redes híbridas fotovoltaicas. De esta forma se busca mejorar la sostenibilidad y calidad del servicio eléctrico de estas poblaciones, eliminando o reduciendo en gran medida el consumo de combustibles fósiles para generación eléctrica en un entorno de alto valor ecológico como es la Amazonía.

Pero el objetivo de Fundación ACCIONA Microenergía no termina aquí, en paralelo a la implementación del proyecto piloto y su escalado a toda la cuenca del río Napo, se trabajará en el diseño de un gran proyecto regional que abarque varios países de la Amazonía. Este proyecto regional exigirá la coordinación con múltiples actores públicos y privados de todos los países involucrados (al menos 3) incluyendo ministerios, entes reguladores, asociaciones y administraciones públicas locales o regionales, operadores de sistemas eléctricos no convencionales (*offgrid*), ONGs y por supuesto a la propia población beneficiaria. El objetivo es diseñar la planificación energética de la zona seleccionada y posteriormente implementar un modelo de suministro de electricidad básico con fuentes renovables adaptado a las particularidades de cada país que permita su réplica y escalado para toda la Amazonía.

6. CONCLUSIONES

Los modelos de provisión de servicio eléctrico implementados por la Fundación han recibido el reconocimiento internacional como iniciativas exitosas en la provisión de energía eléctrica en las zonas y rincones más inaccesibles de Latinoamérica. Un total de 46.000 familias se han visto beneficiadas por los sistemas solares fotovoltaicos y pueden tener acceso a la electricidad.

Diferentes estudios, como el llevado a cabo por FOMIN-BID (2014) o GIZ (2011), han constatado los beneficios de los sistemas fotovoltaicos domiciliarios en sus beneficiarios:

- Reducción del daño a la salud por la inhalación de humos de combustión.
- Reducción del gasto en energía, principalmente en la compra de velas en promedio y en la compra de pilas.
- Dedicación del tiempo a otras actividades con el potencial de generar mayores ingresos o reducir gastos, por ejemplo, la recolección de leña, preparación de comidas o lavado de ropa, entre otras.
- Impacto positivo en niños de edad escolar: más tiempo a hacer tareas escolares que se traduce en más años de escolaridad (primaria) y mayor proporción de niños matriculados (secundaria).
- Mejora de la vida familiar, en aspectos como el cuidado de los niños o la mejora del aseo personal.

La empresa social es un modelo de organización flexible y muy potente que ofrece soluciones adaptadas asegurando la sostenibilidad económica de los proyectos.

De este modo, las tres iniciativas desarrolladas por la Fundación en Perú y Méjico, se llevan a cabo mediante organizaciones acordes con la definición empresa social (Comisión Europea, 2011) ya que:

- (i) Su objetivo es la provisión de un impacto social a largo plazo, como es el acceso a la electricidad

- (ii) Opera proveyendo productos y servicios al mercado, a través de diferentes fórmulas (pago por servicio, compra de equipo subvencionada) y desde el punto de vista de gestión funciona como una empresa orientada a la calidad en la prestación del servicio.
- (iii) Realiza sus operaciones de forma emprendedora e innovadora, adaptando la organización y sus procesos a las realidades en las que opera (clientes, marco regulatorio, colaboración con otros actores).
- (iv) Está gestionada de manera abierta y responsable involucrando a sus grupos de interés a través de diferentes mecanismos (los Comités de Electrificación Fotovoltaica, Alianzas Público-Privada).

El amplio recorrido realizado por Fundación ACCIONA Microenergía ha generado unos modelos de provisión de electricidad que permiten la provisión de servicio eléctrico en entornos complejos y con características diferentes. Tal y como están concebidos, los modelos de provisión de servicios eléctricos son directamente replicables a entornos similares a los de Perú y México .

Suministrar electricidad a 46.000 personas es un primer paso. En el futuro la Fundación se propone aumentar su escala para impactar significativamente sobre las necesidades globales totales estimadas en unos 1.300 millones de personas sin acceso a electricidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASHOKA (2014). Página web de la organización. Consultada el 28 de diciembre de 2016, disponible en: <http://www.ashoka.es>
- BORNSTEIN, David. (2004). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford: Oxford University Press.
- COMISIÓN EUROPEA (2011). "Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation". Comunicación COM(2011) 682 final de la Comisión al Parlamento Europeo, el Consejo y el Comité Económico y Social Europeo de las Regiones, Bruselas.
- DEES, J.G. (1998). "The meaning of social entrepreneurship". Fuqua Business School working paper. Consultado el 28 de diciembre de 2016, disponible en:
https://centers.fuqua.duke.edu/case/knowledge_items/the-meaning-of-social-entrepreneurship/
- DEFOURNY, J., Y NYSSSENS, M. (2012). « The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective". Working paper No. 12/03, EMES European Research Network.
- EISMAN, J., OLIVARES, J., MORENO, A., VERÁSTEGUI, A., MATAIX, C. (2011). "La electrificación con Pequeños Sistemas Fotovoltaicos Domiciliarios (PSFD) ¿Un cambio de Paradigma?". Congreso Internacional sobre Acceso Universal a los Servicios Públicos de Energía, OSINERGMIN, Lima (Perú)
- EGIDO, M.A., STOTT, L., RAMIL, X., Y MATAIX, C. (2014). "Luz en Casa. Access to sustainable energy in rural communities in Peru". Informe técnico para el Multilateral Investment Fund/ Inter-American Development Bank (MIF/IDB). Madrid: Innovation and Technology for Development Centre (itdUPM).
- FOMIN-BID (2014). "Perú. De las velas a la luz eléctrica. El impacto de la electrificación rural". Revista Impact matters, julio. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- GIZ (2011). "Resultados de la encuesta de percepción del beneficio, uso y mantenimiento de las conexiones eléctricas. Conexiones domiciliarias e institucionales". Informe de resultados Puno del Energy, Development and Life Project. Lima: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).
- IEA (2016). *World Energy Outlook 2016*. Paris: International Energy Agency.
- INEGI (2010). Censo de Población y Vivienda del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Ciudad de México. Consultado el 10 de enero de 2017, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv2010/>
- Naciones Unidas (2016). Objetivos y Metas de Desarrollo Sostenible. Página web de Naciones Unidas, consultada el 28 de diciembre, accesible en:

- <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Practical Action (2016). *Poor People's Energy Outlook 2016: National Energy Access Planning from the Bottom Up*, Rugby, UK.
 - <http://policy.practicalaction.org/resources/publications/item/poor-people-s-energy-outlook-2016>
 - RAI (2010). *Tecnologías para el Desarrollo Humano de Comunidades Rurales aisladas*. Real Academia de Ingeniería, Madrid. Accesible en: <http://www.raing.es/es/publicaciones/libros/tecnolog-para-el-desarrollo-humano-de-las-comunidades-rurales-aisladas>
 - WILSON, E., GODFREY, R. Y GARSIDE, B. (2012). "Sustainable energy for all? Linking poor communities to modern energy services". Working paper No. 1. London: International Institute for Environment and Development.
 - YÉPEZ, A., LEVY, A. Y VALENCIA, A. M. (2016). "El Sector Energético: oportunidades y desafíos". Nota técnica número 967, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
 - YUNUS, M. (2007). *Creating a world without poverty. Social business and the future of capitalism*. New York, NY: Public Affairs.

Ejemplos de empresas y de emprendimiento social en España

Miguel Ángel Cabra de Luna

Director de Relaciones Sociales e Internacionales y Planes Estratégicos de Fundación ONCE

Consejero del Comité Económico y Social Europeo (CESE) en representación de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)

mcabradeluna@fundaciononce.es

1. RELACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS SOCIALES Y LA ECONOMÍA SOCIAL

La Comisión Europea publicó en octubre de 2011 su **Comunicación sobre el emprendimiento social**¹. La Comunicación define a la **empresa social como un agente de la economía social** 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 de que se trate en su actividad económica democráticos o participativos u orientados a la justicia social, son reflejo de su misión”*. *“Por «empresa social», la Comisión entiende las empresas:*

1. *para las cuales el objetivo social de interés común es la razón de ser de la acción comercial, que se traduce a menudo en un alto nivel de innovación social;*

¹ COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales. COM(2011) 682 final. 25.10.2011 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0682:FIN:ES:PDF>

2. *cuyos beneficios se reinvierten principalmente en la realización de este objetivo social;*
3. *y cuyo modo de organización o régimen de propiedad, basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social son reflejo de su misión."*

La Comisión reconoce en este documento que existe una gran diversidad de definiciones de "emprendimiento social" y "economía social", pero considera que ambos fenómenos, tal como ella misma los cataloga, coinciden en ser descritos como actividades empresariales que no se dirigen simplemente a generar beneficios a sus propietarios o accionistas, sino a facilitar bienes y servicios tanto a sus miembros como a la comunidad en general.

En todo caso, el planteamiento general que mantiene la Comisión Europea es que las empresas sociales son una parte de la Economía Social², como también ha refrendado el Comité Económico y Social Europeo que señala que "las empresas sociales se crean con un objetivo social y actúan en la economía social"³. Por contra, no todas las empresas de la economía social son empresas sociales. Así lo ha reconocido la literatura científica y académica más prestigiosa (CIRIEC, EMES)⁴, así como la propia Comisión Europea. Se podría decir pues que las empresas sociales son un "subsector" de la Economía Social. Por ejemplo, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo sin ánimo de lucro o las cooperativas de iniciativa social son formas de Economía Social Española que a priori cumplirían con los criterios establecidos por la Comisión Europea para las empresas sociales.

2. CUATRO EJEMPLOS DE EMPRESAS SOCIALES

Se han seleccionado cuatro ejemplos de empresas sociales creadas en España, intentando mostrar que estamos ante un sector heterogéneo, tanto en cuanto al tamaño de los proyectos, como de sus objetivos, actividades y valores. Su exposición demuestra el potencial que tiene la actividad empresarial dirigida a objetivos sociales, aun siendo algunos de pequeña dimensión, nacen de fuertes lazos de solidaridad, a nivel local, con las personas más excluidas de los derechos económicos y sociales: es el caso de Traperos de Emaus Navarra y de La Fageda, en la comarca catalana de La Garrotxa. La búsqueda de alternativas de financiación de proyectos empresariales con objeto exclusivamente social y solidario resulta aún poco visible, pero sin duda apunta a un futuro en el que la economía social adquiera un peso mayor

² Véase por ejemplo "GUIDE TO SOCIAL INNOVATION" de la Comisión Europea. 2103. "Finally, there are frequent confusions between the terms social enterprise and social economy. Social enterprises are part of the social economy, which also includes foundations, charities and cooperatives. Social enterprises are businesses trading for social purposes, within the (social) economy".

³ DICTAMEN del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «Medición del impacto social». Diciembre 2013.

⁴ *Empresas de inserción y empresas sociales en Europa*, Carlos Quintao, CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 2007 (p.33-59).

Defining Social Enterprise, Defourny, J., Social Enterprise – at the crossroads of market, public policies and civil society, Rutledge, London (p. 5-26).

en nuestra sociedad. Por eso hemos elegido un proyecto como Coop57, cada vez más vinculado a la llamada finanza ética. Finalmente, no podíamos dejar de relatar un proyecto como el de ONCE y su Fundación, que ha puesto un conjunto de empresas netamente sociales al servicio de la lucha por la igualdad de oportunidades y la no discriminación de las personas con discapacidad, siendo ejemplo de solidaridad en todo el mundo.

2.1. Traperos de Emaús de Navarra

El movimiento Emaus se crea en Francia en 1947, a iniciativa del Abate Pierre, como albergue juvenil y de familias sin techo, sin hacer distinción de origen étnico, nacionalidad o creencia. El movimiento se extiende por todo el mundo y en el año 1969 70 organizaciones de 20 países adoptan el Manifiesto universal del movimiento Emaus. En los años 70 y 80 del siglo pasado, se crean las primeras comunidades en España. Hoy, iniciativas muy desarrolladas como la de Navarra, se integra en REAS, Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria⁵, ejemplo, a su vez, de plataforma que tiene como reto crear unas estructuras económicas solidarias no excluyentes, no especulativas, donde la persona y el entorno sean el eje, el fin y *no el medio* para conseguir una condiciones dignas para todas las personas.

La actividad que desarrolla Traperos de Emaus Navarra es la de recuperación de residuos urbanos. Actualmente, la media de recuperación de los mismos está en torno al 10-20 %. Bajo la óptica de reducir, reutilizar y reciclar, se recogen puerta a puerta los distintos enseres y se trasladan a almacenes, donde se evalúa su situación y sus posibilidades para ser reutilizado, mediante su venta en tiendas de segunda mano de la entidad para alargar su vida útil e intentar no fabricar nuevos por el coste ambiental que ello supone. Los aparatos y objetos que no se pueden vender se deshacen para separar los distintos materiales que los componen y reintroducirlos en los circuitos de reciclaje.

Traperos de Emaus Navarra se configura como una empresa social cuyo objetivo, además del medioambiental ya descrito, es el de la inserción socio-laboral, creando un espacio de convivencia y desarrollo integral para personas con dificultades y necesidades diversas y para aquellas que creen en otro mundo posible.

Traperos Emaus Navarra realiza auditorías sociales y se rige por principios de transparencia, a través de la publicación de sus memorias y muchos datos sobre su gestión a través de su página web <http://emausnavarra.org/index.php/es/documentos-emaus/35-memoria-anual>. En el año 2014 dio trabajo a unas 200 personas y recogió un total de 8.720.151 Kg. de residuos. Es de destacar su alto grado de autofinanciación y su muy poca dependencia de las subvenciones públicas a fondo perdido, tan solo el 8,7%. El 47 % de sus ingresos procede de la prestación de Servicios a diferentes Mancomunidades de Administraciones Públicas y SIGs (Sistemas Integrados de Gestión) y el 38,9% de las ventas de objetos y materiales.

⁵ <http://www.economiasolidaria.org/>

2.2. Coop57

Se ha elegido esta entidad por ser una cooperativa de servicios financieros destinada a conceder préstamos a proyectos de la economía social. Es una entidad de servicios financieros de la economía social y solidaria y por eso es un buen ejemplo sobre como el propio sector se puede autogestionar sin tener que recurrir a la banca capitalista. Está implantado en seis Comunidades Autónomas (Andalucía, Aragón, Cataluña, País Vasco, Galicia y Madrid). Su origen es un grupo de 57 extrabajadores de la editorial Bruguera que, en el año 1996, destinaron parte de sus indemnizaciones a crear la entidad y la concibieron como una suerte de caja de resistencia y elemento dinamizador del movimiento cooperativo, empezando a ser operativa a partir de 2001. Con el tiempo se fue ampliando su enfoque hacia la prestación de servicios a todo tipo de entidades de la economía social, no sólo cooperativas, así como extendiendo su base social, de la originariamente catalana a otras secciones territoriales.

No es un banco de depósito y no concede préstamos a personas físicas. Se rige por principios de las fianzas éticas. Trata de evitar el conflicto de que el dinero pueda estar financiando proyectos contradictorios con determinados principios éticos y sociales.

En Coop57, por ejemplo, no se financian proyectos que puedan favorecer la industria armamentista, las centrales nucleares, la especulación financiera, la vulneración de los derechos humanos, laborales o medioambientales, el dumping social, la explotación infantil, los regímenes dictatoriales, entre otros sectores o práctica que se consideran nocivas para el conjunto de la sociedad.

En suma, compatibiliza el rendimiento financiero y el rendimiento social, pero los criterios de uso del dinero se basan en indicadores relativos de riesgo, pero no de máximo rendimiento para la entidad y sus socios en detrimento del rendimiento social. No persigue la maximización de beneficios sino el máximo beneficio social ligado de la viabilidad financiera.

Coop57 es una entidad democrática y participativa donde sus propietarios son todas sus personas y entidades socias. Fomenta la responsabilidad de los inversores ahorradores, como ciudadanos, en sus operaciones financieras. De su participación y toma de decisiones se conforman las grandes líneas y acuerdos de funcionamiento de la entidad. En definitiva, pretende recuperar el control de los ahorros y recursos económicos y promover la autogestión financiera. Además, los socios pueden fijar en la Asamblea, la tasa de remuneración del dinero y, en consecuencia, el coste de los préstamos.

Coop57 aplica la transparencia en la gestión de la entidad, tanto en la concesión de los préstamos como en el funcionamiento interno y societario. Toda persona y entidad socia sabe perfectamente para qué sirven sus recursos aportados. Publica dos veces al año un boletín informativo donde se incluye la lista de préstamos acordados con cada entidad beneficiada, así como el volumen y la duración de cada préstamo. De esta manera cualquier persona o entidad que quiera saber qué uso se le da a su dinero, lo puede saber perfectamente.

Coop57 se entiende a sí misma como una herramienta al servicio de sus socios y socias y al servicio de la transformación social en un marco de solidaridad y ayuda mutua. En el año 2015, en toda España, cuenta con 739 socios de servicios y 3.501 socios colaboradores. Ha alcanzado un saldo de aportaciones de los socios de unos 30 millones de euros y un volumen total de préstamos que asciende a unos 43 millones de euros repartidos en 1.160 préstamos.

2.3. La Fageda

La Fageda nació en 1982 como Cooperativa de 15 personas procedentes en su mayoría del hospital psiquiátrico de Salt, dedicándose a la jardinería. En 1984 compra una Finca que dedica a vivero que en pocos años produce anualmente 3 millones de plantas. En 1993 se amplía a la producción y venta de yogures, llegando a producir en 1997, 10 millones de yogures anuales. En la última década produce y vende helados y mermeladas. La actividad económica se dedica a realizar actividades sociales que benefician a personas con discapacidad en forma de tres residencias.

Su misión es mejorar la calidad de vida y promover la integración social de personas con discapacidad intelectual y / o trastornos mentales severos y otros colectivos en riesgo de exclusión social, prioritariamente de la Garrotxa, mediante unas actividades empresariales que generan puestos de trabajo, y unos servicios asistenciales gestionados bajo criterios de calidad y de excelencia, que crean valor tanto para la organización como para el resto de la sociedad.

La Fageda es un proyecto social que está integrado por tres entidades jurídicas: La Fageda Fundació, la Fundació de Serveis Assistencials de la Garrotxa y La Fageda, SCCL. A pesar de tener funciones diferentes, las tres sociedades persiguen la misma finalidad social de conseguir que las personas de la comarca que sufren discapacidad psíquica o enfermedad mental se integren plenamente en la sociedad a través de un trabajo digno y justamente remunerado. También comparten la misma sede social y la mayor parte de los órganos de gobierno.

La actividad productiva (fabricación y comercialización de postres lácteos, helados y mermeladas, y las secciones de Jardinería y Granja) se desarrolla desde La Fageda Fundació, que también es titular del Centro Especial de Empleo en su conjunto.

Por su parte, la Fundació de Serveis Assistencials de la Garrotxa lleva el Servicio de Terapia Ocupacional, los hogares-residencia y el área de apoyo al trabajo así como el Servicio de Integración en la Comunidad.

Por último, La Fageda, SCCL es una Cooperativa de consumidores que tiene como objetivo promover la integración social de las personas que trabajan en el proyecto y de sus familiares ofreciendo formación, acompañamiento, ocio, espacios culturales y deportivos así como aquellos que contribuyan a aglutinar y a reforzar el sentido de pertenencia al "proyecto Fageda".

Cuenta con 253 trabajadores, de los cuales 126 tienen alguna discapacidad, un 82% con contrato fijo. Su importe de ventas alcanzó los 18,4 millones de euros e invirtió 6,4 millones de euros. En 2015 vendió 60 millones de yogures, siendo el producto más vendido en Cataluña.

2.4. ONCE y su Fundación

La Organización Nacional de Ciegos Españoles fue creada a partir de la unión de varias asociaciones de ciegos ya existentes, con el objetivo de que estas personas pudieran vivir de un trabajo digno y no dependieran de una pensión. Desde ese origen, la ONCE ha evolucionado hacia una Corporación de Derecho Público, que constituye uno de los mayores grupos empresariales sociales del mundo y una de las organizaciones de discapacidad líderes a nivel mundial.

Dada su naturaleza de Corporación de Derecho Público, la ONCE mantiene una interlocución privilegiada y al más alto nivel con el Gobierno de España, fruto de la cual el Consejo de Ministros ha aprobado el Acuerdo General entre la ONCE y el Gobierno de España, cuya última revisión se acordó en diciembre de 2015. A través del citado acuerdo, el Gobierno encomienda una serie de funciones sociales a la ONCE y garantiza su estabilidad financiera, a través de actividades como la del juego y loterías de ámbito estatal. Contribuye así a la consolidación de la organización como una entidad de referencia en el ámbito de la economía social.

La Fundación ONCE para la Cooperación e Inclusión Social de Personas con Discapacidad, creada en 1988, como su nombre indica centrada en la promoción de la inclusión social y laboral de las personas con discapacidad, así como de la accesibilidad universal. A través de la Fundación, que se financia con el 3% de las ventas brutas del cupón, se han generado más de 101.000 empleos (98% personas con discapacidad), de los cuales unos 9.000 nuevos puestos de trabajo han sido creados en 2015.

Según las últimas cifras, la ONCE emplea alrededor de 70.000 trabajadores, lo que la convierte en uno de los principales empleadores en España y uno de los mayores empleadores de economía social del mundo. La principal particularidad de ONCE es que más de la mitad de sus trabajadores son personas con discapacidad y que tanto el grupo como las diferentes empresas, integradas en ILUNION, están dirigidas por personas con discapacidad. ONCE es parte integrante de la economía social y solidaria. La obtención de beneficios económicos no es el criterio principal que guía su actividad, sino consideraciones sociales como la promoción de la formación y la inclusión social y laboral de las personas con discapacidad, así como la eliminación de barreras. Todos los beneficios obtenidos gracias a la lotería y por las empresas son reinvertidos en la persecución de esos fines.

Despliega su actividad empresarial en cinco divisiones: Business & Facility Services, Socio-sanitaria, Consultoría, Turismo, y Comercialización. Estas divisiones aglutinan a más de 50 líneas de actividad.

Desde el punto de vista empresarial, las empresas de ILUNION compiten con éxito en el mercado. Algunos ejemplos:

- La división de lavandería industrial es líder en el mercado español
- Cuenta con una cadena de 25 hoteles accesibles, en la que trabajan con éxito muchas personas con discapacidad, y que es la única empresa hotelera en Europa que cuenta para todos sus hoteles con un certificado de accesibilidad global.

- En el sector sociosanitario cuenta con residencias para mayores y centros de día con un modelo propio de gestión integral, así como clínicas de fisioterapia dotadas de un equipo de fisioterapeutas –ciegos o con resto visual- expertos en todas las disciplinas, tratamientos y especialidades que ofrecen terapias integrales.
- Con la División de Consultoría se da atención a las necesidades temporales de contratación y de formación de los clientes con una respuesta rápida y eficaz. También son especialistas en ofrecer soluciones tecnológicas con calidad, y dar respuestas al reto de conseguir productos y entornos accesibles para todas las personas. Destacan asimismo los servicios de comunicación y marketing donde priman los valores sociales.

Las buenas prácticas de ONCE y su Fundación están siendo reconocidas a nivel internacional:

- Su programa de formación y empleo para personas con discapacidad, que viene desarrollando en alianza con el Fondo Social Europeo desde el año 2000, es considerado ejemplo de buena práctica por la Unión Europea, al que se han dedicado desde entonces 400 millones de euros y con el que cerca de 64.000 personas con discapacidad (50% mujeres) han sido contratadas.
- ONCE y su Fundación son uno de los socios estratégicos de Microsoft a nivel mundial, empresa con la que desde hace más de una década desarrollan un partenariado estratégico que abarca proyectos de colaboración en numerosos ámbitos: educación, empleo, accesibilidad, I+D, desarrollo de producto, contratación pública, desarrollo de estándares, etc.
- En 2015 la prestigiosa revista 'The Economist' eligió a Fundación ONCE y a ILUNION entre las diez entidades más importantes del mundo en materia de gestión de la diversidad, la inclusión y la responsabilidad corporativa.
- Es Premio Príncipe de Asturias de la Concordia (2013) – considerados los premios de mayor relevancia a nivel mundial después de los Nobel.
- Premio Ciudadano Europeo – otorgado por el Parlamento Europeo este mismo año

Además, juega un papel activo en organizaciones tales como *Social Economy Europe* (patronal europea de la economía social), el *European Foundation Centre* (patronal del sector fundacional) o el GECES (Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social de la Comisión Europea). También está muy involucrada a nivel de las Naciones Unidas.

Notas y colaboraciones



Reseñas
y
Hemerotecas

LIBRO BLANCO

“La Economía Social retoma la iniciativa. Propuestas para hacer de la Economía Social un Pilar de la Unión Europea”

Social Economy Europe. 2015

La organización europea representativa de las empresas y entidades de la Economía Social, SOCIAL ECONOMY EUROPE (SEE)¹, presentó en 2015 su Libro Blanco “La Economía Social retoma la iniciativa. Propuestas para hacer de la Economía Social un Pilar de la Unión Europea”². El objetivo general de este documento es concretar la demanda general de SEE de generar una “política europea para ofrecer claridad al sector de la economía social” y hacer “participar a los agentes de la economía social en la definición de políticas de la UE que tengan impacto sobre la creación de empleo, la iniciativa empresarial, la cohesión social, el desarrollo territorial, la inclusión social y el desarrollo empresarial”³.

SEE plantea en este Libro Blanco poner en marcha un Plan de Acción europeo “que maximice la contribución del sector a algunos de los grandes objetivos de la Unión” (...) y sirva para “establecer un marco legal europeo (estatutos) para todas las empresas y organizaciones de la economía social, con el fin de que se reconozcan legalmente

¹ <http://www.socialeconomy.eu.org>

² <http://www.socialeconomy.eu.org/blog/see-white-paper-tacking-back-initiative>

³ MEMORÁNDUM de SOCIAL ECONOMY EUROPE ante las elecciones europeas de 2014 http://www.cepes.es/index.php?action=carga&a=archivo_566f0812efb32.pdf

las características específicas de las empresas del sector, y que puedan operar en el mercado interior en condiciones de igualdad con las demás formas de empresa”⁴.

El primer capítulo de este documento, titulado “La Economía Social en el centro del debate europeo”, se centra en recordar cómo este tejido empresarial había sido hasta ese momento reconocido por las diferentes Instituciones e identificaba las grandes pistas en las que estas Instituciones deberían tener en cuenta a la Economía Social.

Un apartado importante del Libro Blanco se centra en poner de manifiesto el riesgo de diluir el modelo de empresa de Economía Social en conceptos como emprendimiento social, empresa social, responsabilidad social empresarial, social business o la medida del impacto social. El Libro Blanco señala que “el uso, indistintamente, de conceptos diferentes (...) impide el desarrollo coherente y ambicioso de la Economía Social en Europa”⁵.

El documento pone de manifiesto en su segundo capítulo “II. La Economía Social en afirmaciones” el peso socioeconómico del sector⁶ y su valor añadido en términos de creación de empleo, fomento del espíritu emprendedor, desarrollo industrial y territorial junto con su papel en la prestación de servicios sociales así como en el fomento de la innovación y el desarrollo sostenible. En definitiva este capítulo argumenta las razones por las que las Instituciones Europeas y los Estados deben apostar por un modelo de empresa que contribuye a configurar en Europa un modelo económico más responsable, más humano y más participativo.

El último capítulo se concentra en concretar los grandes ámbitos en torno a los cuáles SOCIAL ECONOMY EUROPE va planteando 26 medidas y prioridades de trabajo.

Un primer ámbito se centra en identificar medidas para mejorar la visibilidad del sector, ya sea a través de programa de formación, fomentar el intercambio de buenas prácticas o elaborar estudios a nivel europeo que incrementen el conocimiento de las instituciones y los Estados en Economía Social. También se demanda un incremento de la participación y reconocimiento de la Economía Social en los foros donde se diseñan las políticas públicas, como por ejemplo, el Intergrupo de Economía Social, para que de esta manera se tenga en cuenta a estas empresas en políticas relacionadas con las PYME, el fondo de inversiones estratégicas, la aplicación de la directiva contratación pública o en los fondos estructurales, en especial en el Fondo Social Europeo.

En el ámbito político el Libro Blanco solicita el Plan de Acción para la Economía social y también a nivel europeo se ponga en marcha un método abierto de coordinación entre los Estados miembros con el fin de:

⁴ Página 7 del Libro Blanco.

⁵ Página 8 del Libro Blanco.

⁶ Pág. 12

- Promover y potenciar la convergencia de las políticas nacionales en materia de Economía Social. Establecer objetivos nacionales de creación de empleo, inserción en el mercado de trabajo y promoción del emprendimiento.
- Favorecer el intercambio de buenas prácticas y la toma en consideración de la Economía Social por los Estados Miembros, en ámbitos como la fiscalidad, el acceso a préstamos, restricciones administrativas, medidas de apoyo a las empresas de la Economía Social etc.

El capítulo de propuestas se cierra con varias medidas centradas en facilitar el acceso de las empresas de Economía Social a instrumentos financieros así como el lanzamiento y utilización de los fondos existentes para la Economía Social.

En su conjunto, el Libro Blanco supone la primera sistematización de un conjunto de medidas para la Economía Social que posteriormente han tenido en cuenta el Consejo de la Unión Europea y la Comisión en favor de la Economía Social.

Equipo de CEPES (Confederación Empresarial Española
de la Economía Social)

Reseñas y hemeroteca

Conclusiones del Consejo sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa

Consejo de la Unión Europea. 2015

La publicación en Diciembre de 2015 de las conclusiones del Consejo de la Unión Europea sobre “La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa”¹ es uno de los documentos oficiales de la Unión Europea de mayor importancia para la Economía Social.

En primer lugar, el Consejo refuerza y actualiza los argumentos que justifican una acción política de la Unión a favor de la Economía Social. En la introducción de las Conclusiones se señala que la Economía Social contribuye al desarrollo socioeconómico de la Unión Europea y al logro de varios de sus objetivos clave como son “un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, empleo de alta calidad, cohesión social, innovación social, desarrollo local y regional, y protección del medio ambiente”. A ello añade que la Economía Social es “una herramienta importante que contribuye a garantizar el bienestar de las personas” y “un sector que ha capeado la crisis económica mucho mejor que otros sectores”.

Las Conclusiones suponen además un paso adelante porque los 28 Estados miembros acuerdan una definición compartida y común de empresas de Economía Social. En el texto se dice que por empre-

¹ <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15071-2015-INIT/es/pdf>

sas de Economía Social se entiende el conjunto de organizaciones basadas en la primacía de las personas sobre el capital, la solidaridad y la participación “que incluyen formas organizativas como cooperativas, mutuas, fundaciones y asociaciones, así como nuevas formas de empresas sociales (...)”. Añade que “sus actividades se basan, fundamental aunque no exclusivamente, en modelos de negocio con un reparto limitado de los beneficios, cuyos excedentes son reinvertidos en nuevos desarrollos de sus actividades”. Estos elementos son acordes y coherentes con los principios y valores europeos de Economía Social que estableció el propio sector a través de sus organizaciones representativas en el año 2002 en la Carta de Principios de la Economía Social elaborada por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), actualmente SOCIAL ECONOMY EUROPE que es la organización europea de Economía Social².

Otro aspecto relevante del documento del Consejo es que recoge y sistematiza varias medidas que a lo largo de los años el Parlamento y el Comité Económico y Social Europeos han ido proponiendo a favor de la Economía Social, lo que hace de las Conclusiones sea de facto la primera “Hoja de Ruta” europea a favor del sector.

Las medidas que plantea el Consejo se estructuran en torno a cuatro grandes prioridades y se dirigen principalmente a los Estados miembros y la Comisión.

La primera prioridad es mejorar la visibilidad y el reconocimiento de la contribución socioeconómica de las empresas de Economía Social. En concreto el Consejo propone:

- el refuerzo de las asociaciones representativas del sector con el fin de que se garantice “un conocimiento suficiente para la elaboración de políticas y un mejor reconocimiento”.
- Solicitar a los Institutos Estadísticos de los Estados Miembros y a Eurostat, la Oficina Europea de Estadística, la elaboración y aplicación de cuentas satélites destinadas a establecer la contribución de la economía social al crecimiento económico y a la cohesión social en la Unión Europea.
- promover iniciativas para concienciar y sensibilizar “a los responsables políticos, los funcionarios y los profesionales” sobre el modelo empresarial de la Economía Social y sus formas de funcionamiento.
- poner en marcha la difusión de conocimiento y experiencias, apoyando la consecución de economías de escala, por ejemplo a través de redes estatales y europeas, “mejorando la eficacia de las redes y la puesta en común de experiencias con los países desarrollados y emergentes”.
- fomentar entre los jóvenes el espíritu emprendedor en la Economía social mediante su inclusión en los planes de estudio y en las actividades de todos los niveles de educación y formación con el fin de mejorar la comprensión de la economía social desarrollando a la vez las destrezas y conocimientos entre los jóvenes.

² <http://www.socialeconomy.eu.org/>

El segundo paquete de medidas se centra en promover el papel protagonista de la Economía Social en las políticas de innovación y en especial en las de innovación social. El Consejo reclama en concreto que instrumentos europeos como el programa de investigación Horizonte 2020, los fondos estructurales o todas aquellas iniciativas políticas de los Estados y de la Comisión para legislar mejor, sirvan para reforzar a las empresas de la economía social, apoyándose también la puesta en marcha de incubadoras o aceleradores para las empresas sociales.

El Consejo considera además prioritario fomentar un entorno normativo que facilite el desarrollo de las empresas de economía social para aumentar al máximo “su incidencia social positiva en cuanto a empleo y crecimiento”. Las Conclusiones también solicitan que los Estados adopten iniciativas de apoyo al desarrollo de las empresas de economía social “en cada etapa de su ciclo vital”, recordando específicamente el impacto positivo que para este tejido empresarial tienen las posibilidades que brindan las nuevas directivas de contratación pública por lo que se pide “aumentar el conocimiento de estas posibilidades por parte de las autoridades europeas, nacionales, regionales y locales, así como de las empresas de economía social”.

El último ámbito prioritario se focaliza en el establecimiento de “un ecosistema financiero global” para “el desarrollo y el crecimiento de las empresas de economía social” a través de varias acciones prioritarias:

- analizar los instrumentos financieros más adecuados y fomentar su difusión sobre las posibilidades de financiación.
- simplificar los requisitos organizativos y administrativos que permiten a las empresas de economía social de reciente creación iniciar sus actividades.
- crear y desarrollar sistemas de garantía específicos “orientados a atender la aversión del inversor al alto riesgo, satisfacer las necesidades de capital a largo plazo del sector y apoyar tanto a las empresas de economía social existentes como a las empresas emergentes socialmente innovadoras”.
- Aprovechar los instrumentos de la Unión Europea como los Fondos Estructurales e Inversión Europeos, el Programa Europeo de Empleo e Innovación Social (EaSI) y Horizonte 2020, con el fin de desarrollar la capacidad de inversión de los intermediarios correspondientes y la disposición a invertir de las empresas de economía social.
- Fomentar la movilización de los recursos privados en capital propio o asimilable y apoyar la creación de empresas innovadoras y sólidas también en forma de transformaciones empresariales.

El documento pide a los Estados y a la Comisión que promuevan y establezcan estrategias y programas para reforzar la Economía Social a diferentes niveles (europeo, estatal, regional y/o locales), a la vez que insta a la Comisión Europea a difundir e intercambio de buenas prácticas entre los Estados miembros.

Asimismo, el Consejo anima a las empresas de economía social a implicarse en el desarrollo de políticas y estrategias paneuropeas “para favorecer el conocimiento y la percepción de su sector y su impacto, así como la cooperación entre ellos, con los poderes públicos y con otras partes interesadas”. Esta línea de trabajo ya la está promoviendo el sector representado por SOCIAL ECONOMY EUROPE, que ha propuesto la elaboración de un Plan de Acción para la Economía Social que cuenta con el apoyo de las Comisarias responsables de políticas de empresa y de empleo, del Parlamento Europeo y del Consejo Económico y Social Europeo. Las Conclusiones del Consejo son sin duda un punto de partida sobre el que construir este Plan de Acción.

Equipo CEPES (Confederación Empresarial Española
de la Economía Social)



Documentación

Hacia una política europea para las empresas de Economía Social

Principales documentos de referencia de la Unión Europea en materia de Economía Social

La Economía Social ha formado parte de la Unión Europea desde su creación. El Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE) de 1957, del que este año celebramos su 60º aniversario, identifica a las cooperativas como parte de la comunidad empresarial.

Esta mención es un elemento clave en el reconocimiento de las cooperativas y también de la economía social, que se ha ido consolidando con los años como un actor clave en la Unión Europea. Por ejemplo, el Parlamento destacaba en 1994 “el importante papel desempeñado, desde que existe, por la economía social en Europa, bajo diferentes modalidades, y asimismo como sector creador de puestos de trabajo”, y las iniciativas que “desarrollan positivamente el sector de la economía social frente a los nuevos problemas surgidos con la crisis, es decir, el desarrollo de la gran pobreza, las múltiples formas de exclusión, una crisis urbana y rural preocupante y el desmoronamiento del vínculo social”¹.

La atención de las Instituciones Europeas hacia este modelo de empresa ha ido evolucionando desde la regulación europea de formas específicas de Economía Social, como las cooperativas², las mutualidades, las asociaciones o las fundaciones³, hasta la configuración y definición de la Economía Social como un modelo de empresa ges-

¹ Resolución del Parlamento sobre la economía alternativa y solidaria de mayo de 1994.

² **Reglamento (CE) nº 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE)**

³ Declaración del Parlamento Europeo, de 10 de marzo de 2011, sobre el establecimiento de un Estatuto Europeo para las mutualidades, asociaciones y fundaciones <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52011XP0101&qid=1486987947681&from=ES>

tionado de acuerdo con unos principios valores a ser fomentados dentro de la diversidad empresarial que existe en Europa⁴.

En el año 2009 el Parlamento adoptó su Resolución sobre la Economía Social en la que no sólo vuelve a subrayar el valor añadido de este tejido empresarial⁵ sino que es el primer documento que oficializa a nivel europeo los principios que definen el modelo empresarial de la Economía Social⁶. La relevancia de esta Resolución del Parlamento reside también en que identifica varias prioridades que han inspirado las líneas de trabajo a favor de la Economía Social que el resto de Instituciones Europeas han propuesto de manera recurrentemente en los ámbitos legislativo, financiero, estadístico, de asesoramiento empresarial o de reconocimiento y visibilidad de la Economía Social como interlocutor social.

Más recientemente, el Parlamento Europeo, en gran parte gracias a su Inter-grupo de Economía Social que reúne a 80 de sus miembros del 6 grupos políticos, ha sido muy sensible a las demandas del sector y trabaja de manera constante a favor de la Economía Social al considerarla como un actor socioeconómico de envergadura que merece una política ad hoc. Desde el año 2009, el Parlamento han hecho hincapié en la importancia del sector como en su Resolución de 2013 sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis⁷ o en su informe de 2015 sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo⁸. Ese mismo año, el Parlamento Europeo, a iniciativa de su Comisión de Mercado interior y Protección del Consumidor, elaboró un estudio en el que se identifican varias acciones para desarrollar del sector desde un punto de vista normativo, financiero, estadísticos, de medición del impacto de la Economía Social y el impacto en la digitalización⁹. El hecho más relevante a destacar es que en mayo de 2016 el Parlamento solicitó a la Comisión en su resolución sobre la estrategia para el mercado único¹⁰ que “desarrolle un plan de acción

⁴ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema “Distintos tipos de empresa”. INT/447, Bruselas, 1 de octubre de 2009.

⁵ “La economía social, mediante la conjunción de rentabilidad y solidaridad, desempeña un papel esencial en la economía europea al permitir la creación de empleos de calidad, el refuerzo de la cohesión social, económica y territorial, la generación de capital social, el fomento de la ciudadanía activa y la solidaridad, junto con un tipo de economía con valores democráticos que sitúa a la persona en lugar preferente, además de apoyar el fomento del desarrollo sostenible y de la innovación social, medioambiental y tecnológica”.

⁶ “la economía social pone en evidencia un modelo de empresa que no se caracteriza por el tamaño o el sector de actividad sino por el respeto de valores comunes como la primacía de la democracia, de la participación de los actores sociales y de la persona y del objeto social sobre el beneficio individual; la defensa y la aplicación de los principios de solidaridad y de responsabilidad; la conjunción de los intereses de los miembros usuarios con el interés general; el control democrático ejercido por los miembros; la adhesión voluntaria y abierta; la autonomía de gestión y la independencia respecto de los poderes públicos, y la asignación de lo esencial de los excedentes al servicio de la consecución de objetivos como el desarrollo sostenible, el interés de los servicios a los miembros y el interés general”.

⁷ Resolución 2013 del Parlamento europeo sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis:<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013IP0301&qid=1486987112497&from=ES>

⁸ Resolución 2015 del Parlamento europeo sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A8-2015-0247+0+DOC+XML+V0//ES>

⁹ [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU\(2016\)578969_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU(2016)578969_EN.pdf)

¹⁰ Estrategia de Mercad único: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A8-2016-0171+0+DOC+XML+V0//ES>

europeo para las empresas de economía social con objeto de liberar todo el potencial para alcanzar un crecimiento sostenible e inclusivo”.

El Plan de Acción europeo para las empresas de economía social, es una demanda también del sector europeo representado por Social Economy Europe, que junto con otras se reflejaron en el Libro Blanco¹¹ “La Economía Social... Retoma la iniciativa. Propuestas para hacer de la Economía Social un pilar de la Unión Europea” donde, además de poner en valor su peso y contribución a la economía y sociedad, SOCIAL ECONOMY EUROPE presenta una batería de medidas a favor del sector y reclama una identificación correcta del modelo de empresa de Economía Social para asegurar un desarrollo adecuado del sector en Europa. El Libro Blanco señala que un Plan Acción Europeo debe fomentar al conjunto de la Economía Social con el fin de reforzar “la coherencia entre las políticas de las distintas instituciones europeas, los Estados Miembros y las administraciones regionales y locales. El refuerzo de la coherencia entre las distintas políticas es fundamental para maximizar la contribución de la Economía Social a los objetivos de desarrollo de la Unión Europea, particularmente a los que se incluyen en la estrategia Europa 2020”.

El Comité Económico y Social Europeo ha sido otra de las Instituciones clave en el reconocimiento de la Economía Social a través de sus dictámenes e informes. El CESE publicó en los años 2008 y 2012 dos informes sobre “La Economía Social en la Unión Europea”, que dan una visión comprensiva y general de lo que supone este actor económico en Europa. El informe más reciente¹² aborda la situación y los datos macroeconómicos de la Economía Social en los entonces 27 Estados miembro de la UE, los instrumentos jurídicos y las políticas públicas de fomento existentes así como la contribución del conjunto de la Economía Social a la aplicación de la estrategia Europa 2020.

Si nos referimos a la Comisión Europea, ésta ha recogido la importancia de la Economía Social en numerosos documentos, que ha permitido avanzar en políticas a favor de la Economía Social en los Estados Miembros. Durante el 2015 y 2016, la Comisión ha avanzado en nuevas formas jurídicas de economía social, en especial de las empresas sociales, las cuales la define como empresas, que en el marco de la Economía Social se caracteriza por:

- prestar servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable (acceso a la vivienda, acceso a los cuidados, ayuda a las personas de edad o con discapacidad, inclusión de grupos vulnerables, guardería infantil, acceso al empleo y a la formación, gestión de la dependencia, etc.); y/o
- producir bienes o servicios con un objetivo de tipo social (integración social y mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas, sobre todo por razón de su escasa cualificación o de problemas sociales o profesionales que provocan exclusión y marginación), pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales.

¹¹ SOCIAL ECONOMY EUROPE. Libro Blanco de la Economía social. Propuestas para hacer de la Economía Social un pilar de la Unión Europea. Septiembre 2015. <http://www.socialeconomy.eu.org/sites/default/files/archives/ES%20-%20Livre%20blanc%20-%20V1.pdf>.

¹² CESE, La Economía Social en la unión Europa: <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-es-c.pdf>

Así lo establece la Comisión en su “Iniciativa en favor del emprendimiento social”¹³ de finales de 2011 donde se identifican 11 medidas concretas a favor de las empresas sociales¹⁴ para facilitar su acceso a la financiación, una mayor visibilidad y generar marcos normativos que favorezcan su desarrollo.

En relación con esta iniciativa de la Comisión, el Comité Económico y Social Europeo (CESE), en 2015, se posicionó y elaboró una serie de propuestas centradas “en la configuración del concepto de empresa social, como parte de un plan más amplio y global para respaldar y promover la economía social, sus principios y valores” y en “crear un plan de acción para el desarrollo de la economía social en Europa” que fomente el desarrollo del conjunto del sector. De hecho, el CESE solicitó en julio de 2016 a la Comisión que incluyera en su programa para 2017 la inclusión de este Plan¹⁵.

Junto con el Parlamento Europeo y el CESE, los Estados miembros también están desempeñando un papel clave para la Economía Social. Las conclusiones de las últimas tres conferencias europeas de Economía Social celebradas en el marco de las Presidencias de turno del Consejo de la U.E, han pivotado sobre la demanda de una política europea para la economía social acorde con su importancia. Las conclusiones de la Conferencia de Roma de noviembre de 2014 titulada “Unlocking the potential of the social economy for the EU Growth”¹⁶ se plantea como una Estrategia para el refuerzo del sector. Un año más tarde y a iniciativa presidencia Luxemburguesa, el Consejo de la Unión adopta en diciembre un documento histórico sobre “La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa”¹⁷ que establece una “Hoja de Ruta” con medidas concretas para el desarrollo del sector en Europa. Este documento se presentó pocos días después de la Conferencia Europea de Economía Social de Luxemburgo cuyas conclusiones tituladas “A roadmap towards a more comprehensive ecosystem for social economy enterprises”¹⁸ son adoptadas por 6 Estados miembros (España, Eslovaquia, Eslovenia, Francia, Italia y Luxemburgo) que decidieron crear un grupo de trabajo permanente para reforzar su cooperación en materia de Economía Social.

En Noviembre de 2016, la Conferencia “Social Economy as a key player in providing answers to current societal challenges in the EU and the world” organizada por el Gobierno de Eslovaquia en Bratislava da continuidad a las Conferencias de Roma y Luxemburgo. Las conclu-

¹³ Comunicación “Iniciativa en favor del emprendimiento social Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales”. COM(2011) 682 final

¹⁴ http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_es

¹⁵ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:52016XE2379&from=ES>

¹⁶ <http://www.socialeconomyrome.it/>

¹⁷ <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15071-2015-INIT/es/pdf>

¹⁸ <http://www.eu2015lu.eu/en/actualites/communiqués/2015/12/04-declaration-luxembourg/> (consultado 13.2.2017)

siones de Bratislava, que son asumidas por 10 Estados miembros¹⁹, solicita que la Iniciativa sobre emprendimiento social debe ser reforzada y actualizada a través de un nuevo Plan de Acción Europeo para la Economía Social²⁰.

La Comisión se ha hecho eco de este consenso, tal y como se recoge en el informe de su Grupo de expertos sobre emprendimiento social que, si bien se dirige a plantear medidas para reforzar las empresas sociales, supone un avance significativo porque enmarca a éstas dentro de la Economía Social y su principal recomendación es que la Comisión elabore un Plan de acción europeo para la economía social y las empresas sociales²¹, una propuesta que ha sido apoyada por las Comisarias responsables de políticas de empresa y de empleo²² anunciando la puesta en marcha de una política europea de economía social.

¹⁹ A los seis de la Conferencia de Luxemburgo de 2015, se suman Chipre, Grecia, República Checa y Rumania..

²⁰ <https://coopseurope.coop/sites/default/files/Bratislava%20declaration.pdf> (consultado 13.2.2017)

²¹ http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=9024 (consultado 13.2.2017)

²² Véase nota de prensa de reunión de 20 de Enero de 2017 de SOCIAL ECONOMY EUROPE con la Comisaria Thyssen, <http://www.socialeconomy.eu.org/blog/commissioner-thyssen-supports-action-plan-social-economy> (consultado 14.2.2017)

Documentación

Revista de Responsabilidad Social de la Empresa

Nº 25 • 2017 • Cuatrimestre I

CRÉDITO RESPONSABLE:

FINTECH FUNDING Y MICROCRÉDITO SOSTENIBLE EN LA ERA DE LA INNOVACIÓN DIGITAL

Coordinador: Moisés Menéndez Andrés, Consejero de Everis Spain

ARTÍCULOS

Financiación de startups mediante redes multilaterales de tecnología financiera avanzada
Enrique Namey

Sistemas europeos comparados de microfinanciación
Alexandru George Lazar

Desde el "bank-based model" hasta el "non bank-based model" en las microfinanzas: una propuesta legislativa para la instauración y sostenibilidad de las instituciones microfinancieras en España
Marta García Mandalóniz

Fintech y nuevas técnicas de financiación sostenible desde la óptica de la regulación del sistema financiero
Moisés Menéndez Andrés

Modelo tecnológico y de negocio para la implantación de un banco social Fintech en España
Oscar del Barrio Cruz

Instituciones microfinancieras y acuerdos de refinanciación (apreciación del carácter desproporcionado del sacrificio en los acuerdos homologables)
Inmaculada Herbosa Martínez

Crowdfunding en Europa: el difícil equilibrio entre regulación y mercado
Rebeca Carpi Martín

Estado actual del micropréstamo en Europa
Jaime Manuel Durán Navarro



Evaluadores

La Revista Española del Tercer Sector agrade la inestimable colaboración por la evaluación anónima realizada, a los trabajos recibidos, para esta revista a:

Alberich	Tomás	Universidad de León
Alguacil	Julio	Universidad Carlos III de Madrid
Alonso	David	Entreculturas
Ballesteros	Carlos	Universidad Pontificia de Comillas
Berruga	Beatriz	Consultora de Forética
Castellano	Isabel	Observatorio del Voluntariado de la PVE
Cayo Bueno	Luis	Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI)
De Castro Sanz	Marcos	Expresidente de CEPES
De la Cuadra	Fernando	
de la Red	Natividad	
Domínguez	Rafael	
Espinosa	Julia	Universidad Complutense de Madrid
Fanjul	Gonzalo	
Franco Rebollar	Pepa	Foliá Consultores
García	Alvaro	
Guilló	Clara	Consultora social
Helizalde Hevia	Antonio	Sociólogo
Illescas	Elisa	
Laparra	Miguel	Universidad Pública de Navarra
Larrú	José María	Universidad San Pablo CEU de Madrid
Lemonche	Paloma	Consultora de Acción 49
López Salas	Emilio	Técnico de Cáritas Española
Marbán Gallego	Vicente	Universidad Alcalá de Henares
Mateos	Óscar	Universidad Ramón Llul
Moreno	Rafael	Consultor de Eticae

Rúa Alonso-Corrales	Eduardo	
Thayer Correa	Eduardo	
Ureña	Luis	Cáritas Española
Zubero	Imanol	Universidad del País Vasco



Normas de publicación

PRÓXIMOS NÚMEROS

NÚMEROS ABIERTOS

La **Revista Española del Tercer Sector** invita a investigadores y expertos, que deseen presentar artículos académicos, a que remitan sus trabajos a la secretaría técnica de la revista, a la siguiente dirección de correo electrónico:

secretaria.rets@luisvives-ces.org

Los artículos que se presenten deberán seguir las normas de publicación.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

PROCEDIMIENTO DE PUBLICACIÓN DE TRABAJOS:

El Consejo de Redacción/Científico decide la admisión de los originales recibidos por la Revista, en cuyo caso éstos serán enviados a dos evaluadores anónimos, expertos externos a la entidad editora, de reconocida solvencia científica en el campo de estudio sobre el que versen los originales. Con los informes de los evaluadores, el Consejo de Redacción decide finalmente aceptar o no el trabajo para su publicación en la Revista Española del Tercer Sector. Únicamente se someterán a evaluación externa los artículos. El material para el resto de secciones será evaluado por la dirección de la revista.

NORMAS PARA LA PRESENTACIÓN DE ORIGINALES:

1. Los trabajos para su publicación deben enviarse electrónicamente en formato doc o docx a la siguiente dirección de correo electrónico: secretaria.rets@luisvives-ces.org
2. Dado que el proceso de evaluación es ciego, los autores deberán enviar dos versiones. Una de ellas incluyendo el nombre, afiliación, dirección postal, teléfono, número de fax e e-mail y un breve curriculum vitae, y otra sin datos identificativos. Asimismo, se aportará un resumen, en español e inglés, de 150 palabras aproximadamente, así como al menos un código JEL y un máximo de cinco
3. La Revista acusará recibo de los originales y el Consejo Editorial resolverá a la vista de los informes de los evaluadores. Las pruebas serán remitidas a los autores antes
4. Los artículos enviados a la Revista deberán ser inéditos y no estar sometidos a procesos de aceptación o publicación en otro medio.
5. La extensión del texto no deberá superar las 30 páginas (aproximadamente 300 palabras por página), mecanografiadas a doble espacio, incluyendo gráficos, tablas, notas y bibliografía.
6. Las distintas secciones han de numerarse de forma correlativa siguiendo la numeración arábiga (incluyendo, en su caso, como 1 la sección de introducción), y la rúbrica correspondiente se consignará en letras mayúsculas y tipo negrita. Consecutivamente, los apartados de cada sección se numerarán con dos dígitos (1.1., 1.2.,...) y tipo negrita, y tres dígitos (1.1.1., 1.1.2.,...) y tipo subrayado.

Los cuadros, tablas y figuras, en su caso, se numerarán de forma consecutiva y siempre con números arábigos. Cada una dispondrá de título y fuente.

7. Las notas se numerarán correlativamente con números arábigos, a espacio sencillo, y serán ubicadas a pie de página, cuidando que se correspondan con un número volado indicado sobre el texto. Sólo incluirán la referencia bibliográfica concreta (por ejemplo, direcciones de Internet) o/y una brevísima anotación, nunca grandes textos. Si éstos fueran necesarios, se llevarán al final del trabajo.
8. Todas las tablas, cuadros, diagramas, gráficos y otras ilustraciones irán numeradas correlativamente y situados en el lugar que les corresponde dentro del texto. Además en los casos de gráficos, diagramas e ilustraciones deberán incluirse los archivos jpg a 300 ppp de resolución como documento aparte.
9. En caso de entregar un texto destinado a las secciones de “Notas y Colaboraciones”, “Herramientas”, “Recesiones”, “Experiencias” y/o “Documentos”, éste deberá tener entre tres y diez páginas. En la sección de “Documentos de interés” se especificarán en la cabecera del texto el autor, título del libro, editorial, lugar y fecha de publicación del documento. En el caso de las “Recensiones de artículos”, se indicará el autor, título del artículo, nombre de la revista, número y año, y páginas. El reseñador podrá firmar la reseña al final del texto. En “Notas y colaboraciones” aparecerá en la cabecera del texto el autor, cargo e institución o entidad a la que representa.
10. En el caso de resultar el original aceptado para su publicación, el autor o autores se comprometen a revisar las pruebas de imprenta pertinentes en un plazo máximo de cuatro días desde su recepción. Serán igualmente bien recibidas sugerencias de temas y otras colaboraciones para cualquiera de las secciones previstas en la revista.
11. Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto indicando el nombre del autor, fecha de publicación, letra y página. La letra, a continuación del año, sólo se utilizará en caso de que se citen obras de un autor pertenecientes a un mismo año. Dichas letras deberán guardar el orden correlativo desde la más antigua a la más reciente obra publicada. Al final del trabajo se incluirá una sección de referencias bibliográficas que contendrá las obras citadas en el texto. Las referencias deben corresponderse con las recogidas en el texto, y deberán ser ordenadas alfabéticamente por el primer apellido de los autores y después por el año, siguiendo las siguientes pautas:

Apellido (en versalitas) y nombre (en minúsculas) del autor, año de publicación (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c, etc. en caso de existir varias citas de un mismo año), título del libro (en cursiva) o título del artículo (entre comillas), nombre de la revista (en cursiva) y número, editorial (en libros), lugar de publicación y, finalmente, páginas (págs. xxx). En el caso de trabajos no publicados, se incluirá el enlace de Internet “http//” completo y la fecha de acceso.
12. Siempre que se cite por primera vez un acrónimo o una sigla, citar antes su significado completo seguido de la sigla entre paréntesis. Las siguientes veces puede parecer sólo el acrónimo.

13. No sangrar el texto ni poner tabuladores. TAMPOCO PONER RENGLONES EN BLANCO DESPUÉS DE CADA PUNTO Y APARTE. Esto se hará automáticamente una vez que se maquete, pero EN WORD NO. Es decir, después del punto y aparte pulsar “intro” una sola vez.

NORMAS PARA CITAR

Las citas aparecerán en el texto según el formato “autor-fecha” (por ejemplo, Martínez, 2005) y, en su caso, página (Martínez, 2005: 26). Las referencias en el texto que incluyan más de dos autores usarán la fórmula et al (Martínez et al, 2005).

PROCEDURE OF PUBLICATION OF WORKS

The Scientific Council decides the admission of the original received for the magazine, in which case they will be sent to two anonymous reviewers, external to the publishing body of recognized scientific in the field of study that related to the original. With reports of the evaluators, the Scientific Council decides to finally accept or reject the work for publication in the journal of social responsibility of the company. Only be arbitrated and external evaluation articles, the material for the rest of the sections will be evaluated by the direction of the magazine.

NORMAL FOR THE PRESENTATION OF ORIGINALS

1. Works for publication should be sent electronically in Microsoft Word format to the following email address: secretaria.secretaria.rets@luisvives-ces.org
2. Since the evaluation process is blind, the authors should send two versions:
One of them should include your name, affiliation, postal address, phone, fax, e-mail, number and a brief CV; and another one without any identifying information. Also, a summary of 150 words will be provided in Spanish and English, and at least one JEL code and a maximum of five keywords.
3. The journal will acknowledge receipt of the original and the Editorial Board will resolve in the light of the reports of the referees. Tests will be remitted to the authors before publication.
4. Articles sent to the magazine must be unpublished and not be subjected to processes of acceptance or publication in other media.
5. The extension of the text must not exceed 570,000 characters (counting spaces) that are approximately 30 pages DIN A4 size double spaced, including charts, tables, notes and bibliography. It is important not to double << enter>> after each stop.
6. The different sections have numbered correlatively following the Arabic numerals (including where appropriate, such as 1 the introduction section) and the corresponding heading in capital letters. Consecutively, the paragraphs of each section is numbered with two digits (1.1, 1.2...) and bold type without capital letters and three digits (1.1.1, 1.1.2...) and type underlined not- capitalized.
Pictures, tables and figures, if any, are numbered consecutively and always with Arabic numerals. Each will have title and source.
7. The notes are numbered consecutively with Arabic numbers, single-spaced and will be located at bottom of page, taking care to correspond with a number flown indicated on the text. Only include the specific bibliographic reference (for example, Internet addresses) and/or a brief annotation, never great texts. If these were necessary, they will be at the end of work.

8. all tables, pictures, diagrams, charts and other illustrations will be numbered consecutively. Also in case of graphics, diagrams and illustrations must be the jpg files at 300 dpi resolution, besides going inserted in the Word document.
9. If you submit a text for the sectioned of << notes and collaborations>>, <<tools>> <<recession>>, <<experiences>> and or << documents>>, must be between three and ten pages. In the section of documents of interest are specified in the header of the text the author, title of the book, publishing, place and date of publication of the document. In the case of the reviews of articles, indicate the author, title of article, name of the journal, number and year. The reviewer may sign the review at the end of the text. In notes and collaborations will be shown at the top of the text author, Manager and institution or entity you represent.
10. In case the original is accepted for publication, the author/authors undertake to revise the relevant printing proofs with a maximum period of four days of its receipt. They will be equally well received suggestions for themes and other collaborations for any of the sections referred to in the magazine.
11. Bibliographic references will be included in the text indicating the name of the author, date of publication, letter and page. The letter in the following year will be used when citing works by an author belonging to a same year. Ten letters stored in sequential order from the oldest to the most recent published work. At the end of the work will include references section containing the cited works in the text. References containing the works cited in the text. References must match the containing in the text, and must be ordered alphabetically by the last name of the authors and then by year. According to the following guidelines:

Surname (in capital letters) and name (lowercase) of the author, year of publication (in parentheses and distinguishing a, b, c, etc.) If there are several quotations from the same year, title of the book (italic) or title of the article (in quotation marks), name (italics) magazine or title of the article (in quotation marks), name of journal (in italics) and number, publishing (in books), place of publication, and finally, pages (pp.. xxx).

In the case of unpublished work, will include the link <<http//>> complete and the date of access.

RULES FOR QUOTE

Quotations appear in the text according to the format << Humanities>> (for example, Martínez, 2005) and, where applicable, page (Martínez, 2005:26). The references in the text to include more than two authors will use the formula et al (Martínez et al, 2005).

NORMES ABRÉGÉES DE PUBLICATION

Les articles envoyés à la Revue espagnole du troisième secteur doivent être inédits et ne peuvent avoir été publiés ou être en attente de publication dans d'autres revues. Tous les articles originaux doivent être évalués par des experts externes anonymes et envoyés à la rédaction de la revue.

La version électronique peut être envoyée à l'adresse :

secretaria.rets@luisvives-ces.org

Quand au format, l'article doit être présenté suivant les indications ci-dessous :

- La police utilisée est Times New Roman, taille 12, double ligne, sans espaces entre les paragraphes. Le document doit comprendre des marges de 2,5cm de chaque côté.
- La longueur de l'article ne peut pas dépasser les 40 pages (images incluses).
- Les versions imprimées envoyées par courrier postal doivent être de bonne qualité.
- La mise en page du texte doit être standard et dans un programme informatique communément employé.
- La première page doit inclure le nom de l'auteur ou des auteurs ainsi qu'un court résumé de leur Curriculum Vitae suivi de leur adresse (postale et électronique) et téléphones respectifs.

Pour chaque article, l'auteur doit envoyer le titre de l'article et un résumé (de maximum 120 mots) en espagnol et en anglais ainsi qu'une liste de mots clefs (entre deux et cinq mots) et les références bibliographiques citées/utilisées suivant la bonne classification scientifique internationale correspondante.

Les différents chapitres doivent être numérotés en utilisant le numéro « 1 » pour l'introduction). Les titres doivent s'écrire en caractères majuscules. Les sous-titres doivent énumérés consécutivement en utilisant deux ou trois nombres simples (1.1., 1.2.; 1.1.1, 1.1.2., etc.). Les sous-titres de deux nombres doivent s'écrire en caractère gras et ceux de trois nombres doivent être soulignés (Ex : 1.1 Sous-titre ou 1.1.1 Sous-titre)

Toutes les images (tableaux, figures, etc.) utilisées pour illustrer l'article doivent être numérotées. Par voie électronique, ces images doivent être envoyées séparément.

Les notes de bas de page doivent aussi être numérotées, espacement simple, et placées au bas de la page.

Les citations doivent apparaître dans le texte suivant le format "auteur - date" (par exemple, "Martínez, 2005"). Si nécessaire, il est possible d'également inclure la page (Martínez, 2005 : 26). Les références à plus de deux auteurs doivent suivre la formule et al (Martínez et al, 2005).

Les références bibliographiques doivent s'inclure en fin d'article sous la rubrique « Références bibliographiques » (sans énumération) par ordre alphabétique des auteurs et en suivant le modèle suivant : Nom de famille (en majuscule) et prénom (en minuscule) de l'auteur, année de publication (entre parenthèse et en distinguant avec les lettres a, b, c, etc. si les références correspondent à des années différentes), titre du livre (en italique) ou de l'article (entre guillemets), nom de la revue (en italique) et maison d'édition, ville de publication et, finalement, les pages (pages xxx). Si la référence est électronique, il faut inclure l'adresse complète Internet "http://www." suivie de la date d'accès.

Par exemple : THEUVSE, Ludwig (2004) : « Aspectos motivacionales del salario variable en las ONG », (pp. 117 a 136), *Voluntas*, Volumen 15, No. 2, Junio 2004, Dordrecht.

Les auteurs recevront cinq exemplaires du numéro de la revue où l'article sera publié.



La **Revista Española del Tercer Sector**, es una publicación académica con vocación científica, creada por la **Fundación Luis Vives** a finales del año 2005, para el análisis de los temas que afectan al Tercer Sector.

La revista se dirige a todas las personas e instituciones que trabajan en el Tercer Sector y a los estudiosos de los problemas derivados de la pobreza, la desigualdad y la exclusión social, del análisis de las causas y efectos, así como de las políticas y medidas que pueden corregirlos. También a cuantos se relacionan con tales entidades y tales áreas de interés general, desde los responsables de las políticas relacionadas, a las empresas que interactúan con aquellas entidades.

