

VNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Institut Universitari d'Economia Social i Cooperativa



Programa Oficial de Doctorado en Economía Social

(Cooperativas y Entidades No Lucrativas)

Código del programa: 3020

Las empresas sociales: un grupo en expansión en el ámbito de la Economía Social. Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea y su aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española.

Tesis Doctoral

Presentada por:

MERCEDES HERRERO MONTAGUD

Dirigida por:

Dr. JOSÉ LUIS MONZÓN CAMPOS

Valencia, 2015

“no me basta con SER, tengo que HACER”,

(María de Maeztu)

A mis padres,

a Xus y a mis hijos David, Gonzalo y Paula.

Agradecimientos

La realización de una Tesis Doctoral requiere años de esfuerzo, dedicación y perseverancia, que tiene su recompensa no sólo en su presentación sino en el enriquecimiento profesional y personal que supone todo el proceso de elaboración.

Pero además, es de indudable valor el apoyo y el esfuerzo realizado también por compañeros, familiares y amigos, sin el cual me hubiera resultado muy difícil llegar hasta aquí, destacando especialmente el de mi director de tesis José Luis Monzón. He tenido la suerte de contar no solo con un gran profesional, cuyos conocimientos y reflexiones han sido esenciales para el desarrollo de esta investigación, sino también con una gran persona que ha confiado en mí desde el principio y al que tengo que agradecer su paciencia, así como su constante preocupación y apoyo.

Quiero hacer explícito mi agradecimiento a mis compañeros de despacho y amigos, Rafaela Pizarro y Vicent Comes, por sus comentarios y sugerencias y por sus ánimos en momentos complicados. También un agradecimiento muy especial a M^a Teresa Sanchis, Amparo Sanchis y Juan Sanchis por su insistencia durante años para que llevara a cabo este proyecto y por su interés y preocupación durante el desarrollo del mismo.

Debo agradecer además a mis compañeros y compañeras de Florida Universitaria su interés en el curso de mi investigación. Agradecimiento que hago extensivo a mis hermanos y amigos.

No me puedo olvidar de mis padres a quienes les debo “el ser y el hacer”, de mi paciente marido al que le tengo que dar mil gracias por cubrir mis ausencias, por su lectura de la tesis y sus aportaciones de redacción, gramática y formato, por su comprensión en mis malos ratos. A mis tres hijos les doy las gracias por ser mi fuerza y mi ilusión, y les pido disculpas por no haber podido compartir con ellos durante estos años todo el tiempo que a ellos y a mí nos hubiera gustado.

Finalmente, deajo constancia y pido disculpas por los posibles errores, omisiones y deficiencias que pueda contener esta tesis, de los que soy la única responsable.

INDICE DE CONTENIDOS

Resumen/Abstract

Introducción

Preámbulo

Objetivos

Estructura y Metodología

Capítulo1. La Economía Social: una revisión histórica y conceptual.

Introducción _____	3
1.1.- Antecedentes históricos de la Economía Social. _____	3
1.1.a.- Asociaciones populares y cooperativas. _____	3
1.1.b.- La consolidación del Estado de Bienestar y el sector sin fines de lucro. ____	13
1.2.- Los desequilibrios del Estado de Bienestar y el surgimiento de las empresas sociales. _____	16
1.3.- Tercer Sector, Economía Social, Sector no Lucrativo: Delimitación teórica y principales enfoques. _____	21
1.3.a.- Introducción. _____	21
1.3.b.- Los principales enfoques teóricos del Tercer Sector: NonProfit Organization, Economía Social y Economía Solidaria. _____	24
▪ Enfoque NonProfit Organization (NPO). _____	25
▪ Enfoque Economía Social. _____	28
▪ Similitudes y diferencias entre los dos enfoques principales: NPO y Economía Social. _____	45
▪ Otro enfoque del Tercer Sector: la Economía Solidaria. _____	49

Capítulo 2. El debate científico sobre el concepto de empresa social

Introducción _____	57
2.1.- Los orígenes del término empresa social. _____	58
2.2.- La empresa social en la tradición europea. _____	64
2.2.a.- Enfoque EMES _____	64
2.2.b. Enfoque británico _____	71
2.3.- La empresa social en la tradición norteamericana: las principales escuelas de pensamiento de Estados Unidos. _____	77
2.3.a.- La escuela de pensamiento “Earned Income”. _____	79
2.3.b.- La escuela de pensamiento de “Innovación Social”. _____	81
2.4.- Comparando los principales enfoques de la empresa social: EMES y las escuelas americanas. _____	84
2.4.a.- Dimensión económica y empresarial. _____	86
2.4.b.- Dimensión social. _____	89
2.4.c.- Dimensión participativa. _____	92
2.5.- Otras contribuciones al debate de empresa social. _____	97

Capítulo 3. La realidad de la empresa social en los países de la Unión Europea: marcos conceptuales, escenarios jurídicos y formas legales.

Introducción _____	115
3.1.- La Comisión Europea y la empresa social: marco conceptual, escenario jurídico y formas legales. _____	116
3.1.a.- La empresa social como elemento del modelo económico y social europeo. _____	116

3.1.b.- <i>Definiendo el concepto de empresa social.</i>	119
3.1.c.- <i>Legislación y formas jurídicas.</i>	135
3.2.- <i>Marco conceptual, escenario jurídico y formas legales en los países de la Unión Europea.</i>	138
3.2.a.- <i>Marco conceptual y legal: países con legislación general.</i>	139
▪ <i>Reino Unido, (Community Interest Company, CIC).</i>	139
▪ <i>Bélgica (Société à Finalité Sociale, SFS)</i>	148
▪ <i>Luxemburgo (Société d'Impact Sociétal, SIS)</i>	153
▪ <i>Malta ("Social Purpose Company")</i>	156
▪ <i>Finlandia</i>	158
▪ <i>Lituania</i>	165
▪ <i>Eslovaquia</i>	167
▪ <i>Italia</i>	169
▪ <i>Eslovenia</i>	175
▪ <i>Dinamarca</i>	181
▪ <i>Letonia</i>	186
▪ <i>Polonia</i>	187
3.2.b.- <i>Marco conceptual y legal: países con legislación específica.</i>	203
▪ <i>Italia (Cooperativas Sociales)</i>	203
▪ <i>Francia (Société Coopérative d'Intérêt Collectif, SCIC).</i>	212
▪ <i>Portugal (Cooperativas de Solidariedade Social)</i>	217
▪ <i>España (Cooperativas de Iniciativa Social)</i>	221
▪ <i>Polonia (Cooperativas Sociales)</i>	226
▪ <i>Hungría (Cooperativas Sociales)</i>	229
▪ <i>Grecia, (Cooperativa Social de Responsabilidad Limitada y Empresa Cooperativa Social)</i>	230
▪ <i>República Checa, (Cooperativa Social)</i>	233
▪ <i>Croacia (Cooperativa Social)</i>	237
3.2.c.- <i>Países sin legislación pero con definiciones nacionales de empresa social.</i>	250

Capítulo 4. Características identitarias básicas de la empresa social en Europa: Una aplicación a los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social en España.

Introducción _____	269
4.1.- Características identitarias básicas de la empresa social en Europa. __	270
4.1.a.- <i>Organizaciones privadas con propósito social explícito, prioritario y medible.</i> _____	272
4.1.b.- <i>Actividad económica continuada y regular con orientación de mercado: producción y venta de bienes y servicios a precios económicamente significativos.</i> _____	277
4.1.c.- <i>Actividad económica realizada con enfoque empresarial.</i> _____	283
4.1.d.- <i>Utilización prioritaria de los beneficios para el cumplimiento del propósito social.</i> _____	291
4.1.e.- <i>Adopción de formas de organización y/o sistemas de propiedad que reflejen el propósito social.</i> _____	293
4.2.- Indicadores de las características identitarias. _____	307
4.3.- Las características identitarias de la empresa social: una aplicación a los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social en España. _____	310
4.3. a.- <i>Las empresas sociales de integración laboral en Europa</i> _____	311
▪ <i>Principales características</i> _____	311
▪ <i>Las empresas sociales de integración laboral como empresas sociales.</i> __	314
4.3.b.- <i>Las Empresas Sociales de Integración Laboral en España: Los Centros Especiales de Empleo.</i> _____	317
▪ <i>Principales características de los CEE.</i> _____	318
▪ <i>Los CEE de la Economía Social como empresas sociales: aplicación de las características identitarias básicas de la empresa social.</i> _____	323
Anexo al Capítulo 4: Los CEE integrados en los grupos empresariales de la Economía Social _____	346

Capítulo 5. La medición del impacto en las empresas sociales.

Introducción _____	365
5.1.- La medición del impacto en las empresas sociales. _____	366
5.1.a.- <i>Una cuestión de interés creciente.</i> _____	366
5.1.b.- <i>La importancia de medir el impacto social.</i> _____	371
5.1.c.- <i>La dificultad de medir el valor social.</i> _____	373
5.2.- “Valor social” e “Impacto social”. _____	375
5.3.- Metodologías y enfoques para medir el impacto social. _____	381
5.3.a.- <i>Conceptos clave de los enfoques y métodos de medición de impacto.</i> _____	381
▪ <i>Terminología común</i> _____	381
▪ <i>Marco general de las medidas de impacto</i> _____	384
5.3. b.- <i>Principales metodologías y enfoques</i> _____	399
▪ <i>Contabilidad Social y Auditoría, (SAA)</i> _____	401
▪ <i>SROI (Social Return on Investment)</i> _____	405
▪ <i>Similitudes y diferencias entre la SAA (Contabilidad Social y Auditoría) y SROI (Retorno Social de la Inversión)</i> _____	420
5.4.- Algunas consideraciones sobre la medición del impacto. _____	422

Capítulo 6. Una propuesta para medir el Impacto Social en las empresas sociales de integración laboral: Aplicación a los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social.

Introducción _____	429
6.1.-Resultados e impactos de desempeño social: dimensión económica, socio-laboral y medioambiental. _____	432

6.2.- Una propuesta de indicadores para las empresas sociales de integración laboral. _____	437
6.2.a.- Evidencias de desempeño social de las empresas sociales de integración laboral. _____	437
6.2.b.- Indicadores de desempeño para las empresas sociales de integración laboral. _____	442
▪ <i>Dimensión Económica</i>	
○ <i>Resultados, impactos e indicadores sobre los beneficiarios (población objetivo). _____</i>	442
○ <i>Resultados, impactos e indicadores sobre la Administración Pública. _____</i>	447
○ <i>Resultados, impactos e indicadores sobre el entorno próximo. _____</i>	450
○ <i>Resultados, impactos e indicadores sobre la economía local. _____</i>	450
▪ <i>Dimensión laboral y social</i>	
○ <i>Resultados, impactos e indicadores sobre los beneficiarios (población objetivo) _____</i>	453
○ <i>Resultados, impactos e indicadores sobre la Administración Pública. _____</i>	455
○ <i>Resultados, impactos e indicadores sobre la comunidad local. _____</i>	455
▪ <i>Dimensión medioambiental _____</i>	461
6.3.- Aplicando la propuesta de indicadores a los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social. _____	464
6.3.a.- <i>Dimensión Económica.</i>	
▪ <i>Resultados e impactos sobre los beneficiarios (población objetivo): trabajadores con discapacidad. _____</i>	465
▪ <i>Resultados e impactos sobre la Administración Pública. _____</i>	502
▪ <i>Resultados e impactos sobre otros grupos poblacionales: empleados sin discapacidad, familias de empleados con discapacidad. _____</i>	529
▪ <i>Resultados e impactos sobre la economía local. _____</i>	545

6.3.b.- <i>Dimensión Social y Laboral.</i>	
▪ <i>Resultados e impactos sobre los beneficiarios (población objetivo): trabajadores con discapacidad.</i>	548
6.3.c.- <i>Dimensión Medioambiental.</i>	558
Conclusiones	559
Referencias Bibliográficas	583

Índice de figuras.

Capítulo 4

Figura 4.1. Características identitarias básicas de la empresa social en Europa.

Capítulo 5

Figura 5.1. Cadena de Valor/Modelo Lógico.

Figura 5.2. Etapas principales para la medición el impacto social.

Capítulo 6

Figura 6.1. Objetivos de la empresa social.

Figura 6.2. Identificación de resultados e impactos de desempeño social.

Índice de Tablas.

Introducción

Tabla I.1. Resumen de los objetivos y estructura de la tesis.

Capítulo 1.

Tabla 1.1. Delimitación conceptual de la Economía Social.

Tabla 1.2. Principales diferencias entre el enfoque NPO y en enfoque de Economía Social.

Capítulo 2.

Tabla 2.1. Los indicadores/criterios de la definición de empresa social del enfoque EMES.

Tabla 2.2. Principales características de las escuelas de pensamiento de Estados Unidos en relación al concepto de empresa social.

Tabla 2.3. Principales coincidencias y diferencias entre el enfoque EMES y las escuelas americanas en torno al concepto de empresa social.

Capítulo 3.

Tabla 3.1. Dimensiones y criterios de la empresa social europea: enfoque EMES y Comisión Europea.

Tabla 3.2. Comisión Europea: Definiciones y características de la empresa social.

Tabla 3.3. Legislaciones generales sobre empresa social en Europa.

Tabla 3.4. Legislaciones específicas sobre empresa social en Europa.

Tabla 3.5. Resumen de las legislaciones generales de empresa social.

Tabla 3.6. Resumen de las legislaciones específicas de empresa social, “modelo cooperativo”.

Tabla 3.7. Definiciones nacionales (oficiales y no oficiales) de empresa social.

Capítulo 4.

Tabla 4.1. Indicadores de las características identitarias de la empresa social.

Capítulo 5.

Tabla 5.1. Definiciones de Impacto Social.

Tabla 5.2. Términos clave comunes en la medición del impacto.

Capítulo 6.

Tabla 6.1. Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios.

Tabla 6.2. Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre la Administración Pública.

Tabla 6.3. Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre el entorno próximo.

Tabla 6.4. Dimensión Económica. Impactos e indicadores: economía local.

Tabla 6.5. Dimensión Laboral: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios.

Tabla 6.6. Dimensión Social: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios.

Tabla 6.7. Dimensión Social: Impactos e indicadores sobre la comunidad local.

Tabla 6.8. Dimensión Medioambiental: Impactos e indicadores sobre la comunidad local.

Tabla 6.9. Indicadores de empleo de personas con discapacidad (PCD) en CEE de la Economía Social.

Tabla 6.10. Indicadores de ingreso de las personas con discapacidad empleadas en CEE de la Economía Social.

Tabla 6.11. Indicadores de estabilidad económica de las personas con discapacidad empleadas en CEE de la Economía Social.

Tabla 6.12. Indicadores de costes para la Administración.

Tabla 6.13. Indicadores de ingresos para la Administración.

Tabla 6.14. Indicadores de Ahorros para la Administración.

Tabla 6.15. Indicadores impacto sobre trabajadores sin discapacidad.

Tabla 6.16. Indicadores de impacto sobre los recursos de familiares de trabajadores con discapacidad.

Tabla 6.17. Indicadores de impacto sobre la economía local.

Tabla 6.18. Indicadores de resultados e impactos de la dimensión laboral sobre los empleados con discapacidad.

Tabla 6.19. Indicadores de resultados e impactos de la dimensión social, (calidad de vida), sobre los empleados con discapacidad.

Conclusiones

Tabla C.1. Resumen de las principales conclusiones.

Índice de Cuadros.

Capítulo 4.

Cuadro 4.1. Tasa de actividad, empleo y paro de las personas con y sin discapacidad, 2009-2013.

Cuadro 4.2. Tasa de actividad y empleo por intensidad de la discapacidad, año 2013.

Cuadro 4.3. Ratios de rentabilidad de los CEE de la Economía Social y los CEE de la Economía Capitalista, año 2012.

Cuadro 4.4. Plantilla estimada de los CEE de la Economía Social suponiendo la misma rentabilidad que la de los CEE de la Economía Capitalista.

Cuadro 4.5. Plantilla estimada de los CEE de la Economía Social suponiendo una productividad del trabajo igual a la de los CEE de la Economía Capitalista (productividad del trabajo calculada con la cifra neta del importe de negocio).

Cuadro 4.6. Plantilla estimada de los CEE de la Economía Social suponiendo una productividad del trabajo igual a la de los CEE de la Economía Capitalista (productividad del trabajo calculada con la cifra neta del importe de negocio más otros ingresos de explotación).

Cuadro 4.7. Plantilla estimada de los CEE de la Economía Social suponiendo una productividad del trabajo igual a la de los CEE de la Economía Capitalista (productividad del trabajo calculada con el valor añadido bruto).

Cuadro 4.8. Estructura financiera de los CEE de la economía social y de la economía capitalista a 31/12/2012.

Cuadro 4.9. Estructura de los ingresos de los CEE de la economía social y de la economía capitalista a 31/12/2012.

Cuadro A.4.1. Empresas controladas mayoritariamente por Fundosa Grupo SA y CEOSA y calificadas como CEE.

Cuadro A.4.2. Empresas controladas mayoritariamente por Talleres Protegidos Gureak SA y calificadas como CEE.

Cuadro A.4.3. Empresas controladas mayoritariamente por Galega de Economía Social SL y calificadas como CEE.

Capítulo 6.

Cuadro 6.1. Trabajadores con discapacidad (TCD) empleadas en CEE, año 2011.

Cuadro 6.2. Trabajadores con discapacidad (TCD) empleados en CEE, año 2012.

Cuadro 6.3. Contrataciones a personas con discapacidad (PCD) en CEE como porcentaje del total de contrataciones a PCD, años 2006 a 2014.

Cuadro 6.4. Contrataciones a personas con discapacidad (PCD) y en CEE según tipo de contrato, años 2006 a 2014.

Cuadro 6.5. Personas con discapacidad (PCD) empleadas en España, 2011 y 2012.

Cuadro 6.6. Impacto sobre el empleo de los CEE, años 2011 y 2012.

Cuadro 6.7. Impacto sobre el empleo de los CEE de la Economía Social y de la Economía Capitalista, año 2012.

Cuadro 6.8. Ganancia bruta por trabajador discapacitado (euros), años 2010 2011 y 2012.

Cuadro 6.9. Salario anual neto personas discapacitadas (euros), 2010.

Cuadro 6.10. Salarios personas con discapacidad en el CEE de Tasubinsa (euros), 2011.

Cuadro 6.11. Estimación salarios personas con discapacidad en CEE (euros), datos a octubre de 2012

Cuadro 6.12. Ingresos trabajadores con discapacidad en CEE, año 2011

Cuadro 6.13. Ingresos trabajadores con discapacidad en CEE en situación de desempleo, año 2011

Cuadro 6.14. Ingresos personas con discapacidad en situación de inactividad, año 2011.

Cuadro 6.15. Apoyo a la creación de empleo. Importe ayudas concedidas por programa (euros).

Cuadro 6.16. Apoyo a la creación de empleo. Importe ayudas concedidas por programa (%).

Cuadro 6.17. Aportación trabajadores con discapacidad en CEE en concepto de IRPF y Cotizaciones a la Seguridad Social (euros), años 2011 y 2012.

Cuadro 6.18. Impacto sobre los ingresos a la Administración que genera el empleo de las personas con discapacidad (PCD) en CEE en concepto de IRPF y CSS (euros), años 2011 y 2012.

Cuadro 6.19. Aportación trabajadores con discapacidad en CEE de la Economía Social y en CEE de la Economía Capitalista a los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS (euros), año 2012.

Cuadro 6.20. Impacto de los trabajadores con discapacidad en CEE de la Economía Social y en CEE de la Economía Capitalista sobre los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS (euros), año 2012.

Cuadro 6.21. Aportación e Impacto sobre los ingresos de la Administración de los trabajadores con discapacidad en CEE, CEE de la Economía Social y en CEE de la Economía Capitalista en concepto de IRPF y CSS (euros), año 2012.

Cuadro 6.22. Coste real de una plaza en CEE (euros), años 2011 y 2012.

Cuadro 6.23. Aportaciones de los CEE a los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS de los trabajadores sin discapacidad (TSD), (euros), año 2012.

Cuadro 6.24. Impacto de los CEE sobre los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS de los trabajadores sin discapacidad (TSD), (euros), año 2012.

Cuadro 6.25. Ahorro en ayudas LISMI generado por los CEE, año 2012 (euros/año)

Cuadro 6.26. Ahorro por prestaciones no contributivas de invalidez, (euros), año 2012.

Cuadro 6.27. Ahorro por prestación contributiva (euros), año 2012.

Cuadro 6.28. Ahorro por prestaciones por desempleo CEE (euros), año 2011.

Cuadro 6.29. Ahorro por prestaciones por desempleo CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista (euros), año 2012.

Cuadro 6.30. Ahorro en plazas ocupacionales CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista (euros), año 2012.

Cuadro 6.31. Empleo e ingresos de los trabajadores sin discapacidad en CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista, año 2012.

Cuadro 6.32. Impacto de los CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista al empleo de personas sin discapacidad, año 2012.

Cuadro 6.33. Ahorro familias por reducción horas de atención y apoyo a familiares con discapacidad empleados en CEE, (euros), años 2011 y 2012.

Cuadro 6.34. Impacto sobre el ahorro de las familias por gastos asociados a la vida diaria de las personas con discapacidad (euros), años 2011 y 2012.

Cuadro 6.35. Impacto sobre los ingresos familiares por oportunidades de empleo (euros), años 2011 y 2012. (Porcentajes de Tasubinsa)

Cuadro 6.36. Impacto sobre los ingresos familiares por oportunidades de empleo (euros), años 2011 y 2012. (Porcentajes de FEAPS)

Cuadro 6.37. Impacto económico sobre las familias de las personas con discapacidad empleadas en CEE (euros), años 2011 Y 2012.

Cuadro 6.38. Ratios de retorno económico del Gasto público en CEE (euros), año 2012.

Cuadro 6.39. Valor económico distribuido por los CEE (euros), año 2012.

Resumen

Durante los últimos veinte años la empresa social está conociendo una notable expansión en la Unión Europea acompañada de una proliferación de conceptos y términos que tratan de definirla y diferenciarla de las empresas tradicionales, —tanto del sector público y privado como de la Economía Social—, así como de un aumento significativo del interés en la medición de su impacto.

Esta Tesis se propone, en primer lugar, recopilar, ordenar y analizar los principales enfoques, dimensiones y definiciones existentes en torno al concepto de empresa social en el ámbito científico, así como los marcos conceptuales y escenarios legales presentes en los países de la Unión Europea, con el objetivo de proponer un conjunto de características identitarias básicas que permitan delimitar e identificar a la empresa social en el ámbito europeo.

Pero además de delimitar e identificar a las empresas sociales, es necesario comprender y reconocer sus logros. En este sentido, el segundo propósito de la Tesis se ha centrado en establecer un conjunto de indicadores de referencia para medir el impacto de las empresas sociales en el ámbito de la integración laboral y social de grupos desfavorecidos.

El tercer y último propósito se divide en dos partes: por una lado, aplicar el conjunto de características identitarias de la empresa social propuesto a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española — lo que ha permitido demostrar que no todos esos centros pueden ser identificados como empresas sociales sino únicamente los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social, llegando a la conclusión de que existen elementos suficientes para delimitar a las empresas sociales del resto de operadores económicos—, y por otro lado, utilizar el conjunto de indicadores planteado para medir el impacto de los Centros Especiales de Empleo de la Economía

Social, poniendo de manifiesto los importantes resultados e impactos que genera la actividad de estos centros.

Esta Tesis pretende llamar la atención sobre la necesidad de llegar a un consenso sobre lo que son y no son empresas sociales, de forma que se puedan identificar y establecer distintas tipologías o perfiles de empresas sociales en cada país, recogiendo las características propias o específicas en cada uno de ellos. Solo así se podrán construir estadísticas concisas del sector que permitan, junto con los indicadores apropiados, medir y valorar la dimensión y el impacto de este sector así como su eficiencia.

Abstract

During the last twenty years the social enterprise has seen a noticeable expansion in the European Union together with a proliferation of concepts and terms seeking to define and distinguish it from the traditional enterprise — both in the public and private sectors and in the Social Economy —, as well as a significant increase of interest in measuring their impact.

First, this Thesis aims to collect, order and analyze the main approaches, dimensions and definitions around the concept of social enterprise in the scientific field as well as conceptual and legal frameworks present in the European Union countries, in order to propose a set of basic identity characteristics that allows to delimit and identify the social enterprise in Europe.

But besides delimiting and identifying the social enterprise, their achievements must be understood and recognized. In this sense, the second target of this thesis is focused on a set of benchmark indicators in order to measure the impact of the social enterprise in the field of labor and social integration of the disadvantaged groups.

Finally, the third target has been twofold: on the one hand, to apply the proposed set of basic identity characteristics of social enterprises to the reality

of Sheltered Employment Centers of the Spanish economy. This analysis has shown that not all these centers can be identified as social enterprises but only

Sheltered Employment Centers of Social Economy, reaching the conclusion that there are enough elements to delimit the social enterprise from other economic organizations. And on the other hand, the aim has been to use the proposed set of indicators to measure the impact of Sheltered Employment Centers of Social Economy, highlighting the important outcomes and impacts generated by the activity of these centers.

This thesis intends to draw the attention to the need to achieve a consensus about what social enterprises are and are not so that we can identify and establish different types or profiles of social enterprise in each country, gathering their own or specific characteristics. This is the only way in which concise sector statistics can be built that will allow, together with appropriate indicators, to measure and assess the size and impact of this sector and its efficiency.

Introducción

Preámbulo

La reciente crisis económica y financiera ha enfrentado a todos los países de la Unión Europea a problemas complejos: elevadas tasas de desempleo, —especialmente entre las personas menos cualificadas, los jóvenes, las personas de mayor edad y los inmigrantes—, un número inaceptable de personas que viven por debajo del umbral de la pobreza y en situación de exclusión social, importantes dificultades financieras de los gobiernos...

Las implicaciones sociales de las elevadas tasas de desempleo han sido muy serias al afectar de manera importante a la renta de las personas menos cualificadas y con menores ingresos. En el caso de España desde 2007 el número de personas y familias situadas en los niveles de renta más bajos ha aumentado un 7%, mientras que el porcentaje de población que padece riesgo de pobreza alcanzó el 27% en 2011¹. Según la Encuesta de Condiciones de Vida del INE², en 2012 el ingreso medio anual neto por hogar se redujo respecto a 2008 en un 10,9%, la tasa de riesgo de pobreza se situó en el 20,4% en 2013 y el 16,9% de los hogares españoles manifestó, en ese mismo año, tener dificultades para llegar a final de mes. La tasa de riesgo de pobreza o exclusión social (indicador AROPE) fue en el año 2013 del 27,3% de la población residente en España y, según datos de Eurostat, el índice de GINI ha pasado en nuestro país del 31,9 en 2007 al 35 en 2012, siendo el país europeo, junto con Francia, donde dicho indicador muestra un aumento de 3 puntos.

A las consecuencias sociales derivadas de la actual crisis económica y financiera hay que añadir los cambios demográficos, en especial el

¹ Pérez (2013), pp.18.

² INE (2014), Encuesta de Condiciones de Vida año 2013.

envejecimiento de la población, para darse cuenta del importante reto que se plantea a los sistemas de protección social. Se hace necesario buscar y promover sistemas innovadores que permitan garantizar la prestación de servicios sociales de manera eficiente, es decir, minimizando los costes y maximizando la cantidad y la calidad de los mismos. Si bien hay opiniones que sostienen que el aumento de necesidades sociales en bienes preferentes aconsejan la externalización de su provisión y financiamiento, (ante la “dificultad” de que el Estado asuma esos costes), otros opinan que la solución no pasa por reducir la “responsabilidad pública frente a los problemas sociales”³, sino por buscar formas más eficientes de afrontar dichos problemas, entre las cuales estaría el apoyo a nuevas formas de acción empresarial⁴.

El Estado debe hacer frente a los problemas sociales, y puede hacerlo de diferentes formas o por diferentes vías. Una posibilidad es a través de la acción directa, es decir, otorgando transferencias monetarias o en especie a los grupos vulnerables o a organizaciones no lucrativas de no mercado, o prestando servicios sociales directos. Otra posibilidad, es a través de la acción indirecta, es decir, apoyando a organizaciones de la sociedad civil que conviertan los problemas sociales en sus principales objetivos y los consigan operando en el mercado y de la forma más eficiente, es decir, llegando al mayor número de personas, de la mejor forma posible y utilizando la menor cantidad de recursos públicos. Esta última vía de apoyo significa un cambio en la modalidad de intervención del Estado y un mayor compromiso de la sociedad civil.

³ Gilbert (2002)

⁴ Tal y como señalan Defourny, Hulgard y Pestoff (2014), existen en la actualidad dos escenarios alternativos en relación a la provisión de servicios de bienestar en Europa: el *New Public Management*, con privatización no regulada, o el *New Public Governance*, con un mayor pluralismo del bienestar. Este último escenario otorga un mayor papel al Tercer Sector/Economía Social como alternativa a los proveedores de servicios de bienestar públicos y lucrativos.

La Estrategia Europa 2020, —que pretende generar un crecimiento inteligente, sostenible e integrador— considera que son las empresas sociales las que tienen el potencial de innovación y la capacidad para responder a las necesidades sociales y humanas que no cubren (o no de forma suficiente y/o satisfactoria) los operadores comerciales o el Estado. Se trata de buscar nuevas formas de acción empresarial eficaces con el objetivo de lograr la inclusión y cohesión social así como otros objetivos de beneficio social. Esto no significa que el resto de operadores tradicionales de la Economía Social (cooperativas, asociaciones, mutualidades...) — que también generan beneficios económicos y sociales importantes—, no deban ser igualmente objeto de apoyo, ni que todas las necesidades humanas y sociales deban ser exclusivamente cubiertas por las empresas sociales.

La realidad es que la empresa social es objeto de un interés y una atención creciente en el ámbito académico, profesional y político. El concepto de empresa social se percibe como una respuesta innovadora y dinámica a los principales desafíos que presentan las sociedades actuales, (Defourny, Hulgrad y Pestoff ,2014). Sin embargo, no existe un acuerdo generalizado en la literatura científica sobre las características identitarias de la empresa social, lo que dificulta la valoración de su incidencia e impacto. Es decir, ¿qué es una empresa social?, ¿cuáles son sus características identitarias?, ¿cuál es su valor añadido económico y social?, ¿cómo se miden esos valores?, ¿puede medirse el valor económico y social en algún colectivo concreto de empresas sociales?

Objetivos

No existe en la actualidad una respuesta única a las cuestiones anteriores. A pesar del importante desarrollo que ha tenido el concepto de “empresa social” en los últimos años, — no solo en Europa sino a nivel mundial—, todavía no existe una definición compartida por los investigadores comprometidos en el estudio de este fenómeno, existiendo diferencias

importantes entre países. Esto da lugar a una diversidad conceptual y a cierta confusión terminológica. Sin embargo, se necesita un significado compartido de la empresa social o, por lo menos, un acuerdo al menos parcial del término y de sus principales características, que permita otorgar credibilidad a aquellas organizaciones que prestan sus servicios bajo los auspicios de ser empresas sociales a la vez que identificar las cualidades o atributos distintivos y que mejor explican la empresa social en diferentes contextos. El consenso sobre cómo definir y delimitar la naturaleza de la empresa social es indispensable para poder obtener información estadística concisa sobre el sector, y para el desarrollo de un cuerpo consistente de investigación (Heckl, 2007; Young y Lecy, 2012). En este sentido el **primer objetivo general** de esta tesis es proponer *un conjunto de características identitarias básicas de la empresa social, que permitan su delimitación y diferenciación respecto a otras organizaciones en el ámbito europeo*. Se trata de establecer unos principios fundamentales que permitan identificar a las empresas sociales y diferenciarlas de cualquier otro tipo de organizaciones.

Además de delimitar e identificar a las empresas sociales, es necesario comprender y reconocer sus logros. El éxito de las organizaciones con propósito social y, en concreto de las empresas sociales, consiste generalmente en lograr “cambios positivos” y en la posibilidad de demostrar el impacto de dichos cambios. Tradicionalmente el impacto o desempeño social de las organizaciones con propósito social se había considerado como autoevidente. Sin embargo, diversos factores han conducido en los últimos años a un aumento significativo del interés en la medición del impacto de estas organizaciones, lo que ha llevado a un importante desarrollo de enfoques y metodologías centradas en la medición del impacto social de las organizaciones del Tercer Sector, generando cierta confusión terminológica y ciertos problemas a la hora de elegir el enfoque más adecuado. Diseñar un conjunto simple y único de indicadores para medir el impacto de las empresas sociales es bastante difícil debido a diferentes razones, —diversidad en los impactos sociales que buscan estas empresas, en la naturaleza y objetivos de las actividades llevadas a cabo, en los tipos de empresas sociales

existentes...—. Los indicadores son específicos de campos particulares de operación, y no son universalmente aplicables entre todas las empresas sociales. No obstante, esto no significa que no puedan definirse conjuntos comunes de indicadores que puedan ser compartidos por organizaciones que trabajen dentro del mismo campo. El **segundo objetivo general** de esta tesis es precisamente *presentar una propuesta de indicadores de desempeño social, —que incluya resultados e impactos económico, sociales y medioambientales—, para las empresas sociales de integración laboral*. Se trata de proponer un conjunto de indicadores de referencia que permitan identificar los resultados e impactos de desempeño social en las empresas de ese ámbito de actividad.

La caracterización de determinados Centros Especiales de Empleo como empresas sociales, —a partir del conjunto de características identitarias propuesto (primer objetivo general de la tesis)—, así como la medición de su impacto, —utilizando el conjunto de indicadores planteado (segundo objetivo general)—, forman parte del **tercer objetivo general** de esta tesis: *aplicar la propuesta de características identitarias y de indicadores de desempeño social a una realidad concreta, los Centros Especiales de la Economía Social —como ejemplo de empresas sociales de integración laboral en España—, con el propósito de analizar su consideración como empresas sociales y de realizar una aproximación a la medición de su desempeño*.

Estructura y Metodología

El primer objetivo general de la tesis se concreta en tres objetivos específicos que se corresponden con los tres primeros capítulos de la tesis. En primer lugar, y dado que las empresas sociales surgen en el seno del Tercer Sector/Economía Social, es imprescindible realizar una revisión histórica y conceptual de este sector. Esta revisión se realiza en el **Capítulo 1**, en el que se repasa la evolución de las organizaciones del Tercer Sector, desde las primeras iniciativas —surgidas en la mayoría de países como respuesta a los

importantes cambios en las condiciones socio-económicas y en las relaciones sociales generados por el desarrollo del capitalismo tras la Revolución Industrial— hasta la aparición de las nuevas dinámicas empresariales (las empresas sociales) —surgidas como respuesta a los cambios económicos, institucionales y políticos generados por la crisis de los años setenta. Además, en este primer capítulo se hace referencia a los principales enfoques teóricos del Tercer Sector, —NonProfit Organizations, Economía Social y Economía Solidaria—.

En segundo lugar, la diversidad conceptual y terminológica que rodea al concepto de empresa social, requiere ordenar y sistematizar el conjunto de dimensiones y criterios en relación a este concepto aportados desde los diferentes ámbitos: académico, profesional e institucional. En este sentido el **Capítulo 2** examina la literatura relacionada con los principales enfoques o corrientes de pensamiento en torno al concepto de empresa social, — la corriente europea y la norteamericana (comparando sus principales diferencias y similitudes) —, así como las principales concepciones y definiciones a las que dichas corrientes han dado lugar y que forman parte del debate actual entre investigadores y profesionales.

Pero además de las definiciones de empresa social propuestas por académicos y profesionales, las definiciones utilizadas dentro de los países son específicas de lo que a nivel nacional se entiende por el fenómeno de la empresa social, generando que los países hayan ido desarrollando de forma creciente definiciones y marcos legales propios. El **Capítulo 3** analiza la realidad conceptual y normativa de la empresa social en aquellos países de la Unión Europea que han desarrollado alguna forma de legislación que reconoce y regula su actividad, con la finalidad de ver cuáles son las principales características en cada uno de ellos e identificar los modelos más consistentes de empresa social desarrollados a nivel de la UE.

Los Capítulos 2 y 3 constituyen la base teórica para proponer en el **Capítulo 4** el conjunto de características identitarias básicas de la empresa social en Europa, primer objetivo general de la tesis (apartados 4.1 y 4.2). Asimismo, la caracterización de determinados Centros Especiales de Empleo como empresas sociales — aplicando el conjunto de indicadores propuestos (apartado 4.3) —, es parte del tercer objetivo general de la tesis y resulta imprescindible para abordar la segunda parte de dicho objetivo en un capítulo posterior.

El **Capítulo 5** se centra en el análisis crítico de la literatura científica relacionada con la cuestión de la medición del impacto de las organizaciones con propósito social, haciendo especial referencia a los principales métodos y enfoques que actualmente son más reconocidos y utilizados. Este capítulo constituye la base teórica y conceptual para la propuesta de indicadores de medición de impacto para las empresas sociales de integración laboral que se realiza en los dos primeros apartados del **Capítulo 6 (apartados 6.1 y 6.2)**, y que constituye el segundo objetivo general de la tesis. Dicha propuesta de indicadores se aplica en el **apartado 6.3** a los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social, —como ejemplo de empresas sociales en el ámbito de la integración laboral de personas con discapacidad—, realizándose una primera aproximación a la medición de su desempeño social a partir de la información cuantitativa y cualitativa disponible en la actualidad (tercer objetivo de la tesis). Las empresas sociales de integración laboral⁵ son actualmente en muchos países europeos un tipo importante de organizaciones diseñadas para ayudar a personas desfavorecidas y en desempleo a regresar al mercado de trabajo y a la sociedad. Los Centros Especiales de Empleo (CEE) y las Empresas de Inserción son los ejemplos principales en España de este tipo de organizaciones.

⁵ Work Integration Social Enterprise (WISE)

Aunque se considera que las bases conceptuales y teóricas sobre las que se proponen el conjunto de características identitarias de la empresa social y el conjunto de indicadores de desempeño de las empresas sociales de integración laboral son suficientes, se reconoce la necesidad de profundizar en su desarrollo y maduración. Por tanto hay que considerar estas propuestas como puntos de referencia para la reflexión y el debate.

Por último, se presentan las conclusiones principales de esta tesis.

En la Tabla I.1 se resumen los objetivos y estructura de la tesis.

Tabla I.1. Objetivos y estructura de la tesis.

Objetivos generales	Objetivos específicos
<p>1.- Establecer un conjunto de características identitarias básicas de la empresa social que permitan delimitar y unificar el concepto en Europa.</p>	<p>1.1.- Revisión histórica y conceptual de la Economía Social. (Capítulo 1). 1.2.- Análisis descriptivo, comparativo y crítico de los principales enfoques y corrientes de pensamiento en torno al concepto de empresa social. (Capítulo 2). 1.3.- Examen de la realidad conceptual y normativa de la empresa social en los países de la UE. (Capítulo 3). 1.4.- Propuesta de un conjunto de características identitarias básicas de la empresa social en Europa, -a partir de la base teórica aportada en los capítulos anteriores-. (Capítulo 4, apartados 4.1 y 4.2).</p>
<p>2.- Presentar una propuesta de indicadores de desempeño social, -que incluya resultados e impactos económico, sociales y medioambientales-, para las empresas sociales de integración laboral</p>	<p>2.1.- Análisis descriptivo, comparado y crítico de la literatura científica relacionada con la cuestión de la medición del impacto social de las organizaciones con propósito social. (Capítulo 5). 2.2.- Propuesta de indicadores de medición de impacto para las empresas sociales de integración laboral. (Capítulo 6, apartados 6.1 y 6.2).</p>
<p>3.- Aplicar la propuesta de características identitarias de la empresa social y el conjunto de indicadores de desempeño social a una realidad concreta, los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social.</p>	<p>3.1.- Caracterización de determinados Centros Especiales de Empleo como empresas sociales a partir del conjunto de características identitarias básicas propuesto en los dos primeros apartados del capítulo 4. (Capítulo 4, apartado 4.3). 3.2.- Aplicación de la propuesta de indicadores de impacto a los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social, (Capítulo 6, apartado 6.3).</p>

Elaboración propia

Capítulo 1

La Economía Social: Una revisión histórica y conceptual

Introducción

La aparición y extensión durante las últimas décadas de experiencias empresariales de diversa índole bajo conceptos muy afines al de Economía Social, entre ellas las empresas sociales que son el objeto de estudio de esta tesis, requiere realizar una revisión de los antecedentes de la Economía Social, como actividad y como concepto, siendo este el objetivo del primer capítulo.

El capítulo se estructura como sigue. Los dos primeros apartados hacen referencia a la evolución de las organizaciones de la Economía Social desde sus orígenes (como respuesta de la clase trabajadora y de los grupos más desfavorecidos a las condiciones de vida creadas por el desarrollo de la sociedad industrial de los siglos XVIII y XIX), pasando por el período 1945-1975 (asociado al desarrollo de sistemas de economía mixta y al crecimiento y consolidación del Estado de Bienestar) hasta la aparición de nuevas dinámicas empresariales (entre ellas las empresas sociales) surgidas en el seno de la Economía Social como respuesta a los desequilibrios y desafíos que la crisis de los años setenta planteó a la mayoría de países.

Finalmente, el tercer apartado hace referencia a los principales enfoques teóricos del Tercer Sector: el enfoque NonProfit Organization, enfoque Economía Social y la Economía Solidaria, mostrando sus principales características y definiciones, así como sus similitudes y diferencias.

1.1.- Antecedentes históricos de la Economía Social.

1.1.a.- Asociaciones populares y cooperativas

Al mirar atrás en la historia, se aprecia que la Economía Social nació con la sociedad industrial. Efectivamente, las condiciones de vida surgidas por la evolución del capitalismo industrial en los siglos XVIII y XIX generaron un progresivo desarrollo de múltiples asociaciones de distintas características y finalidades: sindicatos, sociedades de socorro o ayuda mutua, movimiento

cooperativista. Son estas organizaciones las que constituyen el marco histórico de la Economía Social, (Chaves y Monzón, 2008; Castellano, 2003; Ley 5/2011 de Economía Social).

El fin del Antiguo Régimen y la configuración del llamado “Estado Liberal”, fruto de los procesos revolucionarios acaecidos a finales del siglo XVIII y durante el siglo XIX, establecieron un nuevo modelo social que exaltaba los valores individuales frente a los valores colectivos predominantes en el modelo anterior. Asimismo, el desarrollo del capitalismo como marco económico en el que se llevaron a cabo las relaciones de producción, provocó cambios radicales en las condiciones socioeconómicas y en las relaciones sociales de la clase trabajadora, generando la aparición de problemas sociales y económicos en los grupos de población más desfavorecidos. Ante tal situación, la clase trabajadora de toda Europa comenzó a promover iniciativas que proporcionaron un importante impulso al asociacionismo popular, al cooperativismo y al mutualismo del siglo XIX. Las experiencias cooperativas y mutualistas se desarrollaron prácticamente en todos los países europeos, aunque con características y circunstancias propias en cada uno de ellos.

Un ejemplo de dichas iniciativas fueron las *charities*⁶, organizaciones de apoyo surgidas en **Inglaterra** en el siglo XVI como consecuencia de la crisis agrícola y de la creciente migración urbana, y que se consolidaron en ese país durante la Revolución Industrial. Estas organizaciones financiaban o directamente realizaban actividades de ayuda a la población, desarrollando su actividad en ámbitos como la educación, el cuidado de ancianos, ayuda a los pobres... Contaban con el apoyo del Gobierno, que promovió su crecimiento y desarrollo ya que estas organizaciones le resultaban convenientes al liberarle de un cierto número de responsabilidades (Borzaga y Santuari ,2003; Fundación Luis Vives, 2011). Aunque en la Inglaterra del siglo XIX las asociaciones y sus actividades caritativas no fueron fundadas por el Gobierno y funcionaron con un alto grado de autonomía, existían relaciones de

⁶ Es a partir de la *Charitable Uses Act* de 1601 cuando surgen las *charities* con una forma legal establecida que, básicamente, conservan hasta la actualidad.

cooperación con las autoridades responsables de la legislación sobre la pobreza (Laville et al., 2000), así como organismos públicos encargados de supervisar las actividades de estas organizaciones. En 1853 se crea La *Charity Comission* con el fin de asegurar que las aportaciones y las donaciones particulares a las *charities* se destinasen a las causas sociales previstas.

Además de la consolidación y desarrollo de las *charities*, es también a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX cuando aparecen en Inglaterra experiencias cooperativas como reacción de los trabajadores industriales ante las dificultades de las duras condiciones de vida. Es entonces cuando el pensamiento socialista, desarrollado por Robert Owen⁷ y por los anticapitalistas ricardianos William Thompson, George Mudie, William King⁸, Thomas Hodgskin, John Gray y John Francis Bray, cobra su máximo auge influyendo de manera importante en el cooperativismo. Muestra de dicho apogeo fue la celebración en Inglaterra de ocho congresos cooperativos entre 1831 y 1835, la creación en 1844 de la cooperativa de *Rochdale*⁹ formada por 28 obreros, tejedores y artesanos (6 de los cuales eran discípulos de Owen) y la creación de la *Alianza Cooperativa Internacional (ACI)* en 1895 en Londres. Los principios cooperativos que regularon el funcionamiento de *Rochdale* y que fueron adoptados por toda clase de cooperativas¹⁰ eran: control democrático (una persona, un voto); adhesión libre y voluntaria; distribución de excedentes en

⁷ Filántropo inglés que creía que el alivio de la pobreza vendría cuando los principios cooperativos se convirtieran en dominantes en la sociedad. Se le considera el padre de la cooperación en Gran Bretaña. (Ridley-Duff y Bull, 2011b, pp.25).

⁸ W.King publicó en 1828 en Inglaterra la revista mensual *El Cooperador* contribuyendo de manera notable a la difusión de las ideas cooperativas.

⁹ Cabe señalar que con anterioridad a lo que se conoce como “período owenista” y a la fundación de la cooperativa de Rochdale, se habla de un “período preowenista” con mucha importancia en el posterior desarrollo del movimiento cooperativo. En ese primer período surgen cooperativas de modo espontáneo, impulsadas por la clase obrera, con un carácter eminentemente defensivo y en las que el reparto de excedentes se realizaba a prorrata de las compras. (Monzón, 1989).

¹⁰ Algunos de esos principios cooperativos fueron normas practicadas con anterioridad por muchas cooperativas del período preowenista y owenista. (Monzón, 1989, pp. 39).

proporción al comercio; pago de interés limitado al capital; neutralidad política y religiosa; venta al contado (no a crédito) y promoción de la educación. El establecimiento de cooperativas en el siglo XIX, tanto para fines productivos como de consumo, representó un hito muy importante ya que el enfoque de auto-ayuda era nuevo en comparación a las obras de caridad por parte de la iglesia y de las donaciones de la corona, convirtiéndose en objeto de atención por parte de diferentes escuelas de pensamiento (Chaves y Monzón, 2008; Martínez, 2013).

En **Alemania**, una de las primeras cooperativas de las que se tiene referencia bibliográfica es la cooperativa de consumo *Ermunterung* fundada en 1845 y promovida por un grupo de trabajadores tejedores e hilanderos.

Victor-Aimé Huber es considerado como el padre espiritual del movimiento cooperativo alemán, teniendo también una influencia notable en dicho movimiento Schulze-Delitzsch y Friedrich Raiffeisen. Este último es el responsable de la creación y propagación de las mutuas de crédito, siendo en 1862 cuando se funda la primera de ellas en Anhausen. Las sociedades obreras dedicadas al socorro mutuo y el mutualismo agrario son reguladas en 1876 por una ley imperial dada su consolidación en la sociedad alemana, y en 1877 se constituye la *Federación Alemana de Cooperativas Agrícolas*¹¹.

Según Borzaga y Santuari (2003), el movimiento cooperativista alemán se puede dividir en dos partes. Por un lado, estaría el movimiento relacionado con las mutualidades de seguros y las cooperativas de crédito, que representaban los intereses de la clase media y, por otro, figuraría el movimiento cooperativista vinculado a los trabajadores, en especial las cooperativas de viviendas. Mientras que en el primer caso las cooperativas crecieron durante la República de Weimar, sobrevivieron de forma razonable durante el Tercer Reich y se recuperaron con facilidad al terminar el nazismo, en el segundo caso las cooperativas se vieron obstaculizadas durante el período nazi. El nazismo y el fascismo, basados en un Estado fuerte y centralizado, generaron

¹¹ Chaves y Monzón, 2008; Monzón, 1989.

conflicto frente a cualquier expresión de la sociedad civil llevando a las organizaciones sin ánimo de lucro, en muchos casos, a incorporarse a los mecanismos burocráticos del Estado o a ser eliminadas por completo.

No es hasta la segunda mitad del siglo XIX cuando, a raíz de los movimientos sociales generados por el desarrollo capitalista, surge en **Italia** el movimiento cooperativo y la creación de mutualidades. Italia es uno de los países donde el movimiento cooperativista se manifiesta más tardíamente, aunque una vez iniciado adquirió un dinamismo excepcional. En 1853 la sociedad de socorros mutuos *Società Operaia di Torino* crea la primera cooperativa de consumo en Italia, el *Magazzino di Previdenza di Torino*, con el fin de defender el poder adquisitivo de los salarios de sus socios (Chaves y Monzón, 2008).

Dos grandes pioneros de la cooperación italiana fueron Giuseppe Mazzini¹² y Luigi Luzzatti, este último fundador en Lodi de la primera cooperativa de crédito en 1864. Mientras que Luzzatti era partidario de la doctrina del *self-help*, Mazzini consideraba que el Estado podría ayudar a la expansión del cooperativismo a través de la constitución de un “fondo nacional” (Monzón, 1989).

Al igual que ocurrió en Alemania, el fascismo contuvo el movimiento cooperativo, especialmente a las cooperativas asociadas a los trabajadores. Para la doctrina fascista la sociedad civil italiana no debía tomar parte en la implementación de políticas sociales siendo el partido el que debía asumir la responsabilidad directa en la prestación de servicios a la población. El Código Civil de 1942, confirmó el papel secundario del Tercer Sector al apoyar a las entidades lucrativas frente al movimiento asociativo (Fundación Luis Vives, 2011).

¹² Nacionalista republicano.

A pesar de la supresión de las asociaciones impuesta en **Francia** por la *Ley Chapelier en 1791*¹³, a principios del siglo XIX aparecieron organizaciones voluntarias y mutualidades de forma clandestina para atender las necesidades de las clases trabajadoras surgidas como consecuencia de la Revolución Industrial y, en los años treinta de ese siglo, surgen en Francia experiencias cooperativistas que tienen como objetivo dar prioridad a lo social en el desarrollo de la actividad económica. Durante la mayor parte del siglo las cooperativas de producción fueron conocidas como “asociaciones obreras de producción”¹⁴. En 1834 se creó en París la primera cooperativa significativa de trabajo asociado, *L' Association Chrétienne des Bijoutiers en Doré*, promovida por Jean-Phillipe Buchez (discípulo de Saint-Simon) que en sus normas de funcionamiento se adelantó en muchos aspectos a los pioneros de Rochdale: sociedad de personas no de capitales, funcionamiento democrático, reparto de excedentes en proporción al trabajo...Tras la restauración de la República en 1848, Louis Blanc puso en práctica la idea de autogestión con la creación de los talleres sociales, controlados por los trabajadores y financiados por el Estado. Por su parte, M. Derrión estimuló la creación de cooperativas de consumo entre los fabricantes de seda de Lyon.

Es también durante el siglo XIX cuando se desarrollan en Francia de una manera importante las sociedades de socorros mutuos y de previsión, de tal forma que en 1898 fueron legalizadas las mutualidades con la *Charte de la mutualité*, (Chaves y Monzón, 2008; Fundación Luis Vives, 2011; Reventós, 1960).

El retraso con el que España experimenta el proceso industrializador en relación a otros países, hizo que el inicio del movimiento cooperativo apareciera también de forma tardía. Las cooperativas pioneras en **España**

¹³ La ideología de la Ilustración, basada en el Estado como máximo y supremo intérprete de la voluntad del pueblo, llevó a excluir a las corporaciones, asociaciones y fundaciones de cualquier papel activo y función benéfica. (Borzaga y Santuari, 2003; Laville et al., 2000).

¹⁴ En Francia el cooperativismo se desarrolló principalmente en cooperativas de trabajo asociado, a diferencia de Gran Bretaña donde predominaron las cooperativas de consumo. (Monzón, 1989, pp. 41).

surgen en Cataluña, Valencia, Madrid y Andalucía a partir de los años treinta del siglo XIX. Es en Cataluña, y más concretamente en Barcelona, donde en 1842 la Asociación Mutua de Tejedores crea la que se considera la primera cooperativa de producción, la "*Compañía Fabril de Tejedores*", una mezcla "de sociedad obrera de producción y de sociedad de socorros mutuos", (Chaves y Monzón, 2008). Más tarde, en 1865, se crea la cooperativa de consumo catalana "*La Palafrugellense*" y en 1864 los tejedores de Mataró constituyen la cooperativa de trabajo asociado "*La Obrera Mataronense*", de hilados y tejidos. Hacia finales del siglo XIX, en 1898 tiene lugar la *1ª Asamblea de Cooperación Catalanas*, y en 1899 el *I Congreso Cooperativista Catalano - Balear*.

En Valencia, en 1856, se crearon la cooperativa de producción "*La Proletaria*" y la cooperativa de consumo de ferroviarios "*El Compañerismo*". Por lo que respecta a Andalucía fueron significativas las cooperativas "*Asociación de Obreros Agrícolas e Industriales*" en Morón de la Frontera, y otra constituida en Cádiz en 1870, la "*Sociedad Cooperativa de Agricultores del Campo de la Verdad*". Finalmente cabría mencionar la "*Asociación General del Arte de Imprimir*", fundada en Madrid en el año 1871, asociación en la cual se gestó el nacimiento del Partido Socialista Obrero Español (Reventós, 1960; Monzón, 1989).

Los méritos políticos y sociales del movimiento asociativo durante el siglo XIX empiezan a ser reconocidos por muchas corrientes de pensamiento, a la vez que comienzan a proponerse sistemas sociales basados en la autogestión, la ayuda mutua, la cooperación y el federalismo. Precisamente en esos años es cuando, desde un punto de vista histórico y académico, diversos autores coinciden en señalar el nacimiento del concepto de Economía Social (Defourny y Monzón, 1992; Defourny y Develtere, 1999; Barea 2008).

En 1830 el economista liberal francés Charles Dunoyer en su obra un *Traité d'économie* publicada en París, utiliza el término Economía Social por primera vez. Como explica Gueslin (1987)¹⁵ "*desde entonces y hasta finales de*

¹⁵ Gueslin, 1987, pp.3.

siglo, la Economía Social no pretende ser, ni más ni menos, que otra forma de hacer política económica". Sus defensores, sensibilizados por el tremendo coste humano de la Revolución Industrial, reprochan a la ciencia económica dominante el que ignore la dimensión social. A lo largo del siglo XIX se desarrolla en Francia una escuela heterogénea de pensamiento —socialismo, ideas social-cristianas, doctrina liberal, escuela solidaria— que puede agruparse colectivamente bajo la denominación de *economistas sociales* (Desroche, 1987; Defourny, 2002; Chaves y Monzón, 2008).

Entre la tradición socialista se encuentran las aportaciones de Constantin Pecqueur y sus dos volúmenes publicados en 1839 bajo el título "*Économie sociale des intérêts du commerce, de l'industrie, de l'agriculture et de la civilisation en général sous l'influence de l'application de la vapeur*"; las de Francois Vidal (1846); Benoît Malon y su "*Traité d'Economie Sociale*" publicado en 1883; así como las de Marcel Mauss quien defiende una economía de asociaciones voluntarias, de libertad de las colectividades, de las cooperativas... Cabría destacar al profesor francés de la Universidad de Ginebra Edgar Milhaud, al que se deben dos realizaciones importantísimas en la materia: la publicación periódica "*Anales de la Economía Pública*", cuyo primer número vio la luz en 1908, y la asociación internacional CIRIEC creada en 1947.

Dentro de la escuela social-cristiana es de destacar Frédéric Le Play, fundador en 1856 del primer centro de investigación social privado en Francia, la *Société d'Économie Sociale*. Le Play defendía la necesidad de controlar los mecanismos del mercado y de realizar reformas sociales para alcanzar una sociedad estable. Apoyó la constitución de cooperativas de trabajo y asociaciones voluntarias, incluyendo sindicatos, ya que al facilitar el acuerdo entre trabajadores y empleadores fomentaban la estabilidad social.¹⁶ También

¹⁶ Sin embargo, mostraba cierta desconfianza en relación a las posibilidades de expansión y supervivencia de las cooperativas ya que, según Le Play, no estaban en condiciones de desarrollar ni la organización ni el capital necesarios para competir con éxito en determinadas ramas industriales, en particular la industria pesada. (Moneris, 2003; Forni et al., 2003).

es importante señalar dentro de esta escuela a Friedrich G. Raiffeisen por su labor práctica al fundar, en Alemania, las primeras cajas rurales de crédito, convirtiéndose así en el padre del crédito cooperativo agrícola. Concibió el desarrollo de cooperativas agrarias como medio de defensa de los agricultores contra usureros y comerciantes.

La escuela liberal, dirigida en primer lugar por Charles Dunoyer y más tarde por Frédéric Passy, se basaba en el principio de auto-ayuda, situando la libertad económica por encima de todo y rechazando las eventuales injerencias del Estado. Se puede asociar también con esta escuela, aunque sus posturas distaron de ser idénticas, a León Walras y a John Stuart Mill, dos grandes economistas que reorientaron de una manera profunda la Economía Social en la segunda mitad del siglo XIX¹⁷.

Para Leon Walras, figura capital de la “*Escuela de Lausana*” y profesor de su universidad, las cooperativas podían desempeñar una función relevante en la resolución de conflictos sociales además de cumplir un importante papel económico —ya que no se trata de suprimir el capital, sino de hacer que el mundo sea menos capitalista— y un papel moral consistente en introducir la democracia en el mecanismo de producción. Con su obra “*Estudios de Economía Social: Teoría del reparto de la riqueza social*”, publicado en Lousana en 1896, la Economía Social pasa a ser una parte sustancial de la Ciencia Económica, por una lado como disciplina económica para la cual la justicia social era un objetivo ineludible de la actividad económica y, por otro, como campo de actividades económicas entre las que proliferan las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, tal y como actualmente las conocemos.

Por su parte, John Stuart Mill destaca por su defensa de la superación del proletariado gracias a la asociación de trabajadores. En su obra “*Principios de Economía Política*”, resalta tres ventajas de las cooperativas: en primer lugar, señala que las cooperativas aumentan la producción por la mayor motivación

¹⁷ Defourny y Develtere, 1999.

de los trabajadores al beneficiarse del fruto de sus esfuerzos; en segundo lugar, las cooperativas son también lugares de aprendizaje adecuados para el desarrollo de cualidades morales; finalmente, al favorecer la igualdad, proveen el mayor número de medios para lograr la felicidad (Montolio, 2002; Chaves y Monzón, 2008; Légé, 2006).

Hermann Schultze en Alemania y Luigi Luzatti en Italia se incluyen también en esta escuela liberal por el papel que desempeñaron en el nacimiento de las cooperativas de crédito.

Finalmente, en la escuela solidarista encontramos a Auguste Ott, discípulo de Buchez, que publicó en 1851 primero y luego en 1892, un Tratado de Economía Social, y a Charles Gide, director de la *Escuela de Nimes*, para quien la cooperación representa un esfuerzo colectivo encaminado a terminar con la explotación del hombre en su condición de consumidor y productor. La *Escuela de Nimes* hace de la cooperación en el consumo el centro de la renovación social.

Los comienzos de la Economía Social en Europa estuvieron marcados, por tanto, por una gran diversidad política y cultural. Las primeras iniciativas dentro de la Economía Social surgen, en la mayoría de los países, como respuesta de la clase trabajadora a los importantes cambios en las condiciones socio-económicas y en las relaciones sociales generados por el desarrollo del capitalismo tras la Revolución Industrial. A pesar del freno que algunas ideologías supusieron para el desarrollo de estas iniciativas, durante los años finales del siglo XVIII y, fundamentalmente durante todo el siglo XIX, no solo se llevó a cabo un importante movimiento mutualista y cooperativista, sino que también se establece, desde el ámbito académico, el nacimiento del concepto de Economía Social, caracterizado por el pluralismo analítico y la transversalidad ideológica. Las características principales del concepto moderno de Economía Social toman forma a finales del siglo XIX bajo la inspiración de los valores del asociacionismo democrático, el cooperativismo y el mutualismo.

1.1.b.- La consolidación del Estado de Bienestar y el sector sin fines de lucro.

Aunque la Economía Social mantuvo su importancia durante el primer tercio del siglo XX, el modelo de crecimiento instaurado en Europa Occidental durante el período 1945-1975 estuvo protagonizado por el sector capitalista privado tradicional y por el sector público. Este modelo sirvió de base para el desarrollo y consolidación del Estado de Bienestar¹⁸, - sistema en el cual las autoridades del Estado desempeñan un papel protagonista en el suministro y en la prestación de bienes y servicios públicos y colectivos -, y de los sistemas de economía mixta, dejando a la Economía Social al margen del proceso de armonización del crecimiento económico con el bienestar social, adquiriendo todo el protagonismo el Estado, (Borzaga y Santuari, 2003; Chaves y Monzón, 2008).

Aunque la creación y afianzamiento del Estado de Bienestar se realizó de forma diferente en los distintos países europeos, en la mayoría de ellos se impidió a las organizaciones sin fines de lucro desarrollar actividades productivas, quedando relegadas a funciones de apoyo, (Borzaga y Santuari, 2003).

En Gran Bretaña, la creación del Estado de Bienestar se encontró con el complejo y diverso entramado de *charities* existente. Durante los años sesenta y setenta, el Estado se convierte en proveedor de servicios básicos de bienestar a la población, coexistiendo, por tanto, organizaciones creadas por el Estado y organizaciones del Tercer Sector. Para evitar conflictos o desigualdades en la prestación de servicios, el Tercer Sector se vio obligado a reordenar su función frente al sector público, lo que le llevó a dejar de prestar ciertos servicios relacionados con la asistencia médica o la educación para

¹⁸ La concepción moderna del Estado de Bienestar comienza a construirse a principios del siglo XX, aunque habrá que esperar a que finalice la Segunda Guerra Mundial para ver su aplicación práctica.

especializarse en aquellos ámbitos no cubiertos por el Estado, (Fundación Luis Vives, 2011).

Las carencias del Sistema de Seguridad Social establecido en Francia en 1975, sistema que protegía a la sociedad francesa de la enfermedad, la vejez o el desempleo, fueron cubiertas por las mutualidades mediante el desarrollo de medidas complementarias a las implementadas por el Estado (Fundación Luis Vives, 2011): reembolso de gastos médicos, hospitalizaciones gratuitas, pensiones de jubilación, beneficios para las personas mayores y prestaciones por desempleo.

Las distintas características con las que se consolida el Estado de Bienestar en cada uno de los países europeos son utilizadas por Borzaga¹⁹ para explicar las diferencias en la variedad de organizaciones sin fines de lucro que existían en Europa a principios de los años setenta del siglo XX. Borzaga establece tres modelos que se corresponden con distintas formas de concebir el sistema sin fines de lucro y sus diversas funciones y dimensiones.

El primer grupo reúne a aquellos países con un Estado Benefactor bien desarrollado y universal, dedicado tanto a la prestación de servicios públicos como al otorgamiento de prestaciones monetarias (pensiones, prestaciones por desempleo, subsidios de subsistencia...). Aquí se incluye a países como Suecia y Dinamarca, en los que el papel de las organizaciones sin fines de lucro se reducía casi exclusivamente a desempeñar un papel de protección. Esta concepción significaría la existencia de un Tercer Sector amplio, con fuerte participación ciudadana en las asociaciones y con poca importancia en la prestación directa de servicios sociales y colectivos. Este modelo se correspondería con el denominado “régimen de bienestar socialdemócrata”, en el cual la primacía en la redistribución de bienes y la prestación de servicios de bienestar la ostenta el Estado, presente en todo los ámbitos de bienestar.

¹⁹ Borzaga y Santuari, 2003.

Un segundo grupo incluye a aquellos países que, aunque también cuentan con un Estado Benefactor desarrollado y universal, se basa en mayor medida en prestaciones monetarias, con un compromiso limitado por parte del gobierno en la prestación directa de servicios sociales. Dentro de este grupo encontramos a países como Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Irlanda y Países Bajos. Las organizaciones sin fines de lucro de estos países estaban ampliamente involucradas en la prestación de servicios sociales y comunitarios, siendo fuertemente dependientes de las autoridades públicas tanto en lo referente a la obtención de fondos como en relación a los sectores de actividad y a la organización específica de los servicios.

Finalmente, un tercer grupo incluye a países con un Estado Benefactor menos desarrollado, basado sobre todo en apoyos monetarios y con una prestación pública de servicios sociales y comunitarios confinada a unos cuantos sectores (educación y salud). En este grupo se incluye a países como España, Grecia y Portugal, en los que la prestación de servicios sociales y comunitarios se confiaba a las familias y a redes informales, de modo que las organizaciones sin fines de lucro que prestaban servicios sociales estaban poco desarrolladas. Este modelo se identifica con el “régimen de bienestar mediterráneo”.

Para Borzaga sólo en el segundo grupo de países las organizaciones sin fines de lucro tenían un peso real.

La crisis de los años setenta puso en duda el modelo keynesiano de relativa estabilidad económica y social, dando lugar a un período de importantes cambios económicos, institucionales y políticos. Independientemente de las distintas características, dimensiones y funciones de las organizaciones sin fines de lucro en los distintos países europeos, el Tercer Sector recobra fuerza, aumenta el número e incluso el tamaño de sus organizaciones al mismo tiempo que surgen nuevas tipologías de organizaciones realmente activas en muchas áreas de actividad, y objeto de trabajos científicos y políticas públicas específicas (Defourny, 2002).

1.2.- Los desequilibrios del Estado de Bienestar y el surgimiento de las empresas sociales.

Los problemas causados por la profunda crisis económica de los años setenta en muchos países europeos, persistencia de desempleo estructural, necesidad de reducción de los déficits públicos, dificultades de las políticas sociales tradicionales..., así como la evidencia creciente de la limitación de los sectores tradicionales público y privado para dar respuesta a dichos problemas, hizo surgir un renovado interés en las organizaciones del Tercer Sector.

El modelo Estado-Mercado, mantenido hasta principios de dicha década, se enfrenta a diversos obstáculos: progresiva dificultad en conseguir recursos suficientes para satisfacer las crecientes necesidades sociales²⁰, crecimiento insuficiente de la demanda, falta de rentabilidad... Se pone de manifiesto la incapacidad de las políticas macroeconómicas y de empleo tradicionales, de los agentes privados de naturaleza capitalista, del sector público y de las fuerzas autoregulatoras del mercado para hacer frente a las nuevas demandas sociales, fundamentalmente de empleo, participación y protección social. Se asiste a una crisis de los sistemas de bienestar europeos en términos de presupuesto, eficiencia y legitimidad y a un resurgimiento de la Economía Social. (Borzaga y Alceste, 2003; Chaves y Monzón, 2008; Defourny, 2004; Sajardo, 2004).

Ante esta situación, y con el objetivo de reducir el impacto de la prestación de servicios públicos en el presupuesto, los diseñadores de política europeos trataron de poner en marcha reformas de los sistemas de asistencia y bienestar social.

En algunos casos se llevaron a cabo medidas dirigidas a descentralizar el poder hacia las autoridades locales en relación a la decisión y puesta en marcha de las políticas sociales. Este fue el caso del Gobierno italiano que en

²⁰ El descenso de las tasas de crecimiento económico y el aumento del desempleo condujeron a aumentos de los déficits públicos.

1990 descentralizó el sistema de bienestar social, transfiriendo la responsabilidad de la prestación de servicios sociales a las Administraciones regionales y locales. Al mismo tiempo abrió el mercado de los servicios sociales, permitiendo que los proveedores privados compitieran por la prestación de servicios, llevando así al sistema de bienestar más cerca del enfoque liberal dual anglosajón. El gobierno socialista francés puso también en marcha un proceso de descentralización en 1983.

En otros casos se asistió a la privatización de algunos servicios, siendo el caso más llamativo el de Reino Unido, en el que la política del sector público cambió hacia enfoques de aproximación empresarial de los problemas sociales²¹. Este enfoque se propagó gradualmente, aunque no completamente, entre los países de la OCDE. Arraigó rápidamente en Reino Unido, Canadá, Nueva Zelanda, Austria y Suecia, parcialmente en Francia, Austria, Noruega, Irlanda y Finlandia, pero no en países como Japón, Grecia, España o Turquía, (Defourny, 2002; Hulgard, 2010; Ridley-Duff y Bull, 2011a). La llegada al poder de Margaret Thatcher en mayo de 1979, supuso una revolución en la gestión de los servicios públicos por parte de las propias Administraciones, bajo la filosofía de la gestión externa de los mismos a cargo de entidades del Tercer Sector y empresas. Este nuevo enfoque de gestión resalta los mecanismos de cuasi-mercados como medio para incrementar la eficiencia en la provisión de servicios. Un cuasi-mercado implica una división entre las funciones de financiación y provisión, las cuales tradicionalmente habían estado unidas en el campo de los servicios sociales en el Estado. Dentro del cuasi-mercado el Estado sigue contribuyendo a la financiación y regulación de estos servicios, pero la provisión se abre a toda clase de organizaciones: sector público, sector lucrativo y tercer sector.

²¹El profesor de política social Neil Gilbert, critica la privatización de la responsabilidad pública observada en el desarrollo global de la provisión de bienestar en la década de los años setenta. Para Gilbert, en todos los estados modernos de bienestar, independientemente de sus estrategias previas, se observa una tendencia hacia lo que él ha calificado como “la rendición silenciosa de la responsabilidad pública”. (Gilbert, 2002).

Un ejemplo de esa nueva gestión de los servicios públicos fue la *Ley de Servicios de Salud y Atención a la Comunidad*, implementada en 1993 (*Health Services and Care in the Community Act*). Según esta ley, se debía desviar el cuidado de personas (ancianos, enfermos mentales, discapacitados físicos...), desde las grandes instituciones hacia atenciones basadas en la comunidad, ya fuera en el propio domicilio o en unidades locales más pequeñas o centros de día, lo que resultó en una desinstitucionalización, en el cierre de grandes hospitales mentales y en la provisión de servicios basados en el domicilio o en la comunidad local. Además, la ley transfería la responsabilidad directa de la financiación de esos servicios de bienestar desde el Departamento Central de la Seguridad Social a los Departamentos de Servicios Sociales de las Autoridades Locales, que debían contratar externamente muchos de los servicios requeridos. El resultado de este cambio político fue el crecimiento de organizaciones privadas, voluntarias y cooperativas en la provisión de servicios de bienestar a través, en muchas ocasiones, de contratos para ofrecer servicios que previamente eran ofertados directamente por el sector público (Spear, 2001).

La financiación de muchas organizaciones públicas francesas dedicadas a la prestación de servicios sociales provenía del sistema de seguridad social ligado a las contribuciones relacionadas con los salarios. La crisis financiera de los años setenta y ochenta, llevó al Estado francés a buscar la cooperación de la llamada “Economía Social”, que va tomando consciencia durante estos años de su papel en el ámbito económico y social, y que recibe un importante apoyo institucional. En 1975 se constituye el *Comité de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CLAMCA)* como resultado de los esfuerzos de aproximación y de toma de conciencia de su significado social e implantación dentro del sector económico que realizaron las cooperativas, mutualidades y distintos tipos de organizaciones. Esta iniciativa dio paso en 1981 a la *Delegación Interministerial de Economía Social*, más tarde *Secretaría de Estado de Economía Social*. La Ley de 20 de Julio de 1983 que reformó determinados aspectos de la regulación de las cooperativas, entre otros temas, contenía ya expresamente la mención “Economía Social”. Además, la

descentralización llevada a cabo por el Gobierno socialista a partir de ese mismo año fomentó también su desarrollo, (Montolio, 2002; Fundación Luis Vives, 2011; Ridley-Duff y Bull, 2011a).

Ese apoyo institucional a la Economía Social se da también en España, en donde la Constitución de 1978 se enmarca dentro del creciente interés europeo en dicho sector. En el artículo 129.2 se declara *que “los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas”*. Asimismo, en 1985 en la Declaración de Sevilla, -suscrita por las representaciones de 15 países latinoamericanos, España y Portugal-, como conclusión del *“I Encuentro Iberoamericano sobre Cooperativismo, Empleo y Desarrollo”* se proclama que, tanto el cooperativismo como la Economía Social en su conjunto constituyen un importante instrumento en el desarrollo integral de los países firmantes y, especialmente, en la creación de empleo.

Todas esas medidas, junto con la impresión por parte de amplios sectores de la sociedad de que el Estado había fracasado en la prestación de servicios relacionados con el bienestar, ofrecieron nuevas oportunidades a las organizaciones del Tercer Sector, a las que la sociedad veía como una alternativa más cercana a la población, flexible y diferente al mercado lucrativo. Se percibe de forma creciente a la sociedad civil como una piedra angular en la provisión de servicios de bienestar. Las dificultades de la política laboral para incorporar o reincorporar a trabajadores con dificultad al mercado de trabajo, cuyo número y duración creció de forma progresiva durante estos años, explican también parte del desarrollo de este sector en estos años, (Borzaga y Santuari, 2003; Hulgard, 2010²²).

El desarrollo de la Economía Social se caracterizó no sólo por el crecimiento en número y en tamaño económico de sus organizaciones, sino también por la aparición de nuevas tipologías de organizaciones que

²² Hulgard señala que la reorientación del Estado de Bienestar otorga un nuevo papel a la sociedad civil, creando un nuevo escenario en el que los movimientos colectivos pueden influir en su evolución.

adoptaban formas jurídicas y organizativas múltiples, dependiendo de las opciones legales de cada país, y que en ocasiones no coincidían con las formas clásicas propias de la Economía Social. Además estas nuevas organizaciones diferían de las tradicionales en varios aspectos: (i) Tenían una conducta productiva y empresarial, estando menos interesadas en las actividades de protección; (ii) La mayoría de estas nuevas organizaciones basaban su actividad en una combinación de recursos (donativos, trabajo voluntario y fondos públicos) y en una orientación al mercado, es decir, eran más autónomas; (iii) Presentaban una elevada propensión a innovar en la oferta de servicios sociales, en los tipos de servicios prestados, en los grupos objetivo (a menudo los más marginados) y en la organización de la prestación de servicios (prestando gran atención a políticas activas y a la delegación de poder hacia los usuarios); (iv) Mostraban especial atención a la creación de nuevos empleos, especialmente para personas con dificultades de inserción (jóvenes, desempleados de larga duración...); (v) Eran más pequeñas y ponían énfasis en la dimensión local de su actividad y (vi) concedían mayor importancia a la definición clara de la meta social, a la representación de los diversos grupos de interés y al control y la gestión democráticos en lugar de a la restricción en la distribución de beneficios. Estas nuevas organizaciones implicaban a diferentes categorías de actores (trabajadores asalariados, voluntarios, usuarios, organizaciones de apoyo...), mientras que las organizaciones tradicionales de la Economía Social habían sido creadas por grupos sociales más homogéneos, (Borzaga y Santuari, 2003; Defourny, 2002).

Por otro lado, las nuevas organizaciones cambiaron también, en muchos casos, los modelos legales. Las asociaciones y las cooperativas, los modelos legales disponibles en un principio, no se consideraban plenamente compatibles con las actividades con orientación social y productiva. En muchos países, a las asociaciones se les prohibía de forma explícita llevar a cabo actividades comerciales y productivas, mientras que a las cooperativas, a diferencia de las asociaciones, se les consideraba en todos los sistemas legales europeos como empresas con un propósito social específico, por lo que generalmente se les limitaba en lo correspondiente al reparto de beneficios.

Esto dio lugar a que en varios países europeos se introdujeran marcos legales diversos, confirmando de este modo la presencia de una nueva clase de iniciativa empresarial. Este es el caso de las “Cooperativas Sociales” en Italia, de las “Cooperativas de Solidaridad Social” en Portugal, de las “Cooperativas de Interés General” en Francia, de la “Empresa con Fines Sociales” en Bélgica o las “Cooperativas de Servicios Sociales” en España. El objetivo de todos estos nuevos marcos legales era adaptarse mejor que las estructuras tradicionales no lucrativas y cooperativas a las nuevas iniciativas.

El creciente reconocimiento de la Economía Social en Europa, la aparición de dinámicas empresariales no convencionales para hacer frente a los nuevos desafíos, junto con la necesidad de proporcionar una mejor identificación de dichas iniciativas, condujeron a la emergencia de un nuevo concepto, la “empresa social”, que aparece tanto en Europa como en Estados Unidos a principio de los años noventa.

1.3.- Tercer Sector, Economía Social, Sector No Lucrativo: Delimitación teórica y principales enfoques.

1.3.a.- Introducción.

No existe un consenso entre la comunidad científica para delimitar este campo de la economía que engloba a un extenso conjunto de organizaciones o iniciativas socio-económicas que no pertenecen ni al sector privado lucrativo tradicional ni al sector público, y que operan bajo una amplia variedad de estructuras legales. La coexistencia de diferentes terminologías para designar este campo (Economía Social, Tercer Sistema, Economía Solidaria, Tercer Sector), pone de manifiesto las dificultades que existen para definirlo, (Laville, 2011; Monzón, 2006; Borzaga y Defourny, 2001).

El término *Tercer Sector* es utilizado a menudo como sinónimo de *Sector no Lucrativo o Economía Social*. En el ámbito anglosajón la expresión *Tercer Sector* se ha utilizado principalmente para describir al *Sector no Lucrativo privado (Nonprofit Organization, NPO)*, formado principalmente por asociaciones y fundaciones. Fue Levitt, en Estados Unidos, uno de los primeros en utilizar la expresión *Tercer Sector* identificándolo con el *Sector no Lucrativo*²³. El enfoque *Nonprofit Organization* más divulgado es el proyecto llevado a cabo por la Universidad Norteamericana Johns Hopkins²⁴, cuya característica más relevante es que las organizaciones del *Sector no Lucrativo* no distribuyen beneficios entre las personas que las controlan.

Sin embargo, en Europa Continental y en otras regiones del mundo, *Tercer Sector* se utiliza como sinónimo de *Economía Social*²⁵, denominación de raíz francesa y acuñada en el siglo XIX, formada en sus orígenes principalmente por cooperativas y mutuas, (Chaves y Monzón, 2008; Laville, 2011; Borzaga y Defourny, 2001).

Se puede decir, por tanto, que existen dos enfoques teóricos del *Tercer Sector* que se han expandido de forma gradual a nivel internacional. Uno es el enfoque *Sector no Lucrativo* o anglosajón y el otro es el enfoque de *Economía Social* o europeo.

Sin embargo, estos no son los únicos enfoques del *Tercer Sector*, ya que existen otras conceptualizaciones que también han encontrado una respuesta positiva a nivel internacional. Este es el caso del enfoque basado en la representación “tri-polar” de la economía²⁶. Esta aproximación ve a la economía en términos de tres polos representados a veces por tres tipos de agentes (empresas privadas, Estado y familias), a veces de acuerdo a los

²³ El equivalente británico al *Nonprofit Sector* (USA) sería el *Voluntary Sector*.

²⁴ *The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*, coordinado por el profesor estadounidense Lester M. Salomón y Anheir (1997).

²⁵ Denominación más divulgada en Europa y también en algunos países Latinoamericanos, de Asia y del continente africano.

²⁶ Ver, Polanyi, 1944.

principios y métodos por los cuales se regulan los intercambios (mercado, redistribución pública, reciprocidad), que se refiere a su vez al tipo de recursos involucrados (de mercado, de no mercado o no monetarios). El Tercer Sector es visto como un espacio intermedio en el que pueden combinarse los diferentes polos. En este sentido, Evers y Laville (2004), establecen que las organizaciones del Tercer Sector no lo son sólo en relación con la redistribución y el mercado, sino también con la reciprocidad integrada en la esfera de la comunidad, lo que conduce a reconocer la gran variedad de caminos en los que estas organizaciones actúan como híbridas, engranado diferentes recursos y conectando con diferentes actores. Este enfoque enfatiza la mezcla sinérgica de recursos y racionalidades a disposición de las organizaciones del Tercer Sector más que establecer fronteras bien definidas entre sectores, (Defourny y Nyssens, 2010a). El Tercer Sector es visto como un espacio intermedio en el cual se combinan los diferentes polos. Esta perspectiva más que competir con los otros dos enfoques, ayuda a la comprensión del Sector No Lucrativo y de la Economía Social, (Defourny, Hulgard y Pestoff, 2014).

Una alternativa conciliadora seguida por algunos autores es la de proponer al Tercer Sector o Tercer Sistema como sector que aglutina a todas las organizaciones que se desmarcan del ámbito público, por ser de naturaleza privada, y del privado, por incorporar en sus principios aspectos como la mutualidad, la reciprocidad y propósitos sociales. De este modo, Lewis y Swinney, (2007), incluyen dentro del Tercer Sistema a las “economías de autoayuda” (que se fundamentan en la vida familiar) y que comprende a las organizaciones benéficas y voluntarias que no comercian, y a la “economía de la comunidad” (formalmente organizada) que incluye a las organizaciones benéficas y voluntarias que comercian, a las empresas sociales, mutuas, compañías de comercio justo y cooperativas. Son estas últimas organizaciones -las que pertenecen a la “economía de la comunidad”-, las que formarían la Economía Social, situándose de este modo como un subconjunto de organizaciones del Tercer Sistema que llevan a cabo actividades comerciales basadas en el mercado para cumplir fines sociales.

Por su parte, Mertens (1999) señala que el término Tercer Sector está vinculado a la idea de Tercer Estado: ni la aristocracia ni el clero, ni el capitalismo ni el socialismo, sino un conjunto de organizaciones que llenan el gap entre el Estado y el mercado. Se trata de un sector que crece y encoge en función de los cambios que se producen en los sectores público y privado, con fronteras dibujadas no tanto en términos de lo que el Tercer Sector es, sino más bien en términos de lo que los sectores público y privado no son.

Por último, la OCDE señala que el Tercer Sistema es un término creado por la Comisión Europea en 1997 que se refiere a los ámbitos sociales y económicos representados por las cooperativas, las empresas mutualistas, las asociaciones y las fundaciones, al igual que por todas las iniciativas locales de creación de empleo que tienen el objeto de responder, mediante el suministro de bienes y servicios, a necesidades para las cuales ni el sector público ni el mercado parecen tener capacidad de cubrir de forma adecuada²⁷.

En resumen se podría decir, como señala Monzón (2006), que el Tercer Sector es un punto de encuentro de diferentes conceptos, fundamentalmente del Nonprofit Sector y del de Economía Social, sobre los que resulta necesario indagar para poner algo de orden en el “barullo terminológico existente”.

1.3.b.- Los principales enfoques teóricos del Tercer Sector: *Nonprofit Organization*, *Economía Social* y *Economía Solidaria*

Los dos enfoques conceptuales más extendidos a nivel internacional y que han estado sujetos a estudios empíricos dirigidos a cuantificar su importancia económica son: el enfoque *Nonprofit Organization* (NPO) y el enfoque de *Economía Social*.

²⁷ Borzaga y Santuari, (2003).

Enfoque Nonprofit Organization (NPO)

El enfoque *Nonprofit Organization (NPO)* es de raíz anglosajona y está vinculado a las ideas filantrópicas y caritativas muy arraigadas en la sociedad inglesa del siglo XIX y en los países de su ámbito de influencia. Las *Charities* inglesas o las entidades de *filantropía* en Estados Unidos han dado lugar a términos como el *Charitable Sector* y *Voluntary Sector*, incluidos en el concepto más amplio de *Nonprofit Sector*. Con anterioridad a las décadas de los años sesenta y setenta del siglo XX, pocos pensaban que las organizaciones no lucrativas —centradas en ámbitos particulares como los servicios sociales, de salud, educación, artes...— constituyeran un sector. El concepto de un sector distinto del gubernamental o del comercial que vinculara a estas organizaciones, impulsado por propósitos caritativos y dependiente del apoyo voluntario, no surgió hasta los años setenta.

La expansión del sector no lucrativo en las décadas de los años sesenta y setenta estuvo fuertemente ligada a la asociación con el gobierno, que apoyó de forma creciente a estas organizaciones. Los programas sociales de la administración Kennedy-Johnson canalizaron miles de millones de dólares hacia las organizaciones no lucrativas para atacar problemas de pobreza, educación, desarrollo comunitario, medio ambiente y artes. Sin embargo, la percepción americana de estas organizaciones permaneció marcada por actitudes “antiestado” como muestra el uso creciente del término “sector independiente” para referirse a estas entidades. Es a partir de los años setenta cuando proliferan en Estados Unidos diversos estudios sobre el Tercer Sector a partir del concepto de Sector no Lucrativo, convirtiéndose así en la cuna de la literatura del enfoque *Nonprofit Organization (NPO)* (Chaves y Monzón, 2008; Borzaga y Defourny, 2001; Young, 2003).

El concepto NPO definido con mayor precisión y más ampliamente difundido por todo el mundo ha sido el desarrollado a partir del proyecto de investigación internacional llevado a cabo por la Universidad Johns Hopkins de Baltimore (Estados Unidos), *The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project*,

coordinado por los profesores estadounidenses Salomón y Anheir. El proyecto, que se llevó a cabo en 1997 y abarcó el sector voluntario en 39 países, tenía como objetivo descubrir y contabilizar su tamaño, su estructura, así como analizar sus perspectivas de desarrollo y evaluar su impacto en la sociedad. El concepto de NPO que se propone en ese trabajo se delimita en base a cinco requisitos básicos que una organización debe cumplir para ser considerada como parte integrante del Tercer Sector:

- i. **Organizaciones formalmente constituidas:** poseen presencia y estructura institucional y habitualmente están dotadas de personalidad jurídica.
- ii. **Organizaciones privadas:** institucionalmente separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir financiación pública e incluir en sus órganos directivos a funcionarios públicos.
- iii. **Organizaciones autónomas:** capacidad de control sobre sus actividades y libertad para elegir y cesar a sus órganos de Gobierno, es decir, con capacidad de autogobierno.
- iv. **Organizaciones que no reparten beneficios:** pueden tener beneficios pero deben ser reinvertidos en la misión principal de la entidad y no distribuidos entre los titulares, miembros fundadores u órganos directivos de la organización.
- v. **Organizaciones con participación voluntaria:** significa dos cosas: en primer lugar que la pertenencia a ellas no es obligatoria ni está legalmente impuesta y, en segundo lugar, que deben implicar algún nivel de contribución voluntaria en tiempo (voluntarios) y/o en dinero (donaciones).

En relación al carácter no lucrativo de las entidades, este enfoque hace referencia a la existencia de unas reglas organizativas –distributivas-restrictivas del comportamiento de la entidad–, que se sintetizan en el conocido “principio de no distribución de beneficios”, por las que se prohíbe la

distribución de los posibles beneficios obtenidos por la entidad entre las personas que la controlan o entre sus propietarios legítimos.

A partir de esa definición Naciones Unidas publicó en el año 2003 un *Manual sobre las instituciones sin ánimo de lucro en el sistema de cuentas nacionales (NPIs Handbook)* que delimitaba el ámbito de las entidades no lucrativas. El citado Manual identificaba un amplio y variado conjunto de entidades no lucrativas con gran variedad de formas legales, mayoritariamente asociaciones y fundaciones, creadas para el logro de objetivos muy diversos: dar servicio a las personas o empresas que las controlan o financian; desarrollar actividades caritativas o filantrópicas a favor de personas necesitadas; ofrecer servicios de mercado como salud, educación, ocio, etc; defender intereses de grupos de presión o programas políticos de ciudadanos afines, etc. El *NPIs Handbook* excluye de su ámbito de estudio y análisis a las cooperativas, las mutuas, las empresas sociales y otras.

Este análisis del Tercer Sector basado en las organizaciones no lucrativas es objeto de críticas por parte de algunos autores. En este sentido, Laville (2011) señala que se trata de un enfoque basado en la perspectiva de la economía neoclásica de los fallos del mercado y del Estado en la provisión de servicios individuales y colectivos. Supone una separación entre los tres sectores de una economía y una jerarquización entre ellos, siendo el Tercer Sector considerado como una opción de segundo o tercer rango cuando las soluciones proporcionadas por el mercado o por el Estado resultan inadecuadas. Sin embargo, esta concepción, según Laville, está invalidada por la historia ya que el asociacionismo ha sido preexistente a la intervención pública. Otra de las críticas de Laville tiene que ver con el criterio de no lucratividad. Éste es considerado como el canal de confianza de los usuarios en los servicios proporcionados por las organizaciones no lucrativas. Sin embargo, no es el único criterio que puede generar confianza ya que existen otros medios que pueden ser utilizados por todo tipo de organizaciones, códigos éticos, certificaciones...

Enfoque Economía Social

El concepto de Economía Social, tal y como se entiende en Europa, define un conjunto de organizaciones más amplio que el sector no lucrativo tal y como se define en el enfoque Nonprofit (NPO). El análisis anglosajón excluye a las cooperativas y a las sociedades mutuas porque pueden distribuir parte de sus beneficios a sus miembros. Sin embargo, esta exclusión no puede ser justificada en el contexto europeo ya que, en primer lugar, algunas cooperativas no distribuyen beneficios²⁸ y, en segundo lugar, porque la distribución de beneficios, cuando se da, es limitada ya que las cooperativas y las sociedades mutuas tienen su origen en la misma base que las asociaciones, es decir, no se crean para obtener retornos del capital invertido sino con el objetivo de satisfacer el interés general o mutuo, contribuir al bienestar público o satisfacer demandas sociales expresadas por algún grupo de población, (Laville, 2011).

La mayoría de trabajos sobre la Economía Social intentan comprenderla desde dos perspectivas: desde una perspectiva legal o institucional, y desde una perspectiva basada en los principios que las organizaciones de la Economía Social tienen en común, enfoque normativo o ético, (Laville, 2011; Borzaga y Defourny, 2001; Defourny y Develtere, 1999).

La perspectiva legal o institucional de la Economía Social consisten en identificar las principales formas legales e institucionales utilizadas por la mayor parte de las entidades del Tercer Sector. De este modo se establece que las empresas y organizaciones del Tercer Sector pueden agruparse en tres categorías principales: empresas cooperativas, sociedades de ayuda mutua y aquellas organizaciones que pueden ser descritas de forma genérica como asociaciones, cuya forma legal puede variar considerablemente de un país a otro. Este enfoque de la Economía Social tiene profundas raíces históricas y se originó en Francia aunque su relevancia va más allá, ya que los tres componentes principales de la Economía Social se pueden encontrar en

²⁸ Como es el caso de las cooperativas de construcción en Suecia.

cualquier lugar. Además, tiene la ventaja de facilitar la identificación estadística de las organizaciones interesadas aunque la adopción de una de esas formas legales no es garantía de que la organización sea parte de la Economía Social. En ciertos países las empresas son sólo cooperativas en nombre, o las formas legales asociativas o mutualistas proporcionan una cobertura legal para agencias públicas y actividades económicas lucrativas.

La segunda perspectiva, la normativa, consiste en enfatizar los principios que sus organizaciones tienen en común, es decir, mostrar de la forma más precisa posible por qué ciertas empresas y organizaciones tan diferentes merecen la misma denominación, y de qué forma pueden ser distinguidas del sector privado tradicional y del sector público. Existe un amplio acuerdo en que estas características comunes se relacionan con el propósito productivo y con la estructura interna de las organizaciones (gobernanza, derechos políticos y económicos del capital y de las personas...).

Desde una u otra perspectiva, durante las tres últimas décadas el término Economía Social ha adquirido especial relevancia en la literatura especializada que aborda la cuestión de su conceptualización y definición. Se hace necesaria, por tanto, una revisión de la evolución del concepto de Economía Social.

Evolución de la delimitación conceptual de la Economía Social en el ámbito europeo

Tal y como se ha indicado anteriormente, en Europa Continental la Economía Social estaba en sus orígenes formada principalmente por cooperativas y mutuas. Fueron precisamente las organizaciones representativas de estas entidades las que intentaron delimitar y definir el concepto de Economía Social a través de distintas declaraciones y cartas de principios.

Así, las tres familias asociadas en el *Comité national de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives (CNLAMCA)*, creado en 1970²⁹, dieron a conocer en el año 1980 la **Charte de l'Économie Sociale**, en la que se define a la Economía Social como “*el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de deberes y derechos 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, 2006; Monzón, 2001; Argudo, 2002; Chaves y Monzón, 2008).

A partir de esa primera declaración se fueron sucediendo otras en distintos países europeos. En 1990 el **Conseil Wallon de l'Économie Sociale** en Bélgica, concibe a la Economía Social “*como aquella parte de la economía integrada por organizaciones privadas que comparten entre sí cuatro notas características: a) finalidad de servicios a sus miembros o a la colectividad, antes que de lucro; b) autonomía de gestión; c) procesos de decisión democráticos, y d) primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas*” (Monzón, 2006; Monzón, 2001; Chaves y Monzón, 2008; Argudo, 2002).

Siguiendo estas dos concepciones, la Economía Social se estructuraba en torno a tres familias principales: cooperativas, mutualidades y asociaciones, quedando al margen las fundaciones privadas y muchas asociaciones religiosas por no cumplir el criterio democrático.

En junio de 2002 la *Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF)*, antecesora de la actual *Asociación Europea de Economía Social (Social Economy Europe)*, formula la **Carta de Principios de la Economía Social** en la que se reseñaban los siguientes principios:

²⁹ Desde 2001 transformado en el *Conseil des Entreprises, Employeurs et Groupements de l'Économie Sociale*, (CEGES)

- i. Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- ii. Adhesión voluntaria y abierta.
- iii. Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones que no tienen socios).
- iv. Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- v. Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- vi. Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- vii. 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.

La definición del CEP-CEMAF introduce una matización importante al principio democrático al incluir a las fundaciones como organizaciones de la Economía Social, entidades que no tienen socios. (Monzón, 2006)

Estas definiciones y delimitaciones realizadas desde las principales organizaciones representativas de las entidades de la Economía Social hicieron que dichas entidades se percibieran como realidades diferenciadas y comenzaran a tener cierto reconocimiento legal e institucional, dando lugar a la aparición de definiciones desde el ámbito científico y académico.

La **Comisión Científica del CIRIEC-España** propuso en el año 1990 una definición de Economía Social, (Barea, 1990), apoyada en los conocidos Principios Cooperativos y en la metodología de la Contabilidad Nacional que identificaba dos subsectores de la Economía Social: el subsector de mercado, integrado por empresas con organización democrática y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio, y el subsector de no mercado, integrado por instituciones privadas no lucrativas que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares.

Chaves y Monzón ajustan esta definición en el año 2000, caracterizando a las entidades del subsector de mercado de la Economía Social como “*empresas de servicio*” que realizan una actividad económica en sí misma considerada, es decir, “*que se crean para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado*” por lo que el socio típico de la empresa es también usuario de la actividad (Monzón, 2001; Chaves y Monzón, 2008).

Es en el año 2006 cuando se produce un importante avance en el proceso de establecimiento de una definición clara y rigurosa del concepto y ámbito de la Economía Social, así como de las características comunes de las diferentes clases de empresas y organizaciones que se integran en ella y de los rasgos específicos que permiten distinguirlas del resto de entidades del sistema económico. Barea y Monzón (2006), en una investigación realizada para la Comisión Europea, elaboran un manual que permite establecer las directrices para elaborar las cuentas satélite de las empresas de la Economía Social, es decir, de aquella parte del subsector de mercado constituido por cooperativas, mutuas y otras empresas similares. Se pretendía obtener datos homogéneos, precisos y fiables sobre las empresas de la Economía Social en la Unión Europea, de conformidad con el cuadro central de la contabilidad nacional establecido en el Sistema de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-1995).

Fruto de ese estudio, el **Comité Económico y Social Europeo (CESE)** promueve, en ese mismo año, un *Informe sobre la Economía Social en la UE* dirigido por Chaves y Monzón³⁰ en el que se propone una definición de todo el conjunto de la Economía Social, siguiendo los criterios establecidos por el manual citado anteriormente. La definición que se propone es, literalmente, 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

³⁰ Chaves y Monzón, 2008.

o excedentes así como la toma de decisiones, no estén ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no 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”.

Esta definición, según Monzón, prescinde de criterios jurídicos y administrativos y se centra en el análisis de comportamiento de los actores de la Economía Social, siguiendo un enfoque predominantemente normativo. Dichos actores quedan identificados en dos grandes subsectores:

- a) Subsector de mercado de la Economía Social: constituido fundamentalmente en la Unión Europea por cooperativas, mutuas y mutualidades, grupos empresariales controlados por empresas y entidades de la Economía Social, otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicios de las empresas de la Economía Social³¹. La definición establecida anteriormente y el Manual de la Comisión señalan tres características específicas de los productores de mercado en relación a los de no mercado:
 - i. Se crean para satisfacer las necesidades de sus socios o miembros, mediante la aplicación del principio self-help, es decir, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad.
 - ii. Son empresas cuya producción se destina principalmente a la venta en el mercado a precios económicamente significativos.

³¹ En España y dentro del apartado de empresas similares cabe citar a las sociedades laborales, empresas de inserción, cofradías de pescadores, centros especiales de empleo entre otros.

- iii. Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios, pero no en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.
- b) Subsector de no mercado: constituido fundamentalmente en la UE por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades con otras formas jurídicas. Son productores privados no de mercado, aquellos cuya producción se suministra mayoritariamente de forma gratuita o a precio económicamente no significativo. Se trata de entidades no lucrativas en sentido estricto, que aplican el principio de no distribución de beneficios. Sus recursos proceden principalmente 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.

Esta definición, en comparación con la concepción más tradicional de Economía Social, amplía el abanico de entidades susceptibles de formar parte de ella. No obstante, establece ciertas características clave y comunes que delimitan el sector de una manera clara y rigurosa y que permiten excluir del ámbito de la Economía Social a determinadas asociaciones, fundaciones y otras empresas y organizaciones por no verificar las características identificativas de la Economía Social. Estas características se resumen en:

- i. **Son privadas**, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por el mismo.
- ii. Están **organizadas formalmente**, es decir, están dotadas habitualmente de personalidad jurídica propia.
- iii. Tienen **autonomía de decisión**, lo que significa que gozan de plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades.

- iv. Disfrutan de **libertad de adhesión**, es decir, no son de afiliación obligatoria.
- v. La **eventual distribución de beneficios** o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.
- vi. **Ejercen una actividad económica** en sí misma considerada para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias; por eso se dice que las organizaciones de la Economía Social son entidades de personas, no de capitales. Trabajan con capital y otros recursos monetarios, no para el capital.
- vii. Son **organizaciones democráticas**. A excepción de algunas entidades voluntarias productoras de servicios de no mercado a favor de las familias. En el proceso de toma de decisiones en las organizaciones de primer grado se aplica el principio de “*una persona un voto*”, independientemente del capital o cotizaciones aportados por los socios. Las entidades de otros grados están también organizadas de forma democrática. Los socios controlan mayoritaria o exclusivamente el poder de decisión de la organización.

Estos principios han sido también asumidos por las más importantes instituciones europeas, entre ellas el *Comité Económico y Social Europeo*, (Dictamen *Economía Social y Mercado Único* del año 2000; Dictamen 01/10/2009 sobre *Diversidad de formas de empresa*), y el *Parlamento Europeo* (*Informe sobre Economía Social*, 26/01/2009).

Bajo este concepto de Economía Social se incluye a las entidades de no mercado, siempre y cuando formalicen una actividad económica reconocida y lo hagan de manera democrática (a excepción de las empresas del Tercer Sector de Acción Social).

El reconocimiento desde el ámbito científico y académico de la Economía Social como una realidad diferenciada se ha plasmado en las instituciones europeas contribuyendo al reconocimiento legal e institucional de la Economía Social en las normativas de distintos países.

Para la **Comisión Europea**³², la Economía Social incluye las cooperativas, sociedades mutuas, asociaciones no lucrativas, fundaciones y empresas sociales, señalando que esas organizaciones se caracterizan por una fuerte implicación personal de sus miembros en la dirección de la empresa y por la ausencia de la búsqueda de beneficios con el fin de remunerar al capital de los accionistas. La forma específica de hacer negocio de las empresas de la Economía Social asocia desempeño económico, funcionamiento democrático y solidaridad entre sus miembros. De forma más concreta establece que las características comunes de las empresas de la Economía Social son:

- i. Su contribución a una competencia de mercado más eficiente y el fomento de la solidaridad y la cohesión.
- ii. Sus empresas son creadas por y para aquellas personas con necesidades comunes, y son responsables ante aquellos que pretenden servir. La obtención de retornos del capital no es el objetivo principal.
- iii. Funcionan generalmente de acuerdo con el principio de solidaridad y mutualidad, y son dirigidas por los miembros sobre la base de la regla *“una persona, un voto”*.
- iv. Son flexible e innovadoras (es decir, dan respuesta a las necesidades en continuo cambio).
- v. Se basan en la participación activa y el compromiso y, con frecuencia, en la participación voluntaria.

³² Comisión Europea (2010).

A nivel legislativo la **Ley 5/2011 de Economía Social** española, contribuye a delimitar el concepto de Economía Social³³, definiéndola en su artículo 2 como *“el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”*.

El artículo 4 de la Ley señala que las entidades de la Economía Social actúan en base a los siguientes principios orientadores:

- 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.*

³³ El reconocimiento legal e institucional de la Economía Social en España comenzó en la década de los años noventa del siglo XX con la Ley 31/1990 de Presupuestos Generales del Estado. Más tarde le siguió la Ley de Cooperativas 27/1999 por la que se creó el Consejo de Fomento de la Economía Social. Las sucesivas reformas de los Estatutos de Autonomía de las Comunidades Autónomas, a partir de 2006, incorporaron referencias concretas y específicas a la economía social.

También en el año 2011, **Grecia** aprobó la **Ley 4019/2011 de Economía Social y Emprendimiento Social**, según la cual la Economía Social es el conjunto de actividades económicas, empresariales, productivas y sociales desarrolladas por personas jurídicas y asociaciones cuyo objetivo previsto en los estatutos es la consecución de beneficios colectivos y de servicios de amplio interés general. Aunque el concepto de economía social de esta ley es muy similar al de otras leyes, su contenido se centra en la regulación y fomento de una nueva forma de cooperativa social, la *Empresa Social Cooperativa*³⁴, que es una nueva forma de cooperativa con capacidad empresarial y causa social.

En Julio de 2014 se aprueba en **Francia** la **Ley de Economía Social y Solidaria** (Ley nº 2014-856). El artículo 1 de esta ley establece que la Economía Social y Solidaria es una forma de llevar a cabo actividades económicas, y establece un conjunto de criterios para determinar si una organización puede o no ser considerada como perteneciente a dicho sector: (i) el objetivo va más allá del reparto de beneficios; (ii) gobernanza democrática, que debe estar explícitamente definida en los estatutos de las organización, previendo el acceso a la información y la posibilidad de tomar parte en el proceso de toma de decisiones, el cual no está basado de forma exclusiva en la contribución o propiedad del capital; (iii) la gestión de la organización debe cumplir una serie de requisitos: la mayor parte de los beneficios deben destinarse al desarrollo y mantenimiento de la organización, y la existencia de reservas obligatorias que son indivisibles y no pueden ser distribuidas.

La ley estipula que pertenecen a la Economía Social y Solidaria las cooperativas, mutuas, fundaciones, asociaciones y régies, así como empresas clásicas que aseguren en sus estatutos el cumplimiento de todos los criterios establecidos en el artículo 1 y además posean “utilidad social” (según el artículo 2 de la ley).

³⁴ De la *Empresa Social Cooperativa* griega se habla con mayor detenimiento en el Capítulo 3 de esta Tesis.

En la Región de Valonia, **Bélgica**, el Decreto de 20 de noviembre de 2008 relativo a la Economía Social, la define como aquellas actividades económicas que producen bienes o servicios, ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas y/o de finalidad social, asociaciones, mutualidades o fundaciones que cumplen con los siguientes principios: (i) finalidad de servicio a la colectividad o a los miembros, más que finalidad de lucro; (ii) autonomía de gestión; (iii) proceso de toma de decisiones democrático y prioridad de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios³⁵.

Finalmente, **Portugal** aprobó la **Ley de Bases de la Economía Social** nº30 en 2013, en la que se define a la economía social como un conjunto de actividades económico-sociales libremente llevadas a cabo por las entidades de la economía social enunciadas en el artículo 4. La finalidad de dichas actividades es perseguir el interés general de la sociedad, bien de forma directa o indirecta, a través del interés de sus miembros, usuarios y beneficiarios. Se consideran entidades de la economía social a las cooperativas, asociaciones mutualistas, misericordias, fundaciones, instituciones particulares de solidaridad social no comprendidas en las anteriores, asociaciones sin fines altruistas que actúen en el ámbito cultural, recreativo, del deporte o del desarrollo local, las entidades comprendidas en los subsectores comunitario y autogestionario y otras entidades dotadas de personalidad jurídica siempre y cuando cumplan con los principios identitarios de la economía social.

Todas estas legislaciones europeas sobre Economía Social reconocen como empresas de la economía social a las cooperativas tradicionales, mutualidades, asociaciones y fundaciones. Estas organizaciones comparten una serie de principios o características identitarias que las diferencian de otro tipo de organizaciones: (i) finalidad de interés general o de sus miembros; (ii)

³⁵ Después de este decreto, se han dictado en otras regiones de Bélgica disposiciones relacionadas con la Economía Social aunque de menor alcance o limitadas a su fomento, este es el caso del Decreto de la región de Flandes de 2011, o la Ordenanza de la Región de Bruselas de 2012.

adhesión libre y voluntaria; (iii) ausencia de ánimo de lucro; (iv) procesos de decisión democráticos; (v) primacía de las personas y el trabajo sobre el capital en la distribución de beneficios...Asimismo, estas legislaciones extienden el concepto de economía social a otras formas jurídicas siempre y cuando desarrollen actividades de interés social o con fines sociales y cumplan con los principios y requisitos establecidos, que deben ser legal o estatutariamente exigidos. Entre estas organizaciones no tradicionales de la economía social se encuentran las empresas sociales.

La Tabla 1.1 recoge de forma resumida, los distintos conceptos y definiciones de Economía Social expuestos.

Tabla 1.1: Delimitación conceptual de la Economía Social

Año	Organismo/Autores	Documento	Definición	Principios
1980	CNLAMCA	Charte de l'Économie Sociale	<i>Conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de deberes y derechos 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.</i>	
1990	Conseil Wallon de l'Économie Sociale		<i>Aquella parte de la economía integrada por organizaciones privadas que comparten entre sí cuatro notas características.</i>	<i>a) Finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que de lucro; b) Autonomía de gestión; c) Procesos de decisión democráticos, y d) Primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas.</i>
2002	(CEP-CMAF),	Carta de Principios de la Economía		<i>a) Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; b) Adhesión voluntaria y abierta; c) Control democrático por sus miembros, (excepto para las fundaciones que no tienen socios);d) Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general; e) Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; f) Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; g) 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.</i>
1990	Comisión Científica del CIRIEC-España		<i>Identifica dos subsectores de la Economía Social: el subsector de mercado, integrado por empresas con organización democrática y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio, y el subsector de no mercado, integrado por instituciones privadas no lucrativas que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares.</i>	

2006	Monzón y Chaves	<i>Informe sobre la Economía Social en la UE (CESE)</i>	<i>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 estén ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no 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.</i>	<i>a)Privadas; b) Organizadas formalmente; c) Autonomía de decisión; d) Libertad de adhesión; e) La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad; e) Ejercen una actividad económica en sí misma considerada para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias; f) Organizaciones democráticas.</i>
2010	Comisión Europea	Small And Medium-sized enterprises: Social Economy		<i>a)Contribuyen a una competencia de mercado más eficiente, y fomentan la solidaridad y la cohesión; b) La obtención de retornos del capital no es el objetivo principal; c) Las empresas se crean por y para aquellas personas con necesidades comunes, y son responsables ante aquellos que pretenden servir; d) Funcionan de acuerdo con el principio de solidaridad y mutualidad, y son dirigidas por los miembros sobre la base de la regla “una persona, un voto”; e) Son flexible e innovadoras; f) Se basan en la participación activa y el compromiso y en la participación voluntaria.</i>
2011		Ley 5/2011 de Economía Social, España	<i>Conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos</i>	<i>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</i>

			<p>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.</p>
2011	Ley 4019/2011 de Economía Social y Emprendimiento Social, Grecia	<p>Conjunto de actividades económicas, empresariales, productivas y sociales, desarrolladas por personas jurídicas y asociaciones cuyo objetivo previsto en los estatutos es la consecución de beneficios colectivos y de servicios de amplio interés general.</p>	
2014	Ley de Economía Social y Solidaria, Francia		<p>(i) El objetivo va más allá del reparto de beneficios; (ii) gobernanza democrática, (iii) la gestión de la organización debe cumplir una serie de requisitos: la mayor parte de los beneficios deben destinarse al desarrollo y mantenimiento de la organización, y la existencia de reservas obligatorias que son indivisibles y no pueden ser distribuidas.</p>
2008	Decreto de 20 de noviembre de 2008 Región de Valonia, Bélgica	<p>Actividades económicas que producen bienes o servicios, ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas y/o de finalidad social, asociaciones, mutualidades o fundaciones.</p>	<p>(i) Finalidad de servicio a la colectividad o a los miembros, más que finalidad de lucro; (ii) autonomía de gestión; (iii) proceso de toma de decisiones democrático y prioridad de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios.</p>

2013	Ley de Bases de la Economía Social, Portugal	<i>Conjunto de actividades económico-sociales, libremente llevadas a cabo por las entidades de la economía social enunciadas en el artículo 4. La finalidad de dichas actividades es perseguir el interés general de la sociedad</i>
-------------	---	--

Elaboración propia

Similitudes y diferencias entre los dos enfoques principales: NPO y Economía Social.

Los dos principales enfoques teóricos del Tercer Sector, el enfoque NPO y el de Economía Social, coinciden en ciertos ámbitos pero divergen en otros muchos. De los criterios que el enfoque NPO establece para delimitar el Tercer Sector, cuatro de ellos son exigidos también por el enfoque de la Economía Social (entidades privadas y organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión). Sin embargo, hay un criterio del enfoque NPO no exigido por el de la Economía Social (la no distribución de beneficios) y dos criterios del enfoque de la Economía Social no contemplados en el NPO (gestión democrática y objetivo de interés colectivo de sus miembros o de una comunidad más amplia) (Monzón, 2006; Borzaga y Defourny, 2001).

El enfoque NPO ha desarrollado una definición clara del sector no lucrativo que excluye del Tercer Sector a todas las organizaciones que distribuyan beneficios bajo cualquier modalidad, por lo que este enfoque resulta demasiado restringido para ser útil en el contexto europeo, con sus diferentes tradiciones históricas. La exclusión de las cooperativas y mutuas, características durante mucho tiempo en muchos países europeos, es lo que hace problemática su utilización en el entorno europeo. Esto significa que el enfoque NPO, al establecer como principal requisito la no distribución de beneficios, implica que el núcleo más representativo de la Economía Social en Europa (cooperativas y mutuas) quedaría al margen de este sector al redistribuir generalmente una parte de sus excedentes entre sus socios. El concepto de Tercer Sector en Europa es más amplio que el de sector no lucrativo (Noya y Clarence, 2007; Borzaga y Defourny, 2001).

El criterio mantenido por el enfoque de la Economía Social es el de no considerar la “no distribución de beneficios” como un criterio dogmático excluyente, sino más bien el de “no maximización de la rentabilidad del capital”, para así poder incluir en la Economía Social a empresas con carácter mercantil

pero que difieren de las empresas capitalistas clásicas. La línea de separación no se debería trazar entre organizaciones lucrativas y no lucrativas, sino entre organizaciones capitalistas y organizaciones de la Economía Social. Las organizaciones de la Economía Social se centran en generar riqueza colectiva más que en retornos individuales de la inversión (Laville, 2000).

El principio de gestión democrática es uno de los principales requisitos del enfoque de la Economía Social (que no aparece como tal en el enfoque NPO) de forma que para que una organización pueda ser considerada como integrante de la misma precisa como principal condición de una gestión democrática. El enfoque NPO incluye muchas y muy importantes organizaciones no lucrativas que no cumplen el criterio democrático y que, por tanto, el enfoque de Economía Social excluye. Esto significa que, en relación a las asociaciones, se incluirían únicamente aquellas asociaciones de no mercado que estén regidas por mecanismos democráticos (a excepción de las que ofrecen bienes preferentes, es decir, las incluidas en el denominado *Tercer Sector de Acción Social*). Asimismo, quedarían fuera de la Economía Social, por poner algunos ejemplos, ciertas universidades, colegios, entidades culturales..., que son productoras de mercado pero que no cumplen el criterio democrático aunque sí verifican el resto de requisitos establecidos (Monzón, 2006; Borzaga y Defourny, 2001).

Por tanto, el enfoque europeo integra parte del sector no lucrativo, mientras que el enfoque anglosajón (NPO) plantea identificar al Tercer Sector a partir de la aplicación del principio de no distribución, integrando el resto de entidades que no aplican dicho principio en el sector público o privado lucrativo.

Estas dos divergencias principales entre ambos enfoques, no distribución de beneficios y gestión democrática, si bien se aplican estrictamente desde un punto de vista teórico, resultan menos significativas cuando se aborda la investigación empírica. El proceso democrático de toma de decisiones no debería darse por sentado en todas las organizaciones de la Economía Social, ya que en muchas de ellas el poder tiende a estar concentrado en pocas manos a pesar de celebrar democráticamente Asambleas Generales. Además,

las fundaciones, generalmente mencionadas como el cuarto componente de la Economía Social, no descansan en el principio de “un miembro, un voto” en sus órganos de gobierno. En cuanto a la distribución de excedentes, aunque la distribución de beneficios es muy frecuente en cooperativas y mutuas, está muy limitada por regulaciones internas y externas (Borzaga y Defourny, 2001).

La especificación de los objetivos es otra diferencia entre ambos enfoques. Mientras el enfoque de Economía Social indica claramente que el principal objetivo de las organizaciones es servir a sus miembros o a la comunidad más que buscar beneficios, el enfoque NPO no es tan explícito; si bien es cierto que los objetivos son establecidos por los órganos de gobierno de las organizaciones y que la restricción de no distribución de beneficios induce generalmente a objetivos diferentes a los perseguidos por las empresas privadas tradicionales (Borzaga y Defourny, 2001).

En cuanto a las funciones que el Tercer Sector puede desempeñar en las economías avanzadas, para el enfoque NPO el Tercer Sector se sitúa entre el Estado y el mercado y su misión consiste en satisfacer necesidades sociales no cubiertas ni por el sector público (por incapacidad de las finanzas públicas), ni por el mercado (por falta de demanda con capacidad adquisitiva). Sólo se considera una función caritativa y filantrópica del Tercer Sector que desarrolla iniciativas de solidaridad unidireccional. Por el contrario, para el enfoque de la Economía Social el Tercer Sector no se encuentra entre el Estado y el mercado, sino entre el *sistema capitalista* y el *sector público*. Se considera al Tercer Sector como un polo institucional del sistema que, junto al sector público y al sector privado capitalista, resulta clave para consolidar el bienestar en las sociedades. La Economía Social promueve iniciativas empresariales de solidaridad recíproca, (Chaves y Monzón, 2008).

La Tabla 1.2 recoge las principales diferencias entre el enfoque NPO y el enfoque de Economía Social.

Tabla 1.2: Principales diferencias entre el enfoque NPO y el enfoque de Economía Social

	Enfoque NPO, (NonProfit Organization)	Enfoque Economía Social
No distribución de beneficios	Sí es requisito Imperativo <ul style="list-style-type: none"> • Excluye cooperativas y mutuas 	No es requisito imperativo <ul style="list-style-type: none"> • Distribución limitada de beneficios • Incluye cooperativas y mutuas
Gestión democrática	No es requisito imperativo	Sí es requisito imperativo
Especificación de objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • No es muy explícito en cuanto a los objetivos de las organizaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Indica claramente como objetivo principal servir a las personas y a la comunidad más que buscar beneficios.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Caritativas y filantrópicas • Iniciativas de solidaridad unidireccional • Tercer Sector situado entre el mercado y el Estado 	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativas de solidaridad recíproca • Tercer Sector como polo institucional que junto al sector público y al sector privado capitalista, consolidan el bienestar de las sociedades

Elaboración propia

Por último, cabe señalar que más allá de sus diferencias, hay autores que consideran que ambos enfoques presentan limitaciones. Defourny³⁶ por ejemplo, señala que tanto el sector no lucrativo como la Economía Social, son conceptos muy generales que cubren un amplio rango de organizaciones con varios roles a partir de una definición simple que lo abarca todo, basándose en el principal denominador común entre todas las organizaciones del Tercer Sector. Por tanto, son incapaces de reflejar situaciones que se ajusten solo parcialmente a sus definiciones o que presenten características que no son propias del sector, es decir, no pueden describir fácilmente entidades localizadas en las fronteras del Tercer Sector. Además, considera que ambos enfoques son estáticos en el sentido de que ofrecen una fotografía de las muchas y variadas situaciones que se pueden encontrar en el Tercer Sector, pero no capturan las dinámicas que subyacen en todos o en parte de los elementos afectados, es decir, ninguno se refiere de forma explícita a

³⁶ Borzaga y Defourny, 2001

comportamientos empresariales o a los riesgos económicos que dichos comportamientos pueden implicar.

Otro enfoque del Tercer Sector: la Economía Solidaria.

El concepto de Economía Solidaria se desarrolla en los años ochenta en Francia y en algunos países iberoamericanos tras la aparición de movimientos que intentan incorporar la solidaridad en los procesos productivos y definir un nuevo equilibrio de la economía y una nueva racionalidad económica.

La Economía Solidaria trata de introducir la solidaridad en la economía operando y actuando en las distintas fases del ciclo económico: producción, distribución, consumo y acumulación. Se trata de un intento de repensar las relaciones económicas desde parámetros diferentes. Frente a la lógica del capital, la mercantilización creciente de las esferas pública y privada y la búsqueda de máximo beneficio, la Economía Solidaria persigue construir relaciones de producción, consumo y financiación basadas en la justicia, la cooperación, la reciprocidad y la ayuda mutua. Frente al capital y su acumulación, pone a las personas y a su trabajo en el centro del sistema económico, otorgando a los mercados un papel instrumental al servicio del bienestar de las personas. Es una forma diferente de entender el papel de la economía y de los procesos económicos en las sociedades contemporáneas. Se trata de una visión y de una práctica que reivindica la economía como medio — y no como fin — al servicio del desarrollo personal y comunitario.

Razeto (1999) sostiene que la Economía Solidaria o Economía de Solidaridad es una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía basadas en la solidaridad y el trabajo. Su principio o fundamento es que la introducción de niveles crecientes y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas, tanto a nivel de las empresas como en los mercados y en las políticas públicas, incrementa la eficiencia micro y macroeconómica además de generar un

conjunto de beneficios sociales y culturales que favorecen a toda la sociedad. La Economía Solidaria busca el desarrollo de la persona como fin último y concede una mayor importancia a conceptos como los de participación, consenso, solidaridad y cooperación. Para Razeto, la Economía Solidaria ha ido configurándose en las últimas décadas como un movimiento social que reúne a un conjunto de organizaciones y actividades que conforman un sector diferenciado dentro de sectores más amplios, como el delimitado por la Economía Social.

Arruda (2005) señala que la Economía Solidaria lucha por producir y repartir suficiente riqueza material para todos, de manera que sea posible generar condiciones sostenibles de desarrollo autogestionado para todas y cada una de las personas, de las sociedades y del propio planeta.

La Economía Solidaria se manifiesta en la práctica en todos los ámbitos del proceso económico. En el ámbito de la producción ofrece formas alternativas a su organización en base a empresas solidarias que adoptan formas jurídicas y organizativas — que varían en función del marco legislativo del país — y que funcionan en base a determinados principios. Elizaga (2007) señala que la Economía Solidaria incluye todas aquellas iniciativas asociativas, empresariales, económicas y financieras comprometidas con los siguientes principios:

- i. La promoción de la igualdad en las relaciones y la satisfacción de manera equilibrada de los intereses de todas las personas protagonistas en las actividades de la empresa o de la organización.
- ii. La creación de empleo estable, favoreciendo especialmente el acceso de personas en situación de riesgo o exclusión social, asegurando a cada persona condiciones de trabajo y una remuneración digna, estimulando su desarrollo personal y la asunción de responsabilidades.
- iii. Favorecer acciones, productos y métodos de producción respetuosos con el medio ambiente.

- iv. Favorecer la cooperación en lugar de la competencia dentro y fuera de la organización.
- v. Sin carácter lucrativo, es decir, las iniciativas solidarias tienen como fin principal la promoción humana y social. Los beneficios revertirán a la sociedad mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o programas de cooperación al desarrollo, entre otros.
- vi. Las iniciativas solidarias estarán comprometidas con el entorno social en el que se desarrollan, lo que exige la cooperación con otras organizaciones así como la participación en redes como camino para que experiencias solidarias concretas puedan generar un modelo socioeconómico alternativo.

De forma muy parecida, Guerra (2012) establece que algunas de las características fundamentales de una empresa perteneciente a la Economía Solidaria son:

- i. Democracia: las decisiones se toman en conjunto.
- ii. Equidad: los derechos y deberes se distribuyen equitativamente entre los socios.
- iii. Justicia distributiva: los propios socios definen los criterios de distribución procurando una remuneración y distribución de ganancias lo más justa posible.
- iv. Cuidado del medio ambiente: criterios ecológicos guían los objetivos de la empresa.
- v. Producción de satisfactores: se produce un bien o servicio que sirva a las verdaderas necesidades humanas, evitando el consumismo.

En el ámbito de la circulación de mercancías la Economía Solidaria se plasma en el movimiento del comercio justo y en experiencias de redes de comercialización y distribución de productos y servicios producidos por empresas de la Economía Solidaria. Finalmente, en el ámbito financiero, la Economía Solidaria se vincula con experiencias de finanzas éticas o finanzas alternativas.

Existen distintos enfoques o vertientes teóricas de la Economía Solidaria aunque la mayoría de autores coinciden en distinguir dos enfoques: el enfoque europeo y el enfoque latinoamericano.

El término “Economía de la Solidaridad” nace en Latinoamérica a comienzos de los años ochenta, siendo su máximo expositor el sociólogo chileno Luis Razeto (nombrado anteriormente). Dentro del enfoque latinoamericano existen, además, otras manifestaciones teóricas como la vinculada a la *Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Trabajadores* o la existente en Brasil a través de la *Centra Unificada de Trabajadores* y de la red de instituciones académicas con líneas de investigación sobre el tema. Sin ignorar las diferencias que se pueden encontrar en cada una de ellas, lo que les une es su crítica hacia las estructuras económicas contemporáneas y el rescate de la autogestión y el asociacionismo en las clases populares. La Economía de la Solidaridad, en este sentido, toma posturas más radicales que las que se encuentran en otros contextos y con un discurso más político. Sus defensores ubican esta corriente y sus experiencias como contra- referente al neoliberalismo — e incluso al capitalismo — contemplándola como una fuerza de transformación social, un proyecto global alternativo al capitalismo. Guerra (2006), que prefiere llamar a la Economía de la Solidaridad “*Socioeconomía de la Solidaridad*”, la define “*como un modo especial de hacer economía que por sus características propias consideramos alternativa respecto de los modos capitalista y estatista*”.

El desarrollo de la Economía de la Solidaridad en Europa comienza a finales de los años ochenta. A nivel teórico cabe mencionar, entre otras, la aportación del sociólogo francés Jean-Louis Laville. Para Laville, la Economía

Solidaria va más allá de un conjunto de actividades económicas con propósito social: es un concepto ampliado de la economía y de la esfera política. Desde la dimensión política señala que las experiencias de la Economía Solidaria suponen una democratización de la sociedad al dar visibilidad y voz a iniciativas generadas en la sociedad civil mientras que, en el ámbito de la economía, se basa en la idea de que la economía no se reduce únicamente al mercado, siguiendo el esquema de Polanyi³⁷. La posición de predominio del mercado debe ser puesta en perspectiva respecto al papel que juegan los mecanismos de redistribución y reciprocidad. El enfoque de la Economía Solidaria intenta unir los tres polos del sistema de forma que sus iniciativas constituyen un híbrido entre las economías de mercado, de no mercado y no monetarias (Laville, 2000; Defourny, 2014).

A diferencia del enfoque Latinoamericano, los planteamientos europeos en general, consideran la Economía Solidaria compatible con el mercado y el Estado. Son menos radicales en cuanto a los cambios que suponen y en cuanto a su confrontación con el modelo capitalista.

Entre las redes nacionales Latinoamericanas cabe destacar el *Foro Brasileiro de Economía Solidaria (FBES)* y a nivel supranacional la *Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo (CLAC³⁸)*, la *Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores (COLACOT)*, la *Red Intercontinental de Economía Social y Solidaria (RIPESS LA)* y el *Espacio Mercosur Solidario (EMS)*. A nivel europeo encontramos la *Asociación de importadoras EFTA* (Asociación Europea de Comercio Justo) y el capítulo europeo de WFTO (Organización Mundial del Comercio Justo). En el caso de España, destaca la existencia de la *Red de redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS)* que cuenta con

³⁷ La economía no se reduce únicamente al mercado, sino que incluye los principios de redistribución y reciprocidad inspirados en los tres pilares de la economía de Polanyi (mercado, redistribución realizada principalmente por el Estado, y la reciprocidad y la donación voluntaria que ejerce la sociedad civil)

³⁸ Capítulo latinoamericano de la Organización Mundial del Comercio Justo (ELAT)

redes en cada Comunidad Autónoma y la *Coordinadora Estatal de Comercio Justo* (CECJ).

Para terminar, es interesante señalar que existen pocas dudas en relación al hecho de considerar la Economía Solidaria como parte integrante de la Economía Social. Además, es cada vez más común encontrar la referencia de “Economía Social y Solidaria” en publicaciones, congresos... No obstante, los debates que se generan en la Economía Social suelen estar marcados por los intereses de las entidades clásicas, mutualidades y cooperativas, en relación a modelos de inserción efectiva en el mercado, problemas de internacionalización... mientras que el debate en la Economía Solidaria se centra en el cambio social, las alternativas al capitalismo o las formas de combatir la pobreza. Es decir, en comparación con los agentes clásicos de la Economía Social, la Economía Solidaria se diferencia por las demandas sociales que intenta atender, por los actores que están detrás de las iniciativas y por el deseo explícito de un cambio social.

Además, desde la Economía Solidaria se suele criticar la pérdida de los valores centrales del cooperativismo y el mutualismo que hacen que algunas de las empresas tradicionales de la Economía Social sólo lo sean en nombre. Por último, desde el punto de vista geográfico, la Economía Solidaria está creciendo mucho fuera de Europa — especialmente en África, Asia o América Latina — en donde, entre otras razones, la coincidencia con los temas que se plantean o la flexibilidad de las formas organizativas favorecen esa expansión.

Capítulo 2

**El debate científico sobre el
concepto de empresa social.**

Introducción

A lo largo de las dos últimas décadas académicos, profesionales y políticos de Europa, Estados Unidos y otras partes del mundo han aportado diferentes definiciones y características de la empresa social. Esto ha dado lugar a una gran diversidad conceptual e incluso cierta confusión terminológica en relación a la noción de empresa social que ha llevado a que, en la actualidad, todavía no exista, ni en Europa ni en Estados Unidos, una definición o un modelo de empresa social ampliamente aceptado. El objetivo de este capítulo es revisar la literatura relacionada con los principales enfoques o corrientes de pensamiento en torno al término empresa social –la corriente europea y la norteamericana– comparando sus principales diferencias y similitudes, así como presentar y analizar diversas concepciones y definiciones a las que dichas corrientes han dado lugar y que forman parte del debate actual entre investigadores y profesionales.

La estructura del capítulo es la siguiente: en el primer apartado se hace referencia a los orígenes del término empresa social en Europa y en Estados Unidos. En el segundo y tercer apartado, se presentan los dos enfoques o tradiciones que la literatura académica ha reconocido en torno a dicho concepto: el enfoque europeo –identificado generalmente con el enfoque EMES³⁹– y el enfoque norteamericano, con sus dos principales escuelas de “Ingreso Ganado” e “Innovación Social”. En el cuarto apartado se realiza una aproximación comparativa entre ambos enfoques. Finalmente, en el quinto apartado se analizan otros conceptos y definiciones que, inspirados en mayor o menor medida en algunos de los dos enfoques principales, alimentan el debate en torno al concepto de empresa social.

³⁹ El acrónimo EMES viene de “*Emergence des Entreprises Sociales en Europe*”, título en francés del vasto trabajo de investigación llevado a cabo por la red desde 1996 hasta el año 2000. El acrónimo EMES fue retenido cuando la red decidió convertirse en una asociación internacional formal y llevó a cabo otros proyectos de investigación sobre empresas sociales, y de forma más amplia sobre el Tercer Sector (Defourny y Nyssens, 2010b).

2.1.- Los orígenes del término “empresa social”.

Aunque el concepto de empresa social aparece en Europa y en Estados Unidos en los años noventa del pasado siglo, se pueden encontrar algunos puntos de referencia históricos de los términos “empresa social” y “emprendimiento social” anteriores. Banks (1972) utilizó el término “empresedor social” para referirse a Robert Owen, pionero de las comunidades cooperativas en los años veinte del siglo XIX; Etzioni (1973) definió el espacio para el emprendimiento social como una “tercera alternativa” entre el Estado y el mercado con el poder de reformar la sociedad; Ellerman (1982) escribió un artículo sobre la socialización del “emprendimiento” en las cooperativas españolas.

En el ámbito de las iniciativas se encuentran también algunos ejemplos aislados de compañías del sector privado que abordaron necesidades sociales a través de sus productos y servicios. Este sería el caso de William C. Norris en Estados Unidos, fundador de *Control Data Corporation*, que respondió ante los incendios sucedidos en varias ciudades americanas durante los disturbios de centros urbanos en 1967, construyendo fábricas en cinco centros urbanos y en dos comunidades rurales deprimidas. Norris proclamó que su nueva estrategia empresarial iba a consistir en abordar las principales necesidades insatisfechas de la sociedad como oportunidades de negocio rentables. Bajo esa estrategia *Control Data* empezó a utilizar su experiencia en servicios informáticos para revitalizar barrios urbanos y rurales, incubar pequeñas empresas, promover fuentes de energía alternativas, crear empleos, ofrecer formación y responder a otras necesidades sociales. Durante las dos décadas siguientes la experiencia de *Control Data* incitó a otras empresas a seguir su ejemplo. En 1982 el experto en gestión Peter Drucker y el economista John Kenneth Galbraith, junto con más de 250 jefes ejecutivos de todo el mundo, se reunieron en la sede de *Control Data* en Minneapolis en una conferencia internacional en la que Drucker habló sobre la importancia de “hacer el bien y hacer bien” de forma simultánea, mientras que Norris repitió el mensaje que había estado pregonando durante años de que el poder de transformación de las empresas

residía en la posibilidad de combinar dos fuerzas opuestas: el afán de lucro y los imperativos morales. Norris y sus admiradores fueron creando algo nuevo nunca visto en el mundo empresarial. Sus empresas abordaban directamente necesidades sociales a través de actividades de negocio, yendo más allá del concepto tradicional de responsabilidad social corporativa (Boschee et al., 2010).

A finales de los años ochenta del siglo pasado, emergen en Italia nuevas iniciativas parecidas a las cooperativas como respuesta a necesidades insatisfechas –especialmente en el campo de la integración laboral así como en el de los servicios personales– en un contexto de rápido envejecimiento de la población y de cambios en las estructuras familiares. Estas nuevas iniciativas, a diferencia de las cooperativas tradicionales orientadas en un principio hacia los intereses de sus miembros, se dirigían a servir a una comunidad más amplia y ponían más énfasis en la dimensión del interés general. Además, contaban a menudo con distintos grupos de interés entre sus miembros⁴⁰ (trabajadores asalariados, voluntarios...) a diferencia de las cooperativas tradicionales que normalmente estaban compuestas por un solo grupo de interés⁴¹. Así, la noción de empresa social comienza a tomar forma en estrecha relación con el movimiento cooperativo, apareciendo el concepto de empresa social por primera vez en Europa en el año 1990 en la revista italiana *Impresa Sociale*. Un año más tarde, en 1991, el Parlamento Italiano aprueba una nueva forma legal específica, la “cooperativa social”, que resultó ser más adecuada para aquellas pioneras empresa sociales (Nogales, 2011a; Defourny, 2002; Defourny y Nyssens, 2014). La “cooperativa social” italiana sirvió de inspiración en otros países europeos para la adopción, durante las décadas siguientes, de nuevas formas legales que intentaban reflejar la aproximación empresarial adoptada por un creciente número de organizaciones sin fines de lucro, aunque el término “empresa social” no siempre se utilizó como tal en dichas legislaciones (Defourny y Nyssens, 2014). Esas nuevas formas legales fueron

⁴⁰ Multi-stakholder.

⁴¹ Single-stakholder.

del tipo cooperativo –como en el caso de Francia, Portugal, España y Grecia– mientras que en otros países se eligieron modelos más abiertos no inspirados exclusivamente en la tradición cooperativa, como fue el caso de Bélgica, Reino Unido o Italia (con una segunda ley aprobada en 2006).⁴²

El Reino Unido constituye también un caso interesante para estudiar la aparición de los discursos de empresa social. El término “empresa social” es utilizado por primera vez en 1979 para describir a aquellas organizaciones que podían beneficiarse de la utilización de la metodología *Social Audit* – desarrollada por Spreckley, miembro de una cooperativa situada al sur de Yorkshire– para gestionar y medir la combinación de objetivos económicos y sociales⁴³. El concepto de empresa social en este país ha tenido un importante apoyo institucional tanto dentro del movimiento cooperativo como en el ámbito político. La *Social Enterprise Europe* fue fundada en el año 1994 en el norte de Inglaterra por consultores dedicados a desarrollar herramientas de auditoría social para las cooperativas. Más tarde, en 1997, una coalición de cooperativas y agencias de desarrollo de cooperativas formaron la *Social Enterprise London*. Es también a finales de los noventa cuando el gobierno laboral de Tony Blair creó la *Social Exclusion Unit* con el objetivo de llevar a cabo una estrategia de “renovación de barrios” en la que la empresa social se utilizó para describir empresas comunitarias y organizaciones benéficas comerciales orientadas hacia las necesidades de grupos socialmente excluidos (Ridley-Duff y Bull, 2011c; Teasdale, 2010).

En el ámbito científico, la literatura académica temprana se centró, en buena parte, en buscar la definición de este nuevo tipo de organización. Uno de los principales esfuerzos analíticos se realizó en Europa en la segunda mitad de los años noventa, tanto a nivel conceptual como empírico. La existencia de iniciativas similares a la italiana, aunque de menor magnitud, en otros países

⁴² El Capítulo 3 de esta Tesis está dedicado al análisis de las formas legales adoptadas por la empresa social en los países europeos.

⁴³ En el apartado siguiente de este capítulo se hablará del enfoque británico de la empresa social con más detalle.

Europeos, llevó a varios investigadores pertenecientes a países de la Unión Europea a formar una red dedicada al estudio del Tercer Sector en Europa y con especial atención a las empresas sociales, la *Red EMES*. El primer trabajo de este grupo de investigadores, financiado por el 4º programa Marco de la Comunidad Europea, tenía como objetivo analizar la extensión con la que las empresas sociales estaban emergiendo en Europa. El trabajo tuvo una duración de cuatro años (1996-2000) y fruto de ese trabajo fue la publicación en el año 2001 del primer libro de EMES, *The Emergence of Social Enterprise*, coordinado por Jacques Defourny y Carlo Borzaga, de referencia frecuente de investigadores y estudiosos al ser considerado como una de las contribuciones más significativas.

La Asociación sin ánimo de lucro, *EMES (European Research Network ASBL)*, se crea en el año 2002, estableciendo su Unidad de Coordinación en la Universidad de Lieja (Bélgica) formalizando institucionalmente la red. Al mismo tiempo, se ponen en marcha nuevos proyectos europeos entre los cuales cabe destacar el Proyecto PERSE⁴⁴, proyecto que realiza un análisis comparado de 162 empresas de Europa activas en el campo de la inserción profesional y el Proyecto ELEXIES⁴⁵, proyecto que realiza una descripción de las diversas categorías de empresas sociales de inserción laboral en 12 países de la UE.

En la actualidad EMES realiza proyectos de investigación y diversas actividades fuera de las fronteras de los países de la UE y ha establecido alianzas formales con socios internacionales, entre los cuales cabe citar el *Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD)*, la *Sociedad Internacional para la Investigación del Tercer Sector (ISTR)*, la *Red de Investigadores Latinoamericanos en Economía Social y Solidaria (RILESS)*. También ha participado en la creación de una red de estudio sobre la empresa

⁴⁴ *"El resultado socioeconómico de las empresas sociales de inserción laboral"*, traducción al español del acrónimo inglés PERSE.

⁴⁵ *"La empresa social: lucha contra la exclusión mediante la inserción económica y social"*, traducción al español del acrónimo francés ELEXIES.

social en Asia del Este en la que participan universidades y centros de investigación de China, Hong-Kong y Corea (Ridley-Duff y Bull, 2011c; Defourny y Nyssens, 2012; Quintao, 2007; Nogales, 2011b).

En Estados Unidos llama la atención la diversidad de términos utilizados, desde principios de los años ochenta, para describir comportamientos empresariales con objetivos sociales desarrollados principalmente dentro del sector no lucrativo: *non-profit venture*, *non-profit entrepreneurship*, *social-purpose endeavour*, *social-purpose business*, *community wealth enterprise*, *public entrepreneurship*. Es alrededor de los años 1993-1995 cuando muchos de estos términos se ponen en relación y preparan el camino para los conceptos de *Social Entrepreneurship*, *Social Entrepreneurs* y *Social Enterprise* que actualmente dominan el panorama de US⁴⁶. Precisamente, la aparición durante esos años de una serie de presiones que hicieron cada vez más difícil la supervivencia de las organizaciones no lucrativas sin la adición de nuevos ingresos a sus recursos, hizo que dichos conceptos encontraran una respuesta positiva. Los recortes severos durante los años ochenta en los fondos gubernamentales para servicios sociales, forzaron a las organizaciones no lucrativas de todo el país a buscar nuevas formas de hacer negocio, llevándolas a buscar sostenibilidad financiera añadiendo actividades empresariales y de negocio a su tradicional mix de voluntarios, donaciones caritativas y subvenciones del gobierno. Además, los voluntarios y miembros de dichas organizaciones comienzan a importar nuevas filosofías y teorías de gestión introduciendo nuevas formas de pensamiento y comportamiento que les llevó hacia estrategias de mejor funcionamiento y sostenibilidad. Los líderes de las organizaciones no lucrativas comienzan a abrazar el concepto de empresa social y a trabajar individualmente para cambiar sus organizaciones, y colectivamente para crear un movimiento (Boschee et al, 2010; Defourny, 2002; Defourny y Nyssens, 2008. Para Young (2001), el interés en la empresa social derivaba de la creciente dependencia de las organizaciones no lucrativas de los

⁴⁶ En 1991, Waddock y Post publican un breve documento sobre "Emprendedores Sociales, un cambio catalítico".

ingresos obtenidos a través de la venta en el mercado y en un creciente énfasis de las corporaciones empresariales en los objetivos sociales y en la responsabilidad social.

En 1993, la *Escuela de Negocios de Harvard* lanza el programa *Social Enterprise Initiative*, que pretende formar y dar apoyo a individuos y organizaciones con el objetivo de crear valor social en todos los sectores de la economía (público, privado y sin ánimo de lucro). Desde entonces otras universidades, como Columbia y Yale, y varias fundaciones organizan programas de formación y apoyo a las empresas sociales. En una línea similar, diversas organizaciones existentes como *Ashoka* y *Echoing Green* comienzan a adoptar oficialmente el término “empresas social”, a la vez que se crean fondos dedicados a dichas empresas como el *Youth Service America* en 1994.

Sin embargo, a pesar del desarrollo de iniciativas empresariales con carácter social y de la búsqueda de definiciones para este nuevo tipo de organizaciones –producido tanto en Europa como en Estados Unidos– en la actualidad nos encontramos con que ni a nivel Europeo ni a nivel de Estados Unidos existe un concepto ampliamente aceptado de empresa social, enfrentándonos a diversas definiciones y a una confusión terminológica agravada por el uso de diferentes formas legales alrededor del mundo. Distintas publicaciones han recopilado 20 y hasta 27 definiciones distintas (Zahara et al., 2009⁴⁷; Brouard y Laviret, 2011⁴⁸). Esta situación lleva a algunos autores, como es el caso de Pearce (2003), a reclamar un entendimiento claro y no ambiguo de lo que son las empresas sociales ya que existe la necesidad por un lado, de diferenciar la empresa social de otras organizaciones estableciendo sus “ventajas diferenciales únicas” y, por otro, de establecer qué no es una empresa social.⁴⁹

⁴⁷ Zahara et al ,2009, pp. 523.

⁴⁸ Brouard y Laviret, 2011, pp. 40-44.

⁴⁹ Pearce (2003), citado en Ridley-Duff y Bull (2011), pp. 79.

La literatura académica ha detectado dos enfoques o tradiciones principales en relación a la empresa social (Galera y Borzaga, 2009): la tradición europea continental y la tradición anglosajona. La tradición europea continental está asociada con el redescubrimiento del papel de las organizaciones no lucrativas en la provisión de servicios y en la integración laboral, así como en una mayor preocupación por la comunidad por parte de las cooperativas, dando lugar a una forma de hacer negocios distinta a la del sector público y a la del sector privado lucrativo. La empresa social se incluye dentro del marco de los principios y valores de la Economía Social (Galera y Borzaga, 2009; Defourny y Nyssens, 2008). El segundo enfoque, más propio del contexto americano, enfatiza la generación de ingresos señalando que la actividad de las empresas sociales surge a menudo cuando se recorta la financiación de las organizaciones no lucrativas, exigiéndoles entonces la generación de ingresos a través de la actividad comercial que puede estar o no relacionada con su misión social. La empresa social viene definida por su finalidad, es decir, es una organización donde predominan los fines sociales sobre el capital sin exigir, en muchas ocasiones, ninguna cuestión añadida (Teaslade, 2010).

El objetivo de los dos siguientes apartados es presentar de forma más detallada los enfoques sobre el concepto de empresa social señalados.

2.2.- La empresa social en la tradición europea: el enfoque EMES y el enfoque británico.

2.2.a.- Enfoque EMES

Tal y como se ha comentado en el apartado anterior, es a mitad de los años noventa del siglo XX cuando surgen en Europa los principales esfuerzos analíticos (tanto a nivel conceptual como empírico) de la mano de la *Red EMES*. En 1996 y bajo la financiación de la Comisión Europea, se lleva a cabo el primer trabajo de la red con el objetivo de definir un conjunto de criterios

comunes que permitieran identificar qué organizaciones podrían ser calificadas como empresas sociales en cada uno de los 15 países miembros que formaban la Unión Europea en aquel tiempo, teniendo en cuenta las distintas tradiciones y sensibilidades nacionales presentes en los países, así como distintas disciplinas: economía, política, sociología... Aquellos criterios fueron considerados como una hipótesis de trabajo que, aunque no abordaba la realidad total de las empresas sociales, resultaron ser un marco conceptual aceptable. Más que una definición concisa de empresa social, se buscó desde el principio identificar y clarificar una serie de indicadores (Defourny y Nyssens, 2002; Galera y Borzaga, 2009).

El conjunto de criterios económicos y sociales en los que se basa el concepto de empresa social de EMES no debe ser considerado como las condiciones que debe cumplir una organización para ser calificada como empresa social, sino más bien como un instrumento de ayuda que permita establecer los límites del conjunto de organizaciones que pueden ser consideradas como empresas sociales (Defourny y Nyssens, 2014; Galera y Borzaga, 2009).

Defourny y Nyssens (2008 y 2010a), resumen la propuesta de empresa social propuesta por EMES como sigue⁵⁰:

“las empresas sociales son organizaciones privadas no lucrativas que proporcionan bienes y/o servicios directamente relacionados con su objetivo explícito de beneficio a la comunidad. Descansan en dinámicas colectivas que implican a varios grupos de interés en sus órganos de gobierno, tienen un alto grado de autonomía y soportan riesgos económicos ligados a su actividad”.

La citada propuesta se fundamenta en un conjunto de indicadores económicos y sociales que habitualmente se han presentado en dos subconjuntos: una lista de cuatro indicadores económicos y una lista de cinco indicadores sociales. Sin embargo, Defourny y Nyssens (2012 y 2014) presentan estos nueve indicadores en tres subconjuntos en lugar de dos,

⁵⁰ Defourny y Nyssens ,2008, pp. 5; Defourny y Nyssens , 2010a, pp.43

señalando que de esa forma se puede adoptar una perspectiva comparada con las escuelas de pensamiento de Estados Unidos así como reconocer más fácilmente algunas de las características habituales de la Economía Social redefinidas en estos criterios, identificando de esta manera nuevas dinámicas empresariales surgidas en su seno. Esos tres subconjuntos de indicadores son:

Dimensión económica y empresarial de las empresas sociales:

i. Actividad continuada de producción de bienes y/o venta de servicios.

Las empresas sociales, a diferencia de algunas organizaciones tradicionales no lucrativas, no llevan a cabo actividades de promoción o redistribución de flujos financieros como actividad principal, sino que están directamente implicadas en la producción continuada de bienes o en la provisión de servicios a personas. La actividad productiva representa así la razón, o una de las razones, para la existencia de las empresas sociales⁵¹. Además la producción de bienes y servicios constituye en sí misma la forma en la que se ejerce la misión social, es decir, la naturaleza de la actividad económica está estrechamente ligada a la misión social de la empresa⁵².

ii. Nivel significativo de riesgo económico

Aquellos que establecen una empresa social asumen total o en parte el riesgo inherente a la iniciativa. A diferencia de muchas instituciones públicas, la viabilidad financiera de las empresas sociales depende de los esfuerzos de sus miembros y trabajadores para asegurar los recursos adecuados.

⁵¹ Se excluyen, por tanto, las organizaciones del Tercer Sector que no llevan a cabo actividades empresariales y que realizan principalmente funciones de defensa o redistributivas, las instituciones públicas y las empresas lucrativas que participan en proyectos sociales. (Galera y Borzaga, 2009).

⁵² Se excluyen, por tanto, aquellas iniciativas que producen bienes y servicios que no son socialmente relevantes pero que utilizan sus beneficios para la consecución de objetivos sociales.

iii. Cantidad mínima de trabajo remunerado

Como en el caso de muchas de las organizaciones tradicionales no lucrativas, las empresas sociales pueden combinar recursos monetarios y no monetarios y trabajadores voluntarios y remunerados. Sin embargo, la actividad llevada a cabo por las empresas sociales requiere un nivel mínimo de trabajadores remunerados.

Dimensión social de las empresas sociales:

iv. Objetivo explícito de beneficio a la comunidad

Uno de los objetivos principales de las empresas sociales es servir a la comunidad o a un grupo específico de personas. En la misma línea, una característica de las empresas sociales es su deseo de promocionar un sentido de responsabilidad social a nivel local.

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

Las empresas sociales son el resultado de dinámicas colectivas que implican a personas pertenecientes a una comunidad (o a un grupo) que comparte necesidades bien definidas u objetivos y debe ser mantenida, en un sentido u otro, a lo largo del tiempo (aunque sin olvidar la importancia del liderazgo representado en un individuo o en un pequeño grupo de líderes).

vi. Distribución limitada de beneficios

La primacía del objetivo social se refleja en la restricción a la distribución de beneficios. Sin embargo, las empresas sociales no sólo incluyen organizaciones caracterizadas por una restricción total a la distribución de beneficios, sino que también incluyen organizaciones que pueden distribuir sus beneficios aunque en una cantidad limitada, permitiendo de este modo evitar comportamientos maximizadores del beneficio.

Dimensión participativa de las empresas sociales:

vii. Alto grado de autonomía

Las empresas sociales son creadas y gobernadas por un grupo de personas sobre la base de un proyecto autónomo. Aunque pueden recibir subsidios públicos, no son dirigidas ni directa ni indirectamente por autoridades públicas u otras organizaciones⁵³. Tienen derecho a participar (voz) y a dejar la organización (salida).

viii. Poder de decisión no basado en la propiedad del capital

Este criterio se refiere al principio de “un miembro, un voto”, o al menos un poder de voto no basado en la participación de capital. Aunque los propietarios del capital de la empresa social juegan un papel importante, el derecho de toma de decisiones es compartido por otras partes interesadas.

ix. Naturaleza participativa, que incluye distintas partes afectadas por la actividad

Las empresas sociales cuentan con la participación o representación de usuarios o clientes, con la influencia de varios grupos de interés en la toma de decisiones y con una dirección participativa. En muchos casos, uno de los objetivos de las empresas sociales es promover la democracia a nivel local a través de la actividad económica.

Tal y como señalan Defourny y Nyssens, estos indicadores pueden ayudar a identificar nuevas empresas sociales y además pueden designar como empresa social a antiguas organizaciones reconfiguradas por nuevas dinámicas internas.

La Tabla 2.1 recoge los criterios económicos, sociales y participativos del enfoque EMES.

⁵³ Federaciones, empresas privadas...

Tabla 2.1: Los indicadores/criterios de la definición de empresa social del enfoque EMES

Indicadores/Criterios definición empresa social EMES		
<p>Dimensión económica y empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actividad continuada de producción de bienes o prestación de servicios - Nivel significativo de riesgo económico - Cantidad mínima de trabajo remunerado 	<p>Dimensión social:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Objetivo explícito de beneficio a la comunidad - Iniciativa colectiva - Límite a la distribución de beneficios 	<p>Dimensión participativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Autonomía - Poder de decisión no basado en la propiedad del capital - Naturaleza participativa

Elaboración Propia.

Este primer trabajo de EMES destaca también por intentar perfilar una teoría de la empresa social: una empresa de “múltiples objetivos, de “múltiples actores” y de “múltiples recursos” (Defourny y Nyssens, 2014). Esas líneas teóricas se transformaron en hipótesis a contrastar en proyectos posteriores. Así en el año 2001, con el objetivo de explorar de forma más profunda tales características a través de un análisis comparativo de empresas sociales en Europa, se pone en marcha el proyecto PERSE. Aunque las empresas sociales se encontraban activas en una amplia variedad de ámbitos, incluyendo servicios personales, servicios medioambientales y la provisión de otros bienes y servicios públicos, los investigadores decidieron centrarse en las empresas sociales de inserción laboral (*Work Integration Social Enterprises, WISEs*) para poder realizar una comparación internacional significativa y un análisis estadístico.

En el proyecto PERSE⁵⁴ se contrastaron, entre otras hipótesis, la de “múltiples objetivos” (las empresas sociales integran simultáneamente varios objetivos en sus misiones), la de “múltiples actores” (las empresas sociales tienden a integrar a diversos grupos de interés como forma de dirigir eficientemente esa multiplicidad de objetivos) y la de “múltiples recursos” (las empresas sociales movilizan diferentes tipos de recursos, principalmente no monetarios y monetarios).

Los resultados confirmaron que el 95% de las organizaciones estudiadas integraban tres tipos de objetivos: sociales (beneficio a la comunidad de una forma general y/o una misión social específica), económicos (producción de bienes y servicios y el logro de su propia sostenibilidad) y sociopolíticos (la democratización de las decisiones en la esfera económica, la inclusión de grupos desfavorecidos...). Además, el 58% de las empresas estudiadas revelaron una estructura de propiedad compartida entre diferentes grupos de interés con una participación efectiva en la toma de decisiones. Los resultados de la investigación permitieron, además, confirmar que las empresas sociales movilizaban múltiples recursos. El 12% del total de recursos movilizados eran no monetarios y estaban formados por trabajo voluntario y por exenciones fiscales y sociales. Del 88% de los recursos monetarios, el 53% procedían de la venta de bienes y servicios en el mercado, el 32% de subsidios públicos y sólo el 2% procedía de donativos. Los recursos del sector público representaban el 56% del total, siendo fundamentales para la sostenibilidad de las empresas, tanto por la vía de subsidios (32%) como por la venta de bienes y servicios a compradores del sector público (19%) y a través de los apoyos indirectos a través de exenciones (4%).

⁵⁴ Defourny y Nyssens, 2008; Spear y Bidet, 2003.

2.2.b- El enfoque británico

A pesar de que el desarrollo conceptual de la empresa social en el Reino Unido ha sido diseñado para un contexto nacional específico, la influencia que ese desarrollo ha tenido en la política pública de otros países así como en diversos estudios internacionales, ha llevado a algunos autores a hablar de un enfoque británico de la empresa social (Defourny, 2014; Ridley-Duf y Bull, 2011c).

Como ya se ha señalado en el apartado 2.1 de este capítulo, el término empresa social en Reino Unido apareció por primera vez en el ámbito cooperativo. Freer Spreckley, miembro de la cooperativa de trabajadores *Lifespan Wholefoods* situada en Huddersfield, al sur de Yorkshire, comenzó en 1979 a desarrollar la idea de una metodología, *Social Audit*, para gestionar y medir la combinación de objetivos económicos y sociales en lo que él denominó una empresa social: organizaciones no lucrativas legalmente estructuradas que debían medir y verificar sus operaciones utilizando la *Social Audit*. En la primera edición que hizo Spreckley de la *Social Audit Toolkit* la empresa social fue definida de forma más concreta como⁵⁵:

“Una empresa que es propiedad de los que trabajan en ella y/o residen en una localidad determinada, se rige por metas y objetivos sociales y comerciales y que funciona cooperativamente puede denominarse una empresa social. Tradicionalmente el “capital alquila al trabajo” con un énfasis primordial en la obtención de una ganancia por encima de cualquier otro beneficio ya sea para la propia empresa o para la fuerza de trabajo. En contraste con esto, en la empresa social “el trabajo contrata al capital” con énfasis en el beneficio personal, medioambiental y social”.

En esta definición aparecen ciertas cuestiones clave como la propiedad social de las empresas sociales (son propiedad de los trabajadores o de la comunidad), múltiples objetivos (comercial y social) y gestión cooperativa (gestión democrática). Sin embargo, esta definición según Ridley –Duf y Bull

⁵⁵ Spreckley , 2008, pp.4

(2011c), hace referencia a la “comunidad” para referirse a personas de un área local y no como interés de la comunidad. De hecho el término empresa social se utilizó durante varios años como sinónimo de empresa comunitaria. El *Departamento de Medio Ambiente, Transporte y de Regiones (DETR)*, que financió varias investigaciones y desarrolló iniciativas relacionadas con las empresas sociales en los años ochenta, utilizó dicho término como sinónimo de la empresa comunitaria, *“a veces conocemos como empresa social una empresa comunitaria que es propiedad y está dirigida por la población local. Sirve a los intereses de la comunidad local más que generar ganancias privadas, luchando por cuestiones sociales y medioambientales, proporcionando trabajo, oportunidades de formación y servicios locales. Cualquier excedente financiero es utilizado para el beneficio de la comunidad, no es distribuido como beneficio privado”*⁵⁶. Aunque el término empresa comunitaria se haya utilizado para describir a las empresas sociales, existen algunas diferencias entre ambos tipos de empresas siendo la más notable la dimensión pronunciadamente geográfica de la empresa comunitaria. La comunidad, en este sentido, puede también significar un “interés” basado en la comunidad, pero es normalmente una noción basada en el lugar, al menos en términos de acotación territorial de los beneficios (Smalbone et al., 2001).

La primera definición oficial provisional de empresa social aparece en el informe de la primera conferencia de la *Social Enterprise London (SEL)*⁵⁷ celebrada en 1999:

“Las empresas sociales son empresa que hacen algo más que ganar dinero: tienen objetivos sociales así como económicos y forman el corazón de lo que actualmente se conoce como la “Economía Social”. Los objetivos incluyen la creación de empleo, puestos de trabajo estables, acceso al trabajo

⁵⁶ DETR (2000), citado en Smalbone et al., 2001.

⁵⁷ Formada en 1997, como se ha señalado en el apartado 2.1 de este capítulo, por una coalición de cooperativas y agencias de desarrollo de cooperativas.

*de grupos desfavorecidos, la prestación de servicios locales y oportunidades de formación y desarrollo personal”.*⁵⁸

Esta definición señala la combinación de objetivos económicos y sociales y hace una referencia explícita a las empresas sociales como parte de la Economía Social. En la misma conferencia se dieron ejemplos de empresas sociales: cooperativas, empresas comunitarias, cooperativas de crédito, “social firms”, así como proyectos de intermediación en el mercado de trabajo.

La definición provisional dio lugar a la definición oficial de empresa social que, por primera vez, utilizó el gobierno británico en el informe “Empresa y Exclusión”, realizado también en 1999 por la *Neighbourhood Renewal Unit UK*:

*“Las empresas sociales, que en conjunto conforman la Economía Social, son en la mayoría de los aspectos como las otras empresas del sector privado, pero están dirigidas a la regeneración social y la ayuda, en lugar de limitarse a la generación de beneficios. Como tal, las empresas sociales no entran dentro de las definiciones estándar de las empresas del sector privado o público”.*⁵⁹

Fue en el año 2002 cuando el *Departamento de Industria y Comercio del Reino Unido (Department of Trade and Industry, DTI)*, publica, en un documento estratégico de consulta sobre las “Compañías de Interés Comunitario”⁶⁰, una definición de empresa social en la que se aceptan algunos de los criterios del enfoque EMES (beneficio a la comunidad, poder de toma de decisiones no basado en la propiedad de capital, distribución limitada de beneficios, actividad económica continuada) , se rechazan otros criterios de dicho enfoque como requerimientos legales (naturaleza participativa) y se dejan otros criterios imprecisos (riesgo económico, autonomía, implicación ciudadana, cantidad mínima de trabajo remunerado), (Ridley-Duff y Bull, 2011c). El Gobierno de Reino Unido dejó libertad para determinar las

⁵⁸ SEL, 1999, citado en Teaslade , 2010, pp. 10.

⁵⁹ HM Treasury, 1999:5, citando en Teaslade,2010.

⁶⁰ Nueva forma legal para las empresas sociales votada por el Parlamento en el año 2004.

Sobre este tipo de compañías se hablará más detalladamente en el capítulo 3.

estructuras organizativas y los niveles de participación de las empresas sociales. Otra característica implícita en esa definición es la diversidad y multiplicidad de formas organizativas que se pueden dar en las empresas sociales. En concreto, la definición dada por el DTI de empresa social es la siguiente:

“empresa con objetivos prioritariamente sociales, cuyos beneficios se reinvierten principalmente para ese propósito en el negocio o en la comunidad, en lugar de iniciativas impulsadas por la necesidad de maximizar el beneficio para los accionistas o dueños.”⁶¹

Basándose en esa definición se llevaron a cabo por todo el país una serie de estudios empíricos cuya síntesis se recogió en un informe encargado por la *Social Enterprise Unit*, (Ecotec 2003). Dicho informe señalaba la inoperatividad de la definición debido a dificultades de consistencia y compatibilidad y recomendaba, con el objetivo de corregir tales deficiencias, descomponer la definición en un conjunto de características o criterios que deberían ser más útiles en la elaboración de un inventario de empresas sociales en el Reino Unido (Defourny, 2014). En este sentido, se procedió de manera diferente a EMES, cuyo objetivo fue desde el principio establecer una serie de indicadores o criterios que permitieran identificar a las empresas sociales más que dar una definición concisa. De este modo, la *Social Enterprise Coalition*, propuso utilizar tres criterios principales: orientación de mercado, objetivos sociales y un tercer criterio de propósito social definido por una estructura de gobernanza y propiedad basada en la participación y control por grupos de interés o por administradores o directores. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos conceptuales, los criterios utilizados en estudios posteriores variaron. En particular, el criterio relacionado con la proporción que el ingreso obtenido del mercado representa en los ingresos totales de la empresa social y el marco legal bajo el cual la empresa es registrada. La diversidad de criterios para establecer las fronteras del “sector” empresa social derivaron en estimaciones

⁶¹ Department of Trade and Industry , 2004, pp.13.

profundamente distintas sobre el tamaño del sector⁶², pasando de 15.000 a 55.000 empresas sociales de 2004 a 2005 (Defourny, 2014).

En medio de esas dificultades conceptuales y prácticas, en el año 2010 surge la *Social Enterprise Mark*, (*SEM*), con el propósito principal de defender la “marca empresa social” de organismos financiados por el gobierno y de organizaciones del sector voluntario que ni son autónomas ni persiguen sus objetivos sociales a través del comercio, además de evitar que corporaciones privadas aleguen ser empresas sociales sobre la base de actividades de apoyo a la comunidad, (Ridley-Duff y Southcombe, 2012).

Los criterios desarrollados para identificar a una organización como empresa social fueron:

- i. Objetivos sociales y medioambientales evidenciados en documentos constitutivos⁶³.
- ii. Organización independiente y legalmente constituida, con gobierno autónomo.
- iii. El 50% o más de las ganancias deben proceder del comercio⁶⁴, con evidencia sobre la utilización de “prácticas de contabilidad estándar”.

⁶² El artículo de Teaslade et al., (2013) señala que todos los estudios patrocinados por el Gobierno del Reino Unido, -ECOTEC (2003), IFF Research (2005)-, han tenido como objetivo estimar el número de organizaciones que cumplen con la definición de empresa social dada por el DTI. Sin embargo, apuntan que mientras que esta definición no ha cambiado, las interpretaciones de sus tres elementos clave se han alterado de manera sustancial. Para estos autores el aparentemente espectacular crecimiento del número de empresas sociales entre 2004 y 2005, puede ser explicado por cambios en la interpretación de los “objetivos sociales principales”.

⁶³ En relación a este criterio, la *Social Enterprise UK (SEUK)*, señala que aunque es difícil prescribir lo que constituye una misión social o medioambiental, la misión social de las empresas sociales debe estar explícita en los documentos de gobierno de la organización y, además, las empresas sociales deben poder explicar y justificar el valor de cambio social que pretenden lograr. (SEUK, <http://www.socialenterprise.org.uk/>)

⁶⁴ Las empresas sociales son empresas, por lo que deben generar la mayor parte de sus ingresos a través del comercio.

- iv. EL 50% o más de los beneficios de la organización deben destinarse a los objetivos sociales y medioambientales de la organización.
- v. En caso de disolución los activos residuales se destinan a propósitos sociales y medioambientales.
- vi. Demostrar el logro de los objetivos sociales y medioambientales.

Esos criterios sólo recogen dos de los tres criterios principales establecidos por la *Social Enterprise Coalition*, la orientación de mercado y el propósito social, excluyendo el tercer principio de estructuras de gobernanza y propiedad basadas en la participación y control por grupos de interés.

En la actualidad sigue abierto el debate en torno al concepto de empresa social en Reino Unido. Sin embargo, a pesar de la diversidad de criterios utilizados por los diferentes estudios llevados a cabo, parece existir cierto consenso en relación a dos criterios principales que forman parte de la identidad de las empresas sociales en el Reino Unido: son organizaciones comerciales que priorizan objetivos sociales, es decir, organizaciones impulsadas principalmente por objetivos sociales que logran sostenibilidad a través del comercio. Diversos documentos y estudios académicos del Reino Unido señalan que las empresas sociales deben obtener como mínimo el 50% de sus ingresos del comercio como referente para distinguir a las organizaciones caritativas —que utilizan el comercio para complementar sus ingresos—, de las empresas sociales —que utilizan el comercio para perseguir su objetivo social— (Ridley-Duff y Southcombe 2012). Esas dos características quedan reflejadas en la definición de empresa social que ofrece *Social Enterprise UK*⁶⁵ (SEUK),

“empresas que comercian para hacer frente a los problemas sociales, mejorar las comunidades, las oportunidades de vida de las personas o el medio ambiente. Obtienen sus ingresos de la venta de bienes y servicios en el

⁶⁵ <http://www.socialenterprise.org.uk/>

mercado abierto, pero reinvierten sus ganancias en el negocio o en la comunidad local. Y así cuando ellos ganan, la sociedad gana”.

Además SEUK expone que las características fundamentales que hacen que una empresa sea considerada empresa social son: (i) tener una clara misión social o medioambiental que figure en sus documentos de gobierno. Considera además que esa misión es fundamental para lo que hacen, distinguiéndose así las empresas sociales de las empresas comerciales con objetivos sociales; (ii) generar la mayor parte de sus ingresos (más del 50%) a través del comercio; (iii) reinvertir la mayor parte de sus beneficios (más del 50%); (iv) ser autónoma del Estado; (v) controlada principalmente en interés de la misión social⁶⁶ y (vi) ser responsable y transparente, lo cual considera imprescindible para que los distintos grupos de interés tengan una idea clara de las credenciales sociales de la organización. Estos criterios son muy similares a los establecidos por SEM.

2.3.- La empresa social en la tradición norteamericana: las principales escuelas de pensamiento en Estados Unidos.

En Estados Unidos existe una diversidad de conceptos, utilizados desde principios de los años ochenta, para describir comportamientos empresariales con objetivos sociales que se desarrollaron en el país (principalmente, aunque no exclusivamente) dentro del sector no lucrativo (Defourny y Nyssens, 2012). A finales de los años setenta y durante los años ochenta, muchas organizaciones benéficas, debido a la recesión económica y a los mayores recortes en el gasto público, comenzaron a depender de forma creciente de los ingresos obtenidos por actividades comerciales, expandiéndose en gran

⁶⁶ Reconocen que, ante la presencia de las empresas sociales en nuevos sectores y mercados que requieren elevadas inversiones, la posibilidad de obtener financiación a través de la venta de acciones debería ser considerada aunque en este caso establecen que las acciones no deberían representar más del 49% de la propiedad.

medida este tipo de empresa social americana. La empresa social era vista como una respuesta innovadora a los problemas financieros de las organizaciones no lucrativas ante las dificultades crecientes en la obtención de donaciones privadas, subvenciones del gobierno y fundaciones. De esta forma, la empresa social en los años noventa se mantuvo como un concepto muy amplio y, a menudo, muy vago, refiriéndose principalmente a actividades económicas orientadas al mercado que perseguían una meta social (Doeringer, 2010; Defourny, 2002).

Ante la diversidad de conceptos y definiciones, Dees y Anderson (2006) proponen una tipología que distingue dos escuelas principales de pensamiento en Estados Unidos en relación al concepto de empresa social. La primera escuela de pensamiento, “Earned Income”, representada entre otros por Jerr Baschee del *Instituto de Emprendedores Sociales* y Jim McClurg de *Social Enterprise Alliance*, enfatiza la centralidad del “ingreso ganado”, es decir, se refiere al uso de actividades comerciales por organizaciones no lucrativas en apoyo de su misión⁶⁷. La segunda escuela, conducida por organizaciones como Ashoka y por Greg Dees de la Universidad de Stanford, está basada en una visión más amplia del espíritu empresarial. Se centra en las empresas sociales como innovación e impacto social: es la llamada escuela de “Innovación Social”.

A continuación se analizan con más detalles estas escuelas.

⁶⁷ En la actualidad *Social Enterprise Alliance*, define a la empresa social como aquellas empresas cuyo propósito principal es el bien común y que utilizan métodos y disciplinas empresariales y el poder de mercado para avanzar en “sus agendas de justicia social, medioambiental y humana”. Además remarcan que el bien común es el propósito principal de la organización, literalmente “su ADN por encima de todos los demás”. (<https://se-alliance.org/>)

2.3.a.- La escuela de pensamiento “*Earned Income*”

Social Enterprise Alliance definió, a finales de los años noventa, la empresa social como “*cualquier empresa ganadora de ingresos o estrategia llevada a cabo por una organización no lucrativa en apoyo de su misión caritativa.*”⁶⁸ La concepción de empresa social se centra en estrategias que permiten obtener ingresos en apoyo a la misión social de las organizaciones no lucrativas y que ayudan a diversificar su financiación básica⁶⁹.

Defourny y Nysenss (2012), sugieren distinguir dentro de esta primera escuela de pensamiento entre una primera versión, “***Commercial Non-Profit***”, centrada en organizaciones sin fines de lucro y una versión más ampliada “***Mission-Driven Business***”, que abarca todas las formas de iniciativa empresarial.

La primera versión, “***Commercial Non-Profit***”, localiza las empresas sociales en el ámbito de las organizaciones no lucrativas, es decir, las empresas sociales son organizaciones que retienen totalmente sus excedentes para el cumplimiento de su misión social. La actividad comercial se considera como fuente de ingresos y no importa la naturaleza de los bienes y servicios comercializados, es decir, las empresas sociales pueden desarrollar cualquier actividad de negocio aunque dicha actividad sólo esté relacionada con su misión social por los recursos financieros que asegura.

Esta primera versión de iniciativa empresarial social basada en el uso de actividades comerciales por organizaciones no lucrativas en apoyo de su misión social se remonta, según Kerlin (2006), a los años en que los grupos religiosos y comunitarios de Estados Unidos vendían productos caseros u organizaban bazares para complementar las donaciones voluntarias. Fueron, sin embargo, los recortes de los fondos federales tras la recesión de la economía a finales de los años setenta, como ya se ha comentado, los que

⁶⁸ Kerlin (2006), pp. 248.

⁶⁹ Esta visión de la empresa social, también se recoge en varios programas de la NESsT, (*Nonprofit Enterprise and Self-sustainability Team*).

llevaron a las organizaciones no lucrativas a buscar la expansión de sus actividades comerciales⁷⁰. Tal fue el interés de las organizaciones no lucrativas en expandir sus actividades comerciales que, en 1980, se crea *New Ventures*, una de las más destacadas empresas consultoras que surgieron en aquel entonces para asesorar a organizaciones no lucrativas interesadas en explotar proyectos empresariales.

Boschee et al., (2010) señalan que, actualmente, las organizaciones no lucrativas de Estados Unidos que adoptan estrategias de empresa social pasan por tres etapas. En la primera etapa, las organizaciones no lucrativas utilizan sus estrategias de obtención de ingresos para reducir su dependencia de la filantropía y de los subsidios del gobierno (representando dichos ingresos menos de dos tercios de su presupuesto). En la segunda etapa, las organizaciones no lucrativas llevan al menos cinco años persiguiendo la autosuficiencia (representando los ingresos obtenidos de sus actividades de mercado la principal fuerza que conduce su planificación estratégica y cubriendo al menos dos tercios de los gastos operativos de la organización). Finalmente, en la tercera etapa, las organizaciones no lucrativas son empresas que conservan su estatus no lucrativo pero que en cualquier otro aspecto operan como una empresa lucrativa. Tienen un historial de al menos cinco años de autosuficiencia.

La segunda versión de esta escuela, **“Mission-Driven Business”**, se centra en una visión más amplia que abarca a todas las formas de iniciativas de negocio, es decir, hace referencia al campo de las empresas con propósitos sociales incluyendo, por tanto, todas aquellas organizaciones que comercian con un propósito social, incluyendo compañías lucrativas⁷¹.

⁷⁰ La proporción de ingresos que las organizaciones benéficas recibieron de su actividad comercial se incrementó un 20% entre 1982 y 2002, (Doeringer, 2010)

⁷¹ Esta segunda versión hace que surjan cuestiones conceptuales fundamentales como es la cuestión de si se puede considerar cualquier actividad generadora de valor social como expresión de iniciativa empresarial social incluso aunque dicha actividad sea marginal dentro de la estrategia global de la empresa (Defourny y Nyssens, 2014).

El concepto de empresa social de Yunus (2010) podría coincidir con esta segunda versión, aunque el concepto de Yunus incluye condiciones más fuertes al establecer que las empresas sociales son compañías que no tienen pérdidas –cubren todos sus costes a través de los recursos del mercado–, no reparten dividendos a sus inversores –los beneficios se reinvierten en su totalidad en apoyo de la misión social de la empresa– y están diseñadas para hacer frente a objetivos sociales –provisión de bienes y servicios a clientes pobres, que constituyen un nuevo segmento de mercado–.

Esta versión más amplia y orientada al mercado de la empresa social, llegó incluso a Europa. Como se ha expuesto anteriormente en el apartado dedicado al enfoque británico, la *Social Enterprise Unit (SEU)* remarca el carácter empresarial de la empresa social, y en la actualidad parece que en el Reino Unido se acepta ampliamente (aunque ni en su definición ni en la ley de “Compañías de Interés Comunitario” se hace referencia al porcentaje de recursos de mercado) que una parte significativa del total de ingresos, (normalmente el 50% o más⁷²), deben estar basados en el mercado para que la empresa pueda ser considerada “empresa social”. Alter (2002) y Nicholls (2006) van incluso más lejos y reservan el término empresa social a organizaciones plenamente autosuficientes.

2.3.b.- La escuela de pensamiento de “Innovación Social”

Esta segunda escuela de pensamiento pone énfasis en el perfil y en el comportamiento de los emprendedores sociales desde una perspectiva Schumpeteriana, tal y como fue definida por el trabajo de Young (1986). Los emprendedores en el sector no lucrativo son “responsables de cambios” al llevar a cabo “nuevas combinaciones” en al menos uno de los siguientes aspectos: nuevos servicios, nuevas calidades de los servicios, nuevos métodos

⁷² Este criterio se estableció en la Social Enterprise Mark, como ya se ha comentado anteriormente.

de producción, nuevos factores de producción, nuevas formas de organización o nuevos mercados. El espíritu empresarial social puede entonces tener más que ver con los resultados y el impacto social que con la obtención de ingresos⁷³. Varias fundaciones implicadas en la “filantropía empresarial”, como Schwab Foundation y Skoll Foundation, han adoptado la idea de que la innovación social es central en el espíritu empresarial social. Esta escuela tiene mucho peso en la literatura de Estados Unidos, donde las proposiciones de valor de los emprendedores sociales son tomadas como conductores del cambio social (Defourny y Nyssesn, 2012).

Dees (1998), propone la mejor definición conocida de emprendedor social en esta escuela de pensamiento. Se trata de una definición amplia de emprendedor social que combina el énfasis en la disciplina y la rendición de cuentas con las nociones de creación de valor de Say, de innovación y agentes de cambio de Schumpeter, con la búsqueda de oportunidades de Drucker y con el ingenio de Stevenson. Para Dees, un emprendedor social juega un papel de agente de cambio en el sector social ya que: (i) adopta la misión de crear y sostener valor social (no solo valor privado); (ii) reconoce y persigue nuevas oportunidades para servir a esa misión; (iii) participa en un proceso de continua innovación, adaptación y aprendizaje; (iv) actúa con audacia sin estar limitado por los recursos actualmente disponibles y (v) presenta un importante sentido de responsabilidad y rendición de cuentas hacia los grupos atendidos y por los resultados obtenidos⁷⁴. Dees considera a los emprendedores sociales como una especie dentro del género de emprendedores ya que son emprendedores con una misión social. Por lo tanto, el impacto relacionado con la misión (más que la creación de riqueza) es el criterio central que caracteriza a un emprendedor social.

⁷³ Algunos autores como Dees, 1998; Alvord et al., 2003 y Kramer, 2005, entre otros, han contribuido a profundizar esa visión del espíritu empresarial social.

⁷⁴ Dees 1998, pp. 4

Los motores principales de esta escuela fueron B.Drayton y Ashoka⁷⁵. La misión de Ashoka fue, y todavía lo es, *“buscar y apoyar a personas excepcionales con un patrón de ideas ajustadas para el cambio social”*. Se centra en perfiles de personas muy específicas, capaces de llevar a cabo innovación social en varios campos más que en la forma de organización que pueden llevar a cabo. La posición de la Fundación Ashoka claramente se fundamenta en el cambio y la transformación social, *“el trabajo de un emprendedor social es reconocer cuando una parte de la sociedad se ha quedado atrapada y proporcionar nuevas maneras de desatraparla. Encuentran lo que no funciona y resuelven el problema cambiando el sistema, difundiendo la solución y convenciendo a toda la sociedad para tomar nuevos pasos. Los emprendedores sociales no se contentan con dar un pescado o enseñar a pescar. No descansarán hasta que hayan revolucionado la industria de la pesca”*, (www.ashoka.org). Aunque muchas iniciativas de emprendedores sociales se plasman en la creación de organizaciones no lucrativas, trabajos recientes muestran oportunidades para la innovación social dentro del sector privado lucrativo e incluso dentro de la esfera pública (Defourny y Nyssens, 2008).

Parece que las diferencias entre las dos escuelas americanas se van reduciendo, ya que es bastante común que, en la actualidad, las escuelas de negocio y las fundaciones fomenten métodos empresariales de manera más amplia, es decir, no solo como estrategias ganadoras de ingresos sino como un camino hacia la innovación social.

La Tabla 2.2 recoge las principales características de las dos principales escuelas de pensamiento en Estados Unidos.

⁷⁵ La organización que Drayton fundó en 1980.

Tabla 2.2: Principales características de las escuelas de pensamiento de Estados Unidos en relación al concepto de empresa social.

<u>Escuela “Earned Income”</u>		<u>Escuela de “Innovación social”</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Concepción de empresa social basada en “estrategias ganadoras de ingreso” en apoyo a la misión social • Dos versiones: 		<ul style="list-style-type: none"> • Énfasis en el perfil y comportamiento de los emprendedores sociales como responsables del cambio social • Iniciativas de los emprendedores sociales plasmadas en organizaciones no lucrativas y en organizaciones lucrativas • Naturaleza de la actividad comercial en estrecha relación con la misión social
“Commercial Non-Profit”	“Mission-Driven Business”	
<ul style="list-style-type: none"> • Centrado en organizaciones sin fines de lucro (no reparto de beneficios) • Actividades comerciales consideradas como fuentes de ingresos • La naturaleza de la actividad comercial no tiene por qué estar relacionada con la misión social 	<ul style="list-style-type: none"> • Visión más amplia que incluye a compañías lucrativas • Empresas con propósito social 	

Elaboración Propia.

2.4.- Comparando los principales enfoques de la empresa social: el enfoque EMES y las escuelas americanas.

Europa y Estados Unidos tienen enfoques diferentes del concepto de empresa social debido, en parte, a que su aparición en ambas regiones refleja respuestas únicas a las diferentes dificultades económicas con las que se enfrentaron en el pasado (Doeringer, 2010). En Estados Unidos, la empresa social fue una respuesta empresarial (de mercado) a cuestiones sociales, es decir, las organizaciones no lucrativas desarrollaron estrategias de obtención de ingresos ante la reducción de subsidios públicos y de donaciones privadas a

las entidades no lucrativas a raíz de la crisis de los años setenta⁷⁶. En Europa Occidental, sin embargo, el concepto de empresa social evolucionó de manera importante centrándose en resolver problemas de desempleo estructural⁷⁷. De esta forma, dentro del campo de las políticas activas del mercado de trabajo llevadas a cabo en varios países europeos ante las elevadas tasas de desempleo de los años ochenta (Bélgica, Francia, Alemania e Irlanda), se implementaron programas que trataban de fomentar la creación de nuevos puestos de trabajo en áreas donde se podían satisfacer necesidades sociales. Tales programas eran, por tanto, medidas de creación de empleo para personas desempleadas y de contención del gasto social. Los organismos públicos se basaron en las asociaciones para la implementación de estos programas y, de hecho, algunas de ellas fueron pioneras en promocionar la integración de personas desempleadas a través de la actividad productiva (Defourny y Nyssesn, 2010b). Por tanto, en Europa las empresas sociales también surgen como una respuesta empresarial en el ámbito del mercado a una cuestión social concreta: el problema del desempleo de colectivos de difícil empleabilidad. No se crean para financiar organizaciones no lucrativas de acción social, sino para resolver un problema de desempleo desarrollando actividades productivas de cualquier índole.

Además, aunque los debates conceptuales surgidos en los años ochenta en relación a los nuevos comportamientos empresariales (conducidos principalmente por un propósito social) tuvieron lugar dentro del Tercer Sector

⁷⁶ Una de las teorías utilizadas para explicar la emergencia de la empresa social es la Teoría de la Dependencia de Recursos, según la cual la empresa social surge como una solución racional ante la reducción de los fondos públicos a las organizaciones no lucrativas y la mayor competencia en las donaciones filantrópicas. Esta ha sido la teoría habitualmente utilizada en el caso de Estados Unidos, aunque existen algunos autores que señalan que el supuesto de disminución de donaciones públicas y privadas en el caso de las organizaciones no lucrativas en Estados Unidos, es empíricamente cuestionable (Teaslade, 2010)

⁷⁷ Al igual que en muchos países europeos, en Estados Unidos la crisis de los años setenta generó también aumentos importantes del desempleo, sin embargo, a diferencia de los países europeos, en Estados Unidos sólo el 12% del desempleo fue considerado de larga duración siendo el 40% en Europa (Doeringer, 2010).

tanto en Europa como en Estados Unidos, en Europa la tradición cooperativa jugó un papel significativo en varios países mientras que las fundaciones fueron actores importantes en Estados Unidos. Es precisamente esa herencia cooperativa en el caso europeo la que ha generado que la estructura de gobierno de las empresas sociales haya atraído mucha más atención en Europa que en Estados Unidos, dando como resultado una mayor vinculación del emprendimiento social y las empresas sociales a la cuestión de la democracia y la participación. De hecho, la dimensión participativa del enfoque EMES incluye tres criterios: autonomía, poder de decisión no basado en la propiedad del capital y naturaleza participativa.

Para poder adoptar una perspectiva comparada entre el enfoque EMES y las principales escuelas de pensamiento de Estados Unidos, se toman como referencia los tres subconjuntos o dimensiones en los que Defourny y Nyssesn presentan los diferentes criterios económicos y sociales del enfoque EMES (presentados en el apartado 2.2.a anterior y recogidos de forma resumida en la Tabla 2.1).

2.4.a.- Dimensión económica y empresarial

En el enfoque EMES las empresas sociales están directamente y de forma continuada implicadas en la producción de bienes o en la prestación de servicios, siendo además la forma en la que se ejerce su misión social. Es decir, la naturaleza de la actividad económica está estrechamente relacionada con la misión social y no se considera únicamente dicha actividad como una fuente de provisión de ingresos. Esta vinculación de la naturaleza de la actividad económica con la misión social de la empresa es también un criterio en la escuela americana de “*Innovación Social*”, que considera que las empresas sociales deben implementar estrategias de innovación para hacer frente a necesidades sociales a través de la producción de bienes o la prestación de servicios. El comportamiento innovador puede referirse al proceso de producción o al modo en que se entreguen los bienes y servicios.

En este caso la provisión de dichos bienes y servicios representa la razón de ser o una de las razones principales de la existencia de la empresa social.

Por el contrario, para la escuela “*Earned Income*” (en sus dos versiones), la actividad comercial es a menudo considerada simplemente como una fuente de obtención de ingresos, no importando la naturaleza de los bienes y servicios comercializados. Desde esta perspectiva, las empresas sociales pueden desarrollar actividades de negocio que únicamente están relacionadas con la misión de la empresa a través de los recursos financieros que aseguran. En Estados Unidos, es común que una entidad sin fines de lucro establezca una entidad de negocio separada (pero bajo su control) para generar ingresos derivados del mercado. Esa última entidad se considera una empresa social.

Otro de los criterios dentro de la dimensión económica es el relacionado con el riesgo económico asumido por aquellos que establecen una empresa social. En el enfoque EMES significa que la viabilidad financiera de la empresa depende del esfuerzo de sus miembros para asegurar recursos adecuados para el cumplimiento de la misión social. Estos recursos pueden tener un carácter híbrido, es decir, pueden provenir de las actividades de mercado pero también de subsidios públicos o de donaciones privadas. En un sentido similar se entiende el riesgo económico en la escuela de “*Innovación Social*”. Tal y como establece Dees (1998), los emprendedores sociales no deben estar limitados por los recursos actualmente disponibles sino que deben explorar todos los tipos de recursos, desde donaciones a ingresos comerciales. Conllevar riesgo económico no significa pues, ni para el enfoque EMES ni para la escuela de “*Innovación Social*”, que la sostenibilidad financiera de la empresa social se deba lograr únicamente a través de la actividad comercial. Se refiere más bien al hecho de que quienes establecen la empresa, deben asumir el riesgo de la iniciativa y ser capaces, por tanto, de obtener los recursos adecuados para llevarla a cabo, cumpliéndose así la misión social de la empresa.

De nuevo, las dos versiones de la escuela “*Earned Income*” establecen un criterio diferente. Para esta escuela ser empresa social significa depender

principalmente de los recursos del mercado: énfasis empresarial y de negocio. Para los autores de esta escuela el riesgo económico está relacionado con la participación del ingreso obtenido a través de la actividad comercial en los ingresos totales de la empresa. Este enfoque coincide con el británico, en el que, como ya se ha señalado, en la actualidad se considera que las empresas sociales son organizaciones impulsadas principalmente por objetivos sociales que logran sostenibilidad a través del comercio. En diversos documentos y estudios académicos del Reino Unido se señala incluso que las empresas sociales deben obtener como mínimo el 50% de sus ingresos del comercio.

Finalmente, aunque no se hace una referencia explícita en relación al criterio de utilización de una cantidad mínima de trabajo remunerado, se puede suponer que este criterio es compartido por las dos escuelas de Estados Unidos. En el caso de la escuela “*Earned Income*”, el énfasis empresarial y de negocio presupone la utilización de trabajo remunerado y en el caso de la escuela de “*Innovación Social*”, ésta considera que los emprendedores sociales deben explorar y considerar la utilización de una mezcla de recursos monetarios y no monetarios para llevar a cabo su iniciativa de cambio social.

Por tanto, parece existir bastante coincidencia entre el enfoque europeo y la escuela de “*Innovación Social*” en los criterios pertenecientes a la dimensión económica. En ambos casos se considera que la naturaleza de la actividad comercial debe estar estrechamente relacionada con la misión social de la empresa y que su sostenibilidad financiera puede estar basada en una mezcla de recursos monetarios: desde ingresos financieros hasta subvenciones públicas y donaciones privadas⁷⁸. Como señalan Young y Salamon (2002), en Europa, aunque se valora la vertiente económica de las empresas sociales, se reconoce explícitamente que su sostenibilidad no reside únicamente en su actividad de mercado sino en el logro de una mezcla de recursos de mercado y no mercado, señalando que esa actividad de mercado constituye en sí misma el soporte de la misión social y no únicamente una fuente de ingresos. Por el

⁷⁸ Siempre y cuando se garantice la autonomía de la empresa, que es un criterio de la dimensión participativa dentro del enfoque EMES.

contrario, no existe tanta coincidencia con la escuela “*Earned Income*” ya que esta considera que la actividad comercial es, simplemente, una fuente de generación de ingresos no teniendo porqué existir relación alguna con la misión de la empresa. Además considera que esos ingresos deben representar la mayor parte del total de ingresos de la empresa.

2.4.b.- Dimensión social

Tanto en el enfoque EMES como en las dos principales escuelas americanas, el objetivo explícito de las empresas sociales es el beneficio a la comunidad o la creación de valor social más que la obtención de beneficios. Según el enfoque EMES, el impacto social en la comunidad no es una consecuencia o un efecto secundario de la actividad económica sino que es el motivo principal de esta última. Este lugar central de la misión social está claramente reflejado en diferentes legislaciones europeas relacionadas con la empresa social⁷⁹ que requieren que la organización sea conducida por sus objetivos sociales.

De nuevo el enfoque europeo coincide con la escuela de “Innovación social” y además con la versión “Commercial Non-Profit” (dentro de la escuela “*Earned Income*”). En la escuela de “Innovación social”, aunque las dinámicas de emprendimiento social pueden manifestarse en empresas que pueden ser o no lucrativas⁸⁰, el proceso de innovación está orientado principalmente a cambios sociales o en la sociedad. Para la versión “Commercial Non-Profit” es obvio que la misión social es el objetivo prioritario de las empresas sociales ya que estas retienen totalmente sus excedentes para su cumplimiento.

Sin embargo, en la otra versión de la escuela “*Earned Income*”, que incluye todas las organizaciones que comercian con un propósito social incluyendo compañías lucrativas (“Mission- Driven Business”), parece más difícil hacer

⁷⁹ Como se verá en el próximo capítulo.

⁸⁰ Y por tanto distribuir o no sus beneficios.

valer el peso real de las preocupaciones sociales en la misión de la empresa. Cualquier actividad que genere valor social podría ser considerada como empresa social incluso si esa actividad es marginal en la estrategia total de la empresa.

El origen en dinámicas colectivas de las empresas sociales contrasta con el énfasis puesto por la escuela de “Innovación Social” en el perfil individual del emprendedor social y su papel central como agente de cambio. Sin embargo, aunque parece existir alguna confusión en relación a la definición de emprendedor social individual, –por ejemplo, de acuerdo con el *Centro Canadiense para el Emprendimiento Social*, (*Canadian Centre for Social Entrepreneurship*), los emprendedores sociales son líderes en el cambio social y se pueden encontrar en el sector privado, público y no lucrativo (Johnson, 2000), mientras que otros autores consideran como emprendedores sociales exclusivamente a los directivos de organizaciones no lucrativas que prestan cada vez mayor atención a las fuerzas del mercado–, en lo que sí parece que existe acuerdo entre los académicos del emprendimiento social es en considerar que las características excepcionales que definen a un emprendedor social normalmente están en manos de una sola persona, aunque a veces pueden manifestarse también en un grupo (Galera y Borzaga, 2009). Esta consideración de emprendedor social como “grupo” reduciría la discrepancia entre el enfoque EMES y la escuela de “Innovación Social”. Además, hay que señalar que EMES no excluye a aquellas empresas sociales en las que un emprendedor dinámico o un líder carismático juega un papel central al considerar que tales personas están generalmente apoyadas por un grupo cuyos miembros son responsables colectivamente de la misión social de la empresa.

Finalmente, en relación a la distribución de beneficios, el enfoque EMES considera como empresas sociales tanto a organizaciones caracterizadas por la restricción de no distribución de beneficios como a organizaciones en las que la distribución de beneficios está limitada con la finalidad de evitar comportamientos maximizadores del beneficio. A nivel europeo nos

encontramos con marcos legales que prohíben la distribución de beneficios y otros que la limitan⁸¹. Por tanto, el enfoque EMES es más amplio en relación a la versión “Commercial Non-Profit” (dentro de la escuela “Earned Income”) que explícitamente localiza las empresas sociales en el campo de las organizaciones no lucrativas (entidades cuyos excedentes son retenidos totalmente por la organización para el cumplimiento de su misión social). Por el contrario se acerca más a la versión “Mission-Driven Business” y a la escuela de “Innovación Social” en las que las empresas sociales pueden adoptar cualquier forma legal y pueden, por tanto, distribuir beneficios aunque dicha distribución podría poner en cuestión, en algunos casos, la primacía de los objetivos sociales. Esto último es menos probable que suceda en el caso de la escuela de “Innovación Social” ya que, como se ha comentado anteriormente, el proceso de innovación está orientado principalmente a cambios sociales o en la sociedad quedando clara la primacía de los objetivos sociales.

En resumen se concluye que, respecto a los criterios de la dimensión social, (i) la prioridad de la misión social parece estar garantizada tanto en el enfoque europeo como en el americano salvo en la versión “Mission-Driven Business” de la escuela americana “Earned-Income”; (ii) el origen colectivo de las empresas sociales europeas parece chocar con el mayor protagonismo del individuo en el enfoque americano, aunque esa diferencia parece que se reduce si tenemos en cuenta que, por un lado, se acepta la posibilidad de que las características identificativas de un emprendedor social se puedan dar en un colectivo y, por otro, que el enfoque EMES reconoce el papel central que pueden jugar emprendedores dinámicos; (iii) por último, únicamente la versión

⁸¹ En las “cooperativas sociales solidarias” portuguesas y en las “cooperativas de iniciativa social” españolas, cualquier distribución de beneficios está prohibida, mientras que la distribución de beneficios está limitada por estrictas reglas en las “cooperativas sociales” italianas y en las “compañías con propósito social” belgas. En cuanto a las “compañías de interés comunitario” británicas incluyen el bloqueo de activos para asegurar que las nuevas entidades están dedicadas a sus propósitos sociales comunitarios expresados. Las distintas legislaciones de empresa social europeas se analizarán en el siguiente capítulo.

“Commercial Non Profit” prohíbe la distribución de beneficios en las empresas sociales.

2.4.c.- Dimensión participativa

Las empresas sociales en la aproximación europea están caracterizadas por un alto grado de autonomía, es decir, aunque pueden recibir subvenciones públicas y donaciones privadas no están dirigidas ni directa ni indirectamente por autoridades públicas u otras organizaciones privadas. Teniendo en cuenta que las empresas sociales según la escuela “*Earned Income*” obtienen la mayor parte de sus ingresos de las actividades comerciales, podría deducirse que la autonomía respecto a las autoridades públicas está garantizada. Sin embargo, no es así respecto a su autonomía en relación a organizaciones privadas, especialmente en el caso de la versión “Mission- Driven Business”. En esta versión de la escuela de pensamiento americana, la actividad comercial es vista únicamente como una fuente de ingresos y no tiene por qué estar relacionada con la misión social de la empresa. Por ello, es bastante común que una organización no lucrativa cree una empresa bajo su control con el objetivo de obtener ingresos que apoyen su fin social. Esta última sería considerada como empresa social pero no funcionaría de manera autónoma respecto a la organización que la ha creado. En este sentido, la *Social Enterprise Knowledge Network (SEKN)*, red formada por las principales escuelas de negocio de América Latina y por la Escuela de Negocios de Harvard, consideran que un proyecto a corto plazo con un valor social llevado a cabo por una empresa lucrativa u órgano público puede ser considerado como empresa social, (Defourny y Nyssesn 2014).

El poder de decisión en las empresas sociales, según el enfoque europeo, no está basado en la propiedad del capital aunque los propietarios del capital pueden jugar un papel fundamental. Este criterio de democracia en el proceso de toma de decisiones bajo el enfoque europeo es un reflejo de la integración de las empresas sociales en el Tercer Sector marcado por una búsqueda

permanente de mayor democracia en la economía, como se puede observar en el papel que las cooperativas y los sindicatos han jugado históricamente en la promoción del sufragio universal en muchos países europeos (Defourny y Nyssesn 2014). Esta tradición cooperativa se recoge en varios marcos legales europeos diseñados para las empresas sociales bajo la forma de “un miembro, un voto”. Asimismo, otros aspectos que reflejan la preocupación por la estructura de gobierno de las empresas sociales en Europa y que están dirigidos a garantizar su misión social, – topes en las tasas de rendimiento, bloqueo de activos, derechos de los diferentes grupos de interés...–, son también requeridos en diferentes marcos legales de la empresa social en varios países. El control democrático junto a la restricción en la distribución de beneficios son criterios muy importantes en el enfoque europeo al considerarse que contribuyen a reforzar y proteger la primacía de la misión social, –que es la verdadera razón de ser de la empresa social–, evitando en muchos casos estrategias puramente orientadas al mercado que podrían alejar a las empresas sociales de su misión social.

Además el proceso de toma de decisiones en las empresas sociales bajo el enfoque europeo no sólo es democrático sino también participativo, es decir, las empresa sociales cuentan con la influencia de distintos grupos de interés en el proceso de toma de decisiones que pueden ser miembros de la organización o bien estar implicados en el proceso de toma de decisiones a través de su presencia y participación en comisiones o consejos. De nuevo esta participación de distintos grupos de interés en el proceso de toma de decisiones de la empresa es reconocida o requerida en las legislaciones nacionales de varios países europeos⁸².

⁸² En las cooperativas sociales italianas, los trabajadores son miembros de las cooperativas y los trabajadores discapacitados pueden ser miembros de las cooperativas tipo B si es compatible con su situación. Los estatutos pueden prever también la presencia de voluntarios entre los afiliados. En las “cooperativas sociales solidarias” portuguesas, los trabajadores y usuarios deben ser miembros efectivos. En la forma legal francesa “sociedad cooperativa de interés colectivo”, al menos tres tipos de actores deben estar representados: trabajadores,

Sin embargo, este modo de gobernanza democrático y participativo no tiene la misma importancia en las escuelas americanas, no apareciendo reflejado en los marcos legales establecidos para la empresa social. Por ejemplo, en la nueva forma legal aprobada recientemente en Estados Unidos llamada “L3C” (*Low-Profit Limited Liability Company*), a pesar de que las metas sociales tienden a ser predominantes en su misión, la ley no requiere el bloqueo de activos, ni establece toques a los rendimientos de la inversión. Además, no se hace mención de los derechos de los diferentes grupos de interés. Como señala Cooney (2012), esta forma legal carece de alineación entre su misión social y sus características organizacionales que no impiden presiones maximizadoras de beneficio por parte de algunos grupos de interés.

El propósito social y la gobernanza democrática y participativa parece que son, por tanto, dos criterios que cobran mayor importancia en el enfoque europeo. Se requiere una declaración clara del propósito de la organización y su conformidad con una estructura de gobierno que garantice el rumbo social de la empresa evitando la perspectiva de ganancia privada excesiva (Defourny y Nyssesn, 2012). Estas características están incluso requeridas por diferentes marcos legales de la empresa social en varios países europeos como veremos en el capítulo siguiente. En palabras de Young y Salamon (2002, pp.433), “*en Europa la noción de empresa social se centra más fuertemente en la forma en que una organización está gobernada y cuál es su objetivo más en que si se adhiere estrictamente a la restricción de no distribución de una organización no lucrativa*”.

La Tabla 2.3 recoge una síntesis de las principales coincidencias y diferencias entre el enfoque europeo (EMES) y las escuelas americanas.

usuarios y, al menos, una tercera categoría definida de acuerdo con el proyecto llevado a cabo por la cooperativa.

Tabla 2.3: Principales coincidencias y diferencias entre el enfoque EMES y las escuelas americanas en torno al concepto de empresa social.

Enfoque EMES	Escuela “Earned Income”		Escuela “Innovación Social”
	“Commercial Nonprofit”	“Mission-Driven Bussines”	
Dimensión económica y empresarial:			
<ul style="list-style-type: none"> 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). 	<ul style="list-style-type: none"> Naturaleza de la actividad económica no relacionada con la misión social. Sostenibilidad basada en ingresos comerciales. 		<ul style="list-style-type: none"> 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:			
<ul style="list-style-type: none"> Objetivo explícito de beneficio a la comunidad o creación de valor social. Dinámicas colectivas. Posibilidad de distribución de beneficios aunque con restricciones (organizaciones no lucrativas y lucrativas). 	<ul style="list-style-type: none"> Garantizado por la reinversión total de beneficios. No se dice nada al respecto. Se prohíbe la distribución de beneficios (organizaciones no lucrativas). 	<ul style="list-style-type: none"> No queda garantizado. No se dice nada al respecto. Se pueden distribuir beneficios (organizaciones lucrativas y no lucrativas). 	<ul style="list-style-type: none"> Si se hace explícito. Primacía de iniciativas individuales. Se pueden distribuir beneficios (organizaciones lucrativas y no lucrativas).
Dimensión participativa:			
<ul style="list-style-type: none"> Autonomía 	<ul style="list-style-type: none"> No se especifica, pero la autonomía respecto a organismos públicos parece garantizada por la autosuficiencia, aunque no 		<ul style="list-style-type: none"> No se especifica como tal, pero parece que va en la

Enfoque EMES	Escuela “Earned Income”		Escuela “Innovación Social”
	“Commercial Nonprofit”	“Mission-Driven Bussines”	
		así la autonomía respecto a las organizaciones privadas que las crean.	misma línea de EMES.
<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones democrática 	<ul style="list-style-type: none"> • No es requisito. 		<ul style="list-style-type: none"> • No es requisito.
<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones participativa, (varios grupos de interés). 	<ul style="list-style-type: none"> • No es requisito. 		<ul style="list-style-type: none"> • No es requisito.

Elaboración propia

Como señalan Defourny y Nyssesn (2014)⁸³, si bien el enfoque EMES proporciona unas “lentes útiles” para identificar las principales similitudes y diferencias entre las escuelas de pensamiento europeas y americanas, no se debe reclamar el enfoque EMES como plenamente representativo del ámbito conceptual europeo debido a la coexistencia de distintas concepciones de empresa social en muchas partes del mundo, incluida Europa. Además, en los últimos años ambos enfoques o escuelas se han influido mutuamente generando a ambos lados del Atlántico un debate en torno al concepto de empresa social en el que participan diferentes autores, profesionales y organizaciones. Precisamente el objetivo del siguiente apartado es presentar algunas de las contribuciones más relevantes a ese debate.

2.5.- Otras contribuciones al debate de empresa social

Como señala Doeringer (2010), algunas de las definiciones más sencillas del concepto de empresa social se desprenden de definiciones individuales de “social” y “empresa”. Merriam-Webster define “social” como *“en relación a la sociedad...la interacción del individuo con el grupo...(o) el bienestar de los seres humanos como miembros de la sociedad”*, y “empresa” como *“una unidad de organización económica o actividad...:una organización empresarial”*⁸⁴. La combinación de estos términos conduce a entender la empresa social como cualquier organización empresarial que tiene en cuenta la sociedad humana o el bienestar de los seres humanos. Esta definición es amplia y vaga pero abarca muchos de los conceptos de empresa social que han ido surgiendo en el debate actual.

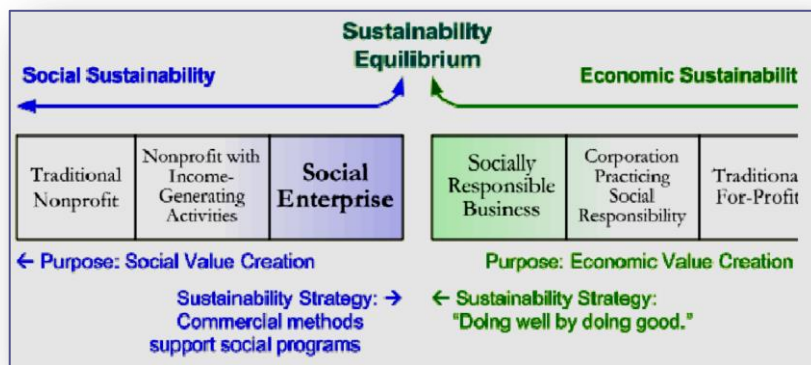
La definición de empresa social de **Alter (2007)** aunque no es necesariamente representativa de todo el pensamiento de Estados Unidos, refleja dos aspectos clave del mismo: las aspiraciones más empresariales del

⁸³ Defourny y Nyssens, 2014, pp. 52.

⁸⁴ Citado en Doeringer, 2010, pp.292.

sector no lucrativo y el deseo de adoptar la disciplina, determinación e innovación del sector privado, situando a la empresa social entre la empresa tradicional lucrativa y las organizaciones no lucrativas.

Alter describe un continuo que va desde las entidades con fines de lucro, que crean valor social pero cuyos motivos principales son la obtención de beneficios y su distribución entre los accionistas, hasta las organizaciones sin fines de lucro, con actividades comerciales que generan valor económico para financiar programas sociales pero cuyo principal motivo es el logro de la misión social. La característica que separa a las dos familias de organizaciones es el propósito. El beneficio es el propósito principal de las Empresas Socialmente Responsables y de las Empresas que practican la Responsabilidad Social mientras que el impacto social es el propósito principal de las empresas sociales y de las organizaciones no lucrativas que llevan a cabo actividades generadoras de ingresos. Las organizaciones sin fines de lucro se crean para generar valor social. Sin embargo, la sostenibilidad financiera no puede alcanzarse sin fondos externos o autogenerados. Las organizaciones con fines de lucro se establecen para crear valor económico pero, a menudo, deben hacer contribuciones sociales para sobrevivir en el mercado. Por lo tanto, ambos tipos de organizaciones persiguen estrategias de creación de doble valor (valor económico y valor social) para alcanzar sostenibilidad. Las organizaciones sin fines de lucro integran métodos comerciales para apoyar su propósito social y las organizaciones lucrativas incorporan programas sociales para lograr propósitos de lucro.



Fuente: Alter, 2007, pp.34

Así, Alter define la empresa social como “cualquier negocio creado con un propósito social –que mitigue o reduzca un problema social o un fallo de mercado– para generar valor social mientras opera con la disciplina financiera, innovación y determinación del sector empresarial privado”⁸⁵. Las empresas sociales, por tanto, comparten dos características: (i) propósito social, ya que son creadas para generar impacto social y cambios que resuelvan un problema social o un fallo de mercado y (ii) enfoque empresarial, ya que utilizan medios comerciales, emprendimiento, innovación, enfoque de mercado, orientación estratégica, disciplina y determinación de una empresa con fines de lucro para el logro de sus objetivos sociales. En esta definición no hay una referencia a la propiedad o al control democrático como características definitorias, alejándose en este sentido del enfoque europeo. La definición de Alter se acerca más a la versión “Commercial Non-profit” de USA, situando a la empresa social en el lado de la “sostenibilidad social” más alineada con la tradicional empresa no lucrativa que con la tradicional lucrativa (Ridley-Duff y Bull, 2011c).

Según Alter, mientras una Empresa Socialmente Responsable⁸⁶ podría ser considerada, en algunos casos, una empresa social, –cuando fuera una subsidiaria con fines de lucro registrada como propiedad de una organización sin fines de lucro (organización matriz) creada con el propósito de ganar

⁸⁵ Alter (2007), pp. 30 y 31

⁸⁶ Definidas por el autor como, aquellas empresas con fines de lucro que operan con un doble objetivo de obtener ganancias para sus accionistas y contribuir al bien social. En estas empresas el grado en el que los motivos de lucro afectan a las decisiones y la cantidad de beneficio destinado a actividades sociales oscila.

ingresos para dicha organización—, las Empresas que practican la Responsabilidad Social⁸⁷ no se consideran como empresas sociales aunque sus actividades filantrópicas puedan apoyar emprendimientos sociales, tener impacto social positivo o contribuir de forma significativa al bien público.

Además de definir la empresa social, Alter realiza una clasificación de las mismas⁸⁸ basándose en la orientación de su misión y en el nivel de integración entre los programas sociales y las actividades empresariales, estableciendo tres tipos de empresas sociales:

i. Empresas Sociales Centradas en la Misión (Mission-Centric Social Enterprise/ Embedded Social Enterprise)

Este primer grupo engloba a empresas sociales que son fundamentales para el desarrollo de la misión social de la organización. La empresa social se crea con el propósito expreso de hacer avanzar la misión social y sus actividades están, por tanto, “incrustadas” en las operaciones de la organización y en los programas sociales, siendo esenciales para su logro. Es decir, la relación entre las actividades empresariales y los programas sociales es completa, obteniéndose beneficios económicos y sociales al mismo tiempo⁸⁹.

⁸⁷ Definidas por el autor como aquellas empresas con fines de lucro que se involucran en la filantropía, es decir, que participa en actividades socialmente beneficiosas como subvenciones, patrocinio...

⁸⁸ Clasificación basada en observaciones de empresas sociales del Sur y Norte de América.

⁸⁹ Un ejemplo de este tipo de empresas sociales sería la empresa americana *Equal Exchange*, una cooperativa propiedad de los trabajadores que se dedica al comercio justo de café. Su misión es “*crear asociaciones comerciales a largo plazo que sean económicamente justas y ecológicamente racionales, para promover relaciones mutuamente beneficiosas entre los agricultores y los consumidores, y para demostrar, con nuestro éxito, la contribución de las cooperativas de trabajadores y del comercio justo a un mundo más equitativo, democrático y sostenible*”, (<http://equalexchange.coop/>). *Equal Exchange* persigue esa misión a través de la compra de granos de café y cacao directamente a pequeñas cooperativas que funcionan democráticamente en países en desarrollo a un precio de comercio justo, siendo sus

ii. *Empresas Sociales Relacionadas con la Misión (Mission-Related Social Enterprise/ Integrated Social Enterprise).*

Este segundo grupo engloba a empresas sociales que están relacionadas con la misión social de la organización, generando valor económico para subvencionar los programas sociales. Sus actividades empresariales están conectadas con la misión de la organización, es decir, la relación entre las actividades empresariales y los programas sociales es sinérgica puesto que se agregan valor social y económico uno al otro⁹⁰.

iii. *Empresas Sociales No relacionadas con la Misión, (Unrelated to Mission Social Enterprise/ External Social Enterprise).*

Este tercer grupo engloba a empresas sociales que no están relacionadas con la misión de la organización pero sus actividades proporcionan financiación a la misma. Su actividad no es requerida para el cumplimiento de la misión más allá de la generación de ingresos que proporciona. La relación entre las actividades empresariales y los

decisiones de negocio y actividades fundamentales para el cumplimiento de su misión. (Alter, 2007).

⁹⁰ Un ejemplo de este tipo de empresa social sería *Scojo India* fundada por la *Fundación Scojo*, especializada en el cuidado de los ojos. Los fundadores de la *Fundación Scojo* comenzaron su programa de actividades utilizando un enfoque tradicional sin fines de lucro, distribuyendo de forma gratuita gafas de lectura para la población más necesitada, los pobres de las zonas rurales, pero rápidamente se dieron cuenta de que ese modelo no era sostenible. En 2003 lanzaron una empresa social, *Scojo India*, que opera en dos mercados distintos, los centros urbanos (clientes de clase media y adinerada), y mercados rurales (gente pobre y de bajos ingresos). El mercado urbano es la parte comercial de las actividades de la empresa social, mientras que el mercado rural es el lado del programa social de la empresa social. (Alter, 2007).

programas sociales es de apoyo proporcionando fondos a la organización matriz sin fines de lucro⁹¹.

Por tanto, Alter considera como empresas sociales a aquellas organizaciones creadas con la finalidad de cumplir un propósito social que se financian principalmente de sus actividades comerciales, aunque dichas actividades no estén relacionadas con el propósito o misión social que se pretende lograr.

Mientras que Alter sitúa a la empresa social entre las organizaciones lucrativas y las no lucrativas, hay otros autores que ven a la empresa social como un puente entre sectores integrando las habilidades y capacidades de las organizaciones del sector público, de las empresas privadas y de las organizaciones del Tercer Sector (Leadbeater, 1997; Seanor and Meaton, 2006). Las empresas sociales están así localizadas en los puntos de cruce entre los tres sectores, “modelo intersectorial de la empresa social”⁹². Estos modelos ayudan a entender las ambigüedades, orígenes y ética de la actividad de las empresas sociales proporcionando un mecanismo para interpretar la diversidad existente de organizaciones híbridas en función del grado en el que acepten los valores de los otros sectores (Spear et al, 2007; Ridley-Duff y Bull, 2011).

Basándose en esta perspectiva teórica **Ridley-Duff**⁹³ presenta una tipología de empresa social señalando que el “tipo ideal” de empresa social es

91 *Save The Children* es una organización sin fines de lucro internacional dedicada a la ayuda de niños necesitados, que ha desarrollado una empresa que otorga licencias para recaudar fondos que ayuden a financiar sus programas sociales y gastos generales. El primer acuerdo de licencias se negoció en 1992 con una exclusiva línea de corbatas con dibujos originales creados por niños. Aunque no está relacionada con las actividades de la organización en cuanto a educación, salud, seguridad económica y física, etc., la empresa social genera ingresos y representa millones de dólares en marketing para la organización. (Alter, 2007)).

⁹² Teorías “Cross-sector”.

⁹³ Ridley-Duff y Bull , 2011c.

el modelo de “Múltiples Interesados” que sitúa a la empresa social en la superposición de todos los sectores, sustituyendo la competencia del sector público, privado y del Tercer Sector por un modelo democrático de múltiples interesados. La empresa social puede adoptar la forma de nuevas cooperativas, organizaciones benéficas, organizaciones voluntarias o empresas co-propiedad que utilizan una democracia directa y representativa para lograr una distribución equitativa de los beneficios sociales y económicos. La referencia a criterios de democracia y participación se recoge también en Ridley-Duff y Southcombe (2011) cuando enmarcan la empresa social en lo que ellos denominan la “perspectiva de socialización” que, según estos autores, difiere de la “perspectiva del propósito social” procedente de la influencia de Estados Unidos. Esta última perspectiva enfatiza los objetivos sociales del emprendedor social y los propósitos sociales de las empresas que ellos crean mientras que la “perspectiva de la socialización” sitúa el derecho de los distintos grupos de interés (trabajadores, usuarios...) a la propiedad del capital y a tener voz en el gobierno de la organización en el centro de su perspectiva. De hecho se considera que para que una organización sea considerada como social es necesario que admita a la fuerza de trabajo como miembros de la organización y, además, esa afiliación debe ir acompañada por el derecho de voz y por la capacidad de influir en el diseño del sistema de gobierno y en la elección de, al menos, algunos de sus miembros.

Los criterios de gobierno democrático y participativo propios del enfoque EMES, se ven recogidos en diversas definiciones de empresa social. **Mendel y Nogales** (2009) definen la empresa social como *“una organización privada y autónoma que proporciona bienes y servicios con un objetivo explícito de beneficio a la comunidad, que es propiedad o es gestionada por un grupo de ciudadanos y en la que el interés material de los inversores está sujeto a límites. Siendo también importante la atención prestada a una estructura de gobierno democrática amplia y distribuida y a la participación de múltiples partes interesadas”*⁹⁴. Las empresas sociales, según **Galera y Borzaga** (2009),

⁹⁴ Mendel y Nogales (2009), pp.93

tienen que mostrar una serie de características institucionales destacadas frente a las formas alternativas de organizar la producción de servicios de interés general. Estas tres características son: (i) el objetivo social que persiguen es explícitamente distinto del lucro, presuponiendo que la actividad realizada se caracteriza por una dimensión de interés general⁹⁵ (característica que resulta de la naturaleza de los bienes y servicios suministrados o del proceso de producción o distribución adoptado); (ii) restricción a la distribución de beneficios, que puede ser total o parcial, siendo esta última más coherente con el carácter empresarial de las empresas sociales; (iii) asignación de derechos de propiedad y de poder de control a otros interesados distintos a los inversores junto con un modelo de gobierno abierto y participativo.

Las conocidas definiciones de **Borzaga y Defourny** (2001) y **Borzaga y Santuari** (2003) están estructuradas en base a criterios económicos y sociales que coinciden con los criterios de las tres dimensiones del enfoque EMES expuestas en el apartado 2.2.a de este capítulo. Basándose en esas definiciones, **Barea y Monzón** (2006), sitúan la empresa social en el subsector de mercado de la Economía Social cumpliendo, por tanto, las características identitarias de las organizaciones de la Economía Social, entre las que se encuentra la organización democrática.

En la misma línea se encuentra el concepto de empresa social que aparece en el informe de **European Centre For Non-Profit Law** (2012) basado en criterios de gobernanza, económicos y sociales muy similares a los de EMES. Además, en esta concepción se especifica que la forma jurídica no define a la empresa social al establecer que una empresa social puede estar constituida bajo la forma de sociedad anónima o limitada.

La definición desarrollada dentro del contexto general de la economía europea y adoptada por **EURONETZ**, (Red Europea de Auto-Ayuda Económica

⁹⁵ El interés general puede ser la promoción del interés de determinados grupos objetivo (por ejemplo, los consumidores que no pueden pagar, los trabajadores con discapacidad) o de la comunidad en general (por ejemplo, la regeneración de una zona deprimida).

y Desarrollo Local, 1997) y utilizada por el Proyecto CONCISE (2001) considera que las empresas sociales son organizaciones no lucrativas que buscan cumplir objetivos sociales mediante la participación en actividades económicas y comerciales. Disponen de estructuras legales que aseguran que los activos y la riqueza acumulada se destinan al beneficio de aquellas personas o áreas que son beneficiarios previstos de los objetivos sociales de las empresas y de estructuras organizativas en las que la plena participación de sus miembros es alentada sobre bases cooperativas con igualdad de derechos acordados para todos los miembros, (Smallbone et al., 2001).

Los autores de ***“Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe”*** (2007⁹⁶) observan algunos rasgos clave que caracterizan el término empresa social en casi todos los países objeto de investigación⁹⁷: el cumplimiento de objetivos sociales (su actividad se dirige a un grupo de población objetivo en necesidad); los ingresos derivan del comercio y de la financiación pública; operan bajo diversas formas legales, existiendo empresas sociales no lucrativas y empresas que reinvierten parte de sus beneficios. Además, el proceso de toma de decisiones tiende a ser democrático ya que sus miembros (trabajadores asalariados, usuarios, etc) están involucrados en la gestión de la empresa y el poder de decisión de los miembros es independiente de la participación en el capital.

Existen, sin embargo, otras definiciones y concepciones de la empresa social más inspiradas en las escuelas americanas que no consideran como criterio esencial de la empresa social la cuestión de la gobernanza.

Noya y Clarence (2007) señalan que el concepto de empresa social generalmente se refiere a *“cualquier actividad privada llevada a cabo en interés público, organizada con una estrategia empresarial y cuyo propósito principal no es la maximización de beneficios sino el logro de ciertos objetivos económicos y sociales, y que a través de la producción de bienes y servicios*

⁹⁶ Heckl, 2007.

⁹⁷ El estudio se realizó sobre 31 países, los 27 países de la UE más Islandia, Noruega, Turquía y Liechtenstein.

aportan soluciones innovadoras a problemas tales como la exclusión y el desempleo” (Noya y Clarence, 2007, pp 248). Para estos autores las empresas sociales combinan las habilidades empresariales del sector privado con una fuerte misión social característica de la economía social, pueden adoptar una gran variedad de formas legales y operan principalmente en dos campos de actividad: la formación y la integración en el empleo de personas excluidas del mercado de trabajo y la prestación de servicios personales y de bienestar.

Chliova et al (2011) ofrecen una definición de empresa social construida bajo lo que consideran tres ejes básicos: la creación de valor social como objetivo prioritario, la creación de valor económico y la estrategia y el enfoque empresarial. Señalan la necesidad de crear valor económico para que una empresa social pueda ser sostenida a largo plazo y reconocen que si bien las empresas sociales pueden obtener subvenciones públicas⁹⁸, la mayor parte de sus ingresos debe provenir de los ingresos comerciales. En cuanto a la distribución de beneficios, no se considera la reinversión de los mismos en el fin social un requisito básico para que una empresa sea considerada como empresa social ya que la existencia de accionistas o inversores que esperan obtener cierto rédito económico unido al rédito social puede ser, en muchas ocasiones, la vía para potenciar su desarrollo e incrementar su impacto social. En definitiva, estos autores consideran que una empresa social actúa de igual forma que una empresa lucrativa privada con la única particularidad de que al objetivo económico perseguido por estas últimas se le añade un objetivo social que es prioritario.

La **Fundación Fondo de Desarrollo Económico Homeless Roberts**, ofrece la siguiente definición de empresas social: *“una empresa arriesgada de generación de ingresos fundada para crear oportunidades económicas para las personas con ingresos muy bajos, mientras que simultáneamente opera con*

⁹⁸ Que justifican en base a las externalidades positivas que generan las empresas sociales, como por ejemplo la contratación de personal discapacitado, lo que les puede generar sobrecostes que no les permitan cubrir sus costes.

referencia a un resultado financiero.⁹⁹ En una línea similar **NESsT**, define a la empresa social como “una empresa creada para promover un fin social de una manera financieramente sostenible”. Añade que “las empresas sociales aplican principios y prácticas empresariales para lograr el bien social. Reinvierten sus beneficios financieros en la comunidad para promover su finalidad social, la creación de empleo u otros beneficios económicos y sociales para las comunidades marginadas”. Además señala que “NESsT utiliza el término empresa social para referirse a una empresa que se crea para abordar o resolver un problema social crítico de una manera financieramente sostenible (y potencialmente rentable)”¹⁰⁰.

Tanto la definición de NESsT como la RDF (dos grupos importantes en USA) incluyen el propósito social y la sostenibilidad financiera como elementos identificativos de la empresa social. La consideración de la empresa social como *una solución autosostenible que busca exclusivamente un beneficio social y reinvierte todo su beneficio económico en la organización*, del profesor Yunus, encaja también en esa visión de la empresa social propia de la escuela “Earned Income”.

Otra forma de ver a la empresa social es considerarla como una actividad más que como una organización formal. En este sentido, la **Social Enterprise Knowledge Network (SEKN)** (formada por escuelas de negocio líderes en América Latina y la Escuela de Negocios de Harvard), define la empresa social como “cualquier clase de organización o empresa que efectúe actividades de valor social significativo o producción de bienes y servicios con un propósito social integrado, sin tener en cuenta la forma legal”, (Austin y SEKN Team, 2004). **Laville y Nyssens** (2001) señalan que “la empresa social se refiere a la búsqueda de actividades particulares más que a la representación de ciertas formas sociales con el objetivo de producir beneficios colectivos”. Para **Morgan** (2008) la empresa social “no es, bajo mi punto de vista, un tipo de organización, es un tipo de actividad...las actividades de las empresas sociales

⁹⁹ <http://www.redf.org>

¹⁰⁰ <http://www.nesst.org/social-enterprise/>

pueden ser llevadas a cabo por cualquiera de los tres sectores”. Kane (2008) establece que “las empresas sociales se suele considerar como un tipo de organización. Sin embargo, otra forma de pensar sobre la empresa social es una actividad llevada a cabo por una variedad de organizaciones de la sociedad civil”.

Para algunos autores, esta perspectiva de ver la empresa social como una actividad puede tener, entre otras, ventajas políticas para los sectores público y privado al permitir replantear sus propias actividades empresariales como dignas de recibir fondos destinados a las empresas sociales. Sin embargo, un error de esta perspectiva es que la frecuencia en la que las actividades evolucionan en formas institucionales plantea resolver cuestiones relacionadas con la gobernanza, responsabilidad, poder, propiedad, control y autoridad directiva. La empresa social, por tanto, puede ser una actividad y un proceso pero también hay que decidir bajo qué forma (Ridley-Duff y Bull, 2011c).

Young y Lacy (2012) señalan que la mayoría de los enfoques tradicionales sobre el concepto de empresa social como el enfoque EMES, la tipología de Alter o la escuela americana de “Innovación Social” dejan fuera del ámbito de la empresa social ciertas entidades que otros enfoques podrían considerar como empresa social¹⁰¹, no establecen de forma clara las fronteras entre lo que es y no es una empresa social¹⁰² o dejan cuestiones por resolver como, por ejemplo, qué se entiende por innovación. Para estos autores una de las principales debilidades de estos enfoques es que suponen que la empresa social es una construcción singular, es decir, “que es solo una cosa”, –una organización que aspira a cumplir unos criterios de “tipo ideal”, una combinación de objetivos lucrativos y sociales o un producto innovador de un emprendedor social–. En contra de esta percepción plantean que, dada la gran

¹⁰¹ Este sería el caso de las empresas que llevan a cabo programas de responsabilidad social corporativa o de empresas que llevan a cabo programas de filantropía que quedan excluidas bajo el enfoque EMES.

¹⁰² En referencia a la tipología de Alter, señala que no deja claros los límites entre una organización no lucrativa y una empresa social, o entre una empresa lucrativa y una empresa social.

variedad de formas en las que una empresa social puede manifestarse, deberían establecerse “especies y subespecies” de empresas sociales¹⁰³. A partir del consenso existente de que la empresa social debe equilibrar objetivos económicos y sociales, los autores afirman que esto puede llevarse a cabo por distintos caminos abriendo la posibilidad, y de hecho la probabilidad, de que diferentes lógicas organizativas, formas legales y objetivos generales impulsen ese equilibrio. De esta forma, consideran que organizaciones no lucrativas pueden equilibrar objetivos económicos y sociales para maximizar el impacto de su misión social mientras que corporaciones privadas pueden perseguir metas sociales dentro del marco de la responsabilidad social corporativa o sostenibilidad medioambiental con el objetivo de maximizar los beneficios de la corporación a largo plazo. Ambos tipos de entidades están equilibrando objetivos económicos y sociales pero por caminos diferentes y por razones distintas y ambos pueden ser legítimamente ser considerados como empresas sociales. En este sentido, establecen seis especies diferentes de empresas sociales englobando un amplio rango de entidades.

El debate sobre el concepto de empresa social sigue vivo y parece que existe poco consenso en relación a lo que la empresa social es, más allá de la idea de comercialización para un fin social (Teaslade, 2010). Para Teaslade, lo que es la empresa social y lo que significa es algo social, cultural, histórica y políticamente variable. La empresa social es un concepto controvertido, construido por actores diferentes en torno a distintos discursos, conectados únicamente por la idea de la comercialización para un propósito social. Para demostrar este argumento el autor utiliza como ejemplo el caso del Reino Unido, donde la empresa social ha sido promovida y apoyada como base para la intervención política y que tiene la estructura de apoyo institucional más desarrollada para las empresas sociales en el mundo. En este país la construcción de la empresa social en el período 1997-2010 muestra la empresa social como un concepto renegociado constantemente por diferentes actores

¹⁰³ Utilizan la metáfora de un zoo como forma de abordar el estudio de la empresa social.

que compiten por la atención política y tratan de empujar sus propias definiciones para satisfacer sus propios fines.

Pearce (2003), tras realizar un estudio de los distintos matices de las definiciones de empresa social señala que, mientras existe unanimidad en cuanto a la primacía de “objetivos sociales”, esta desaparece en la manera de conseguirlos. Otra discrepancia observada es en relación a la distribución de beneficios. Por un lado está el discurso o enfoque “not-for-profit” que defiende que los beneficios no deben ser distribuidos, siendo el propósito de esta orientación alentar altos niveles de reinversión en la actividad económica. Sin embargo, algunos autores señalan que el lucro *per se* no es un problema ya que en la mayoría de las definiciones de empresa social hay una suposición implícita de que las ganancias son deseables mientras que puedan encauzarse hacia las necesidades de colectivos socialmente excluidos. Esta sería una visión de la empresa social redistributiva en contra de la apropiación individual de la riqueza y con énfasis en el “bien común”. **Wolfgrang Grassl** (2012) señala que el sello de la empresa social no descansa en la generación sino en el uso del beneficio. Esta idea se recoge también por la **Social Enterprise Coalition** cuando señala que *“una empresa social no se define por su condición jurídica sino por su naturaleza: sus objetivos sociales y resultados, la base en la que se incrusta su misión social en su estructura y gobierno y la forma en que se utilizan los beneficios que genera a través de la actividad comercial”*, (NEF/SAS, 2004, pp.8)¹⁰⁴. En este mismo sentido **Iñaki Alkorta Andogeni** (2013), presidente del Consejo de Administración del Grupo Gureak, establece que el lucro no está en el beneficio generado, que considera necesario como *“plataforma de capitalización en todo proyecto que se plantee objetivos de crecimiento y expansión, siendo una máxima en proyectos empresariales que nacen para cubrir necesidades sociales”*, sino en cómo se utiliza y cómo se distribuye. Los beneficios no deben servir para remunerar ni al

¹⁰⁴ Esto ha llevado a hablar de una orientación “more-than profit” en lugar de “non-for-profit”. Ridley-Duff y Bull ,2011c.

capital ni al trabajo sino que deben ir destinados a la mejora de los objetivos sociales previstos.

En Australia la definición de Tercer Sector es demasiado amplia y no encaja con las formas emergentes de empresas sociales en este país. Esto ha dado lugar a la aparición de la orientación “for-benefits” o Cuarto Sector, donde la inclusión en el sector está determinada por el “carácter “de los beneficios.

Young y Lacy (2012) reconocen que sí existe algún consenso en la naturaleza de la empresa social pero que ese consenso es a un nivel muy elevado de abstracción. Por ejemplo, parece existir un amplio consenso entre académicos y profesionales en que las empresas sociales son organizaciones o empresas que combinan propósito social y éxito financiero en el mercado privado. Pero ahí termina el consenso: ¿qué constituye un propósito social y en qué medida deber ser perseguido por una empresa para ser calificada como social?, ¿qué significa tener éxito financiero?, es decir, ¿en qué magnitud debe la empresa social ser rentable sobre la base de ingresos ganados en el mercado?, ¿cuál es la prioridad relativa entre propósito social y éxito financiero requerida en las empresas sociales?...

En definitiva, se observa que a pesar del importante desarrollo que ha tenido el concepto de empresa social todavía no existe una definición compartida por los investigadores comprometidos en el estudio de este fenómeno. Pero como se pregunta Barlett (2004), *¿por qué se necesita un significado compartido de empresa social?* Según este autor, la existencia de un acuerdo al menos parcial del término y de sus principales características podría garantizar el mantenimiento o mejorar la credibilidad de aquellas organizaciones que prestan sus servicios bajo los auspicios de ser empresas sociales; permitiría, además, juzgar qué cualidades o atributos son distintivos y explican mejor la empresa social en diferentes contextos; permitiría evaluar el carácter socialmente emprendedor de determinados proyectos, la construcción de categorías o tipologías útiles como medio para analizar el complejo rango de empresas sociales...Además, la vaguedad del concepto, al no poder ser definido ni por su forma jurídica, ni por su tamaño, ni por su sector de actividad,

dificulta la obtención de información estadística concisa sobre el sector empresas sociales, (Heckl, 2007). Finalmente, la falta de consenso sobre cómo definir y delimitar la naturaleza de la empresa social inhibe el desarrollo de un cuerpo consistente de investigación (Young y Lacy, 2012).

Capítulo 3

**La realidad de la empresa social en
los países de la Unión europea:
marcos conceptuales, escenarios
jurídicos y formas legales.**

Introducción

Además de las definiciones de empresa social propuestas por académicos y profesionales —construidas la mayoría de ellas alrededor de criterios generales— las definiciones utilizadas dentro de los países son específicas de lo que a nivel nacional se entiende por el fenómeno de la empresa social, dando lugar a que los países de forma creciente hayan ido desarrollando definiciones y marcos legales. La diversidad que rodea al concepto de empresa social se refleja en las diferentes formas jurídicas en las que las empresas sociales pueden ser organizadas, desde formas tradicionales (como asociaciones o cooperativas), a formas tomadas de la economía comercial como son las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades anónimas.

Existe un debate en torno a las formas legales más adecuadas para la empresa social, en el que también se pueden distinguir —al igual que para clarificar los conceptos de Tercer Sector y de Empresa Social—, dos corrientes o enfoques: el europeo y el anglosajón. En el enfoque europeo, se defiende la regulación de las empresas sociales con una forma legal específica y ha sido seguido por muchos países europeos. Dentro de este enfoque, existe una corriente a favor de adoptar una forma legal única y específica y otra a favor de utilizar diferentes formas legales con idénticos objetivos y restricciones. Incluso entre los seguidores de la primera corriente se da otra discrepancia en relación a la forma a elegir. En el enfoque anglosajón, se prefiere dejar la elección de la forma al libre criterio de los fundadores. La diferencia entre el enfoque europeo y el anglosajón se encuentra, según Borzaga y Depedri (2012), en que si las empresas sociales adoptan de forma voluntaria el objetivo social esta decisión puede ser revertida con el paso del tiempo mientras que, si el objetivo social está institucionalizado, la acción de las empresas sociales queda limitada por restricciones que garantizan la búsqueda de objetivos sociales en el corto y en el largo plazo. Heckl (2007), considera que el establecimiento de formas legales diseñadas específicamente para el concepto de empresa social es fundamental para el desarrollo del sector, ya que establecer una definición clara de las

empresas sociales permite el registro de estadísticas y contribuye así a su visibilidad.

El objetivo de este capítulo es analizar la realidad conceptual y normativa de la empresa social en aquellos países de la Unión Europea que han desarrollado alguna forma de legislación que reconoce y regula la actividad de las empresas sociales, con la finalidad de ver cuáles son las principales características de la empresa social en cada uno de ellos e identificar los modelos más consistentes de empresa social desarrollados a nivel de la UE. Para ello el capítulo se estructura de la siguiente manera: en el primer apartado se expone el concepto de empresa social que maneja la Comisión Europea y en el segundo apartado se muestran los marcos conceptuales, así como los escenarios jurídicos y formas legales con los que operan las empresas sociales en distintos países europeos.

3.1.- La Comisión Europea y la empresa social: marco conceptual, escenario legislativo y formas jurídicas.

3.1.a.- La empresa social como elemento del modelo económico y social europeo.

Para la *Comisión Europea* las empresas sociales son una respuesta endógena de la sociedad a los fallos de mercado y a las deficiencias de las políticas públicas (Borzaga et al., 2013), es decir, se basa en la Teoría de los fallos de mercado para explicar el origen de las empresas sociales. Estas son reconocidas como elementos esenciales del crecimiento económico y la creación de empleo, reconocimiento que ha sido destacado en distintos documentos políticos e iniciativas de la *Comisión Europea* así como por distintas personalidades. *José Manuel Durao Barroso*, presidente de la *Comisión Europea* (sep. 2004-oct. 2014), afirmaba en el año 2013 que *“las empresas sociales puede ser, de hecho, una agenda muy poderosa para el cambio. Proporcionar mejores resultados para el*

bien común. Mostrar que es posible hacer cosas de forma más responsable y justa mientras todavía se tiene éxito en el mercado y convertirse en una máquina real de crecimiento en la UE. Europa no debería ser solo parte de estos cambios. Europa debería ir a la cabeza". En la misma línea, el vicepresidente de la Comisión Europea, Antonio Tajani, se refería a la empresa social como *"uno de los focos potenciales sin explotar de nuestro Mercado Único. La empresa social es un buen ejemplo de un enfoque de empresa que es a la vez responsable y contribuye al crecimiento y al empleo"* (European Commission, 2013).

En la comunicación de 27 de octubre de 2010, *"Hacia un Acta del Mercado Único. Por una economía social de mercado altamente competitiva. Cincuenta propuestas para trabajar, emprender y comerciar mejor todos juntos"*¹⁰⁵, se prevé llevar a cabo una iniciativa en favor de las empresas sociales a fin de respaldar los proyectos de empresa innovadores en el plano social y de guiar su desarrollo en el mercado único¹⁰⁶. En la consulta pública realizada para dicha Acta, se puso de manifiesto el elevado nivel de interés en la capacidad de las empresas sociales y de la economía social en general para proporcionar respuestas innovadoras a los cambios económicos, sociales e incluso medioambientales (mediante el desarrollo sostenible), la creación de empleos no exportables, la inclusión social, la mejora de los servicios sociales, la cohesión territorial...¹⁰⁷ Finalmente, la versión final de la anterior Comunicación, *"Acta del Mercado Único. Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza. Juntos por un nuevo crecimiento"* de 13 de abril de 2011¹⁰⁸, sitúa la preocupación por lo social en el ámbito de los negocios entre sus prioridades, considerando las empresas sociales como la prioridad número 8 de las 12 expuestas.

¹⁰⁵ Comisión Europea, 2010.

¹⁰⁶ Propuesta no. 36 del capítulo 2.4 titulado "Nuevos medios para la economía social de mercado".

¹⁰⁷ European Commission, 2011b.

¹⁰⁸ Comisión Europea, 2011.

Ese interés de la *Comisión Europea* de hacer prevalecer las consideraciones sociales en el modelo económico del mercado único y en las empresas sociales —como conductoras de ese cambio—, se manifiesta en la “*Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*”¹⁰⁹, en la que se propone un plan de acción para fomentar la creación y el desarrollo de las empresas sociales. Dicho plan consta de 11 medidas prioritarias agrupadas en tres ejes: (i) mejora del acceso de las empresas sociales a la financiación; (ii) mejora de la visibilidad del emprendimiento social; (iii) mejora del entorno jurídico de las empresas sociales.

En el Informe que el *Parlamento Europeo* presenta a la *Comisión de Empleo y Asuntos Sociales*¹¹⁰ sobre la citada Iniciativa, se reconoce el potencial de los actores de la economía social y de las empresas sociales para crear empleos sostenibles y para favorecer la inclusión de grupos vulnerables en el mercado laboral. Asimismo, se considera las empresas sociales como elementos fundamentales del Estado de bienestar al contribuir a la prestación de servicios sociales, al favorecer la reforma de las políticas mediante la promoción de la buena gobernanza, —implicando a los trabajadores, los clientes y las partes interesadas—, y al contribuir, debido a su naturaleza y *modus operandi*, al establecimiento de una sociedad más cohesionada, democrática y activa, ofreciendo unas condiciones laborales favorables.

Finalmente, el Dictamen exploratorio del *Comité Económico y Social Europeo (CESE)* sobre “*Espíritu Empresarial Social y las empresas sociales*” de octubre de 2011¹¹¹, considera que las empresas sociales contribuyen a alcanzar los objetivos de la *Estrategia Europa 2020* mediante la creación de empleo, el desarrollo de soluciones innovadoras para atender las necesidades públicas y a través de su contribución a la cohesión social, la inclusión y la ciudadanía activa. El citado dictamen exploratorio pretende identificar ámbitos prioritarios con el objetivo de

¹⁰⁹ European Commission, 2011.

¹¹⁰ Parlamento Europeo, 2012.

¹¹¹ CESE, 2011.

crear y hacer posible en Europa un entorno propicio para las empresas sociales. Se recuerda que a lo largo de los años, el CESE ha abordado esta temática en varios de sus Dictámenes¹¹², acogándose con satisfacción el interés renovado que muestra la Comisión por las empresas sociales.

Los actores de la economía social, y en especial las empresas sociales, son considerados por la Comisión Europea como elementos esenciales del modelo económico y social europeo. Pero, ¿Qué es una empresa social para la Comisión Europea?, ¿Cómo la define y cuáles son sus principales características?

3.1.b.- Definiendo el concepto de empresa social

La Comisión Europea propone una descripción de la empresa social basada en principios comunes a la mayoría de Estados miembros que intenta respetar la diversidad de situaciones políticas, económicas y sociales, pero sin pretender dar una definición normativa que dé lugar a un “corsé reglamentario”.

Los distintos aspectos de la definición de empresa social dados por la Comisión Europea se recogen en diferentes documentos comunitarios publicados a lo largo de los años 2011 y 2012 en relación a la “*Iniciativa en favor del emprendimiento Social*”, (“*Social Business Initiative*”, *SBI*): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo¹¹³; documento explicativo de la consulta pública previa a la publicación de la citada iniciativa¹¹⁴; Dictamen del Comité Económico y Social Europeo¹¹⁵; informe del Parlamento Europeo¹¹⁶.

¹¹² DOC 95, 30.3.1998, p. 99; DOC 117, 26.4.2000, p. 52; DOC 112, 30.4.2004, p. 105; DOC 234, 22.9.2005, p. 1; DOC 120, 20.5.2005, p. 10; DOC 318, 23.12.2009, p. 22; DOC 44, 16.2.2008, p. 84

¹¹³ European Commission, 2011.

¹¹⁴ European Commission, 2011b.

¹¹⁵ CESE, 2011.

¹¹⁶ Parlamento Europeo, 2012.

La Comisión Europea entiende que una empresa social es:

“un operador de la economía social cuyo principal objetivo es tener un impacto social más que obtener beneficios para sus propietarios o accionistas. Opera proporcionando bienes y servicios para el mercado, de un modo empresarial e innovador y utiliza principalmente sus beneficios para lograr objetivos sociales. Está dirigida de una forma responsable y abierta y, en particular, implica a empleados, consumidores y grupos de interés afectados por sus actividades comerciales”¹¹⁷.

En el Informe del Parlamento Europeo esta definición se presenta desagregada en un conjunto de características o criterios principales, señalándose que una empresa social es una empresa que, independientemente de su forma jurídica, reúne las siguientes características¹¹⁸:

- i. Su objetivo primordial es la consecución de un impacto social positivo y medible, de conformidad con su estructura de constitución, sus estatutos o cualquier otro documento fundacional de la empresa siempre que:
 - a. Proporcione bienes o servicios a personas vulnerables, marginadas, desfavorecidas o excluidas¹¹⁹; o
 - b. Emplee un método de producción de bienes o servicios que incorpore su objetivo social¹²⁰ (aunque la actividad incluya bienes y servicios que no sean sociales).

- ii. Utilice los beneficios principalmente para la consecución de sus objetivos primordiales, en lugar de repartirlos, e implemente procedimientos y

¹¹⁷ CESE, 2011.

¹¹⁸ Parlamento Europeo, 2012.

¹¹⁹ Acceso a la vivienda, acceso a servicios de cuidado de la salud, atención a personas mayores o con discapacidad...

¹²⁰ Integración social y profesional 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.

normas predefinidos que regulen todas las circunstancias en las cuales se repartan beneficios a los accionistas y propietarios, garantizándose que dicho reparto de beneficios no socave su objetivo principal.

- iii. Sea objeto de una gestión responsable y transparente, en especial involucrando a los empleados, los clientes y los interesados afectados por su actividad empresarial.

Asimismo, el informe señala que las empresas sociales suelen tener su origen en las organizaciones de la sociedad civil, las organizaciones de voluntarios o las asociaciones de bienestar que prestan servicios orientados a las personas y concebidas para responder a las necesidades humanas vitales o están muy vinculadas a ellas. Además, considera que el concepto de Responsabilidad Social de las Empresas (RSE) debería distinguirse del concepto de economía social y empresas sociales, si bien algunas empresas comerciales que realizan importantes actividades de RSE puedan interactuar intensamente con las empresas sociales. En este mismo sentido, la Comisión del Mercado Interior y Protección al Consumidor manifiesta que el reconocimiento de las empresas sociales a escala de la UE no debe limitarse a incluir objetivos sociales en determinadas empresas comerciales, sino que debe tener en cuenta la naturaleza específica de esta categoría de empresas sociales.¹²¹

El Parlamento Europeo pide también a la Comisión y a los estados miembros que estudien la viabilidad y conveniencia de desarrollar una “*certificación de empresa social europea*”¹²², que se otorgaría a las empresas sociales, sugiriendo la supervisión regular del cumplimiento de las disposiciones establecidas en la etiqueta por parte de las empresas que la posean.

Finalmente, la *Comisión de Industria, Investigación y Energía* manifiesta en el citado informe que la definición de empresa social que se recoge en dicha

¹²¹ Parlamento Europeo, 2012.

¹²² El CESE también recoge esta petición.

comunicación es un paso positivo al reconocimiento específico de este tipo de organizaciones e insiste en la necesidad de tener presentes las tres dimensiones clave que distinguen a las empresas sociales: el objetivo o la finalidad social, la actividad empresarial y una gobernanza participativa, subrayando que el concepto de empresa social está relacionado inequívocamente con una gobernanza empresarial democrática que garantice plenamente la democracia económica, la participación y la transparencia de las partes interesadas.

Tanto en la Comunicación de la Comisión al Parlamento como en el Dictamen del Consejo Económico y Social Europeo, además de las características señaladas anteriormente se añade el carácter empresarial e innovador con el que las empresas sociales llevan a cabo sus actividades. Por tanto, se podría decir, tal y como afirman Defourny y Nyssesn (2012), que esta concepción de la empresa social se encuentra en el cruce de las dos corrientes o enfoques señalados en el capítulo anterior —europeo y norteamericano— al considerar como prioridad el objetivo social, la orientación al mercado a través de actividades comerciales realizadas con enfoque empresarial e innovador y la utilización preferente de los beneficios para conseguir los objetivos sociales. Sin embargo, la dimensión de gobierno participativo y democrático que considera la Comisión solo es compartida por el enfoque europeo (EMES).

Esta primera noción de empresa social de la Comisión Europea, recogida en la “*Social Business Initiative*” (SBI), ha sido desarrollada y refinada en los últimos años por la literatura académica y política europea. En Marzo de 2013 la Comisión publicó “*Social economy and social entrepreneurship. Social Europe Guide*”, bajo la dirección, entre otros, de Carlo Borzaga¹²³. En el Capítulo 3 de dicha publicación, se recogen las características más importantes de lo que se considera una empresa social en Europa, en línea con la definición de la Comisión contenida en la SBI de 2011 aunque con algunas matizaciones en relación a la estructura de ingresos (se especifica que una parte sustancial de los ingresos debe venir del comercio) o en relación a su origen (se reconoce la

¹²³ Borzaga et al., 2013

posibilidad de que las empresas sociales sean creadas por un empresario social individual). El trabajo considera que las empresas sociales en Europa,

- i. Se distinguen de las empresas convencionales en su propósito social, siendo un indicador de ese propósito el hecho de que la mayor parte de sus beneficios (independientemente de la forma legal, lucrativa o no lucrativa, de la empresa social) se reinvierten o se utilizan para lograr la misión social de la empresa. Esta restricción a la distribución de beneficios y activos (llamada a menudo “bloqueo de activos” y establecida en los estatutos de las empresas o bajo mandato legal) caracteriza a las empresas sociales en muchos países europeos, y tiene como finalidad asegurar la consolidación de los activos de la organización y la búsqueda continuada de su objetivo de interés general. De hecho, en caso de disolución de la empresa sus activos se transfieren normalmente a otra empresa social, garantizándose que los objetivos prioritarios continuarán siendo abordados.
- ii. Son empresas que ganan una proporción sustancial de sus ingresos del comercio en lugar de ser dependientes de subvenciones o donaciones. Una referencia utilizada a veces en algunos países para las empresas sociales es que al menos el 50% de su volumen de negocio es ingreso ganado, aunque las opiniones varían en relación a cuál sería el mejor umbral. De hecho esta restricción sería la que permitiría distinguir en Contabilidad Nacional a las empresas sociales como productores de mercado de las asociaciones tradicionales y organizaciones benéficas que, en su inmensa mayoría, son productoras de no mercado integradas en las ISFLSM.
- iii. Son empresas gestionadas bajo un enfoque empresarial y luchan por mantener un equilibrio constante entre la dimensión económica y social.
- iv. Ponen más énfasis en la dimensión del interés general que en objetivos puramente mutualistas, es decir, las empresas sociales están más

orientadas que las organizaciones de la economía social tradicional a hacer frente no solo a las necesidades de sus propietarios o miembros, sino también a las necesidades de toda la comunidad. Esto no significa que trabajen únicamente con los pobres o los grupos sociales más vulnerables.

- v. Puede ser creada por un empresario social o por un grupo de ciudadanos que comparten una meta social específica y bien definida.
- vi. Una característica específica de las empresas sociales europeas es la creación de acuerdos institucionales específicos diseñados para perseguir el objetivo social en un camino estable y continuo, coherente con la fuerte tradición europea en economía social. Estos acuerdos consisten en una dimensión participativa y colectiva y con vínculos estrechos con organizaciones e iniciativas de la sociedad civil, incluso cuando adoptan formas organizativas que no pertenecen a la economía social. Es decir, adoptan estructuras organizativas que promueven la participación de diversos actores incluyendo aquellos implicados directamente en las actividades de las empresas como trabajadores, usuarios o voluntarios. Incluso muchas empresas sociales combinan diferentes tipos de actores entre sus miembros y en las estructuras de toma de decisiones.

Se podría resumir la descripción que la Comisión Europea hace de la empresa social europea en este trabajo como: “ una empresa creada por un empresario social o grupo de ciudadanos que comparten una meta social bien definida para conseguir principalmente un propósito social de interés general, reinvertiendo la mayor parte de sus beneficios —independientemente de la forma jurídica adoptada—, obteniendo una proporción sustancial de sus ingresos de la venta en el mercado, gestionándose de forma empresarial y adoptando estructuras organizativas que promueven la participación de diversos actores en las estructuras de toma de decisiones”.

Un reciente estudio de la Comisión Europea, “*A map of social enterprise and their eco-systems in Europe*” (2014), llevado a cabo con el objetivo de recoger las principales características de las empresas sociales de 28 Estados miembros de la Unión Europea más Suiza, ha utilizado una definición y enfoque común. Ha intentado hacer la definición de empresa social más operativa de forma que permita, por un lado, distinguir las empresas sociales de las empresas convencionales y de las entidades tradicionales de la economía social y, por otro, delinear la difusión de la empresa social y su actividad entre países europeos con diferentes contextos económicos y de bienestar, tradiciones y sendas de desarrollo de las empresas sociales. Basándose en la noción de empresa social recogida en la SBI (2011) establece que las tres dimensiones clave de la empresa social, son¹²⁴:

- i. Dimensión empresarial, es decir, son empresas comprometidas con la realización de una actividad económica continuada que distingue a las empresas sociales de las tradicionales organizaciones no lucrativas o de la economía social (que persiguen un objetivo social y generan alguna forma de autofinanciación pero no necesariamente llevan a cabo una actividad comercial regular).
- ii. Dimensión social, es decir, son empresas con un propósito social explícito y prioritario que distingue a las empresas sociales de las empresas convencionales lucrativas.
- iii. Dimensión de gobernanza, es decir, son empresas que disponen de mecanismos para bloquear los objetivos sociales de la organización. Esta dimensión distingue a las empresas sociales, incluso de forma más marcada de las empresas convencionales y de las entidades tradicionales no lucrativas o de la economía social.

¹²⁴ European Commission, 2014, pp. 2

Las tres dimensiones anteriores se especifican en un conjunto de criterios básicos que reflejan las condiciones mínimas que, a priori, debe cumplir una organización para ser calificada como empresa social bajo la definición de la Unión Europea:

- a. *Debe desarrollar una actividad económica*: esto significa estar involucrada en una actividad continuada de producción y/o intercambio de bienes y/o servicios.
- b. *Debe perseguir un objetivo social de forma explícita y prioritaria*: un objetivo social es aquel que beneficia a la sociedad.
- c. *Debe tener límites a la distribución de beneficios y/o activos*: el objetivo de tales límites es priorizar el objetivo social sobre la obtención de beneficios.
- d. *Debe ser independiente*: autonomía de la organización respecto al Estado y otras organizaciones tradicionales lucrativas.
- e. *Debe tener una gobernanza inclusiva*: caracterizada por un proceso de toma de decisiones democrático y/o participativo.

Las dimensiones y criterios establecidos por la Comisión Europea para delimitar el concepto de empresa social en este trabajo son muy similares a los establecidos por el enfoque EMES¹²⁵, como se puede observar en la Tabla 3.1 siguiente:

¹²⁵ Presentados en el capítulo anterior.

Tabla 3.1: Dimensiones y criterios de la empresa social: Enfoque EMES y Comisión Europea.

Enfoque EMES (Defourny y Nyssens)	Comisión Europea (2014)
<p>Dimensión Económico/Empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actividad continuada de producción de bienes o prestación de servicios • Nivel significativo de riesgo económico • Cantidad mínima de trabajo remunerado 	<p>Dimensión empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actividad económica continuada: producción de bienes y/o intercambio de servicios
<p>Dimensión social:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo explícito de beneficio comunitario • Iniciativa colectiva • Límites a la distribución de beneficios 	<p>Dimensión social:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social explícito y prioritario: beneficio a la sociedad • Límites a la distribución de beneficios y/o activos
<p>Dimensión participativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autonomía • Poder de decisión no basado en la propiedad del capital • Naturaleza participativa 	<p>Dimensión de gobernanza:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autonomía • Gobernanza inclusiva: democrática y/o participativa.

Elaboración propia.

Esta definición más reciente de la Comisión Europea, a diferencia del enfoque EMES, no hace referencia expresa al riesgo económico, ni a la cantidad mínima de trabajo remunerado ni al origen colectivo, criterios a los que sí hacía referencia en el documento de 2013, *“Social economy and social entrepreneurship. Social Europe Guide”*.

La Tabla 3.2 recoge las definiciones y características del concepto de empresa social que la Comisión Europea ha ido presentado en los últimos años:

Tabla 3.2: Comisión Europea: Definiciones y características de la empresas social.

Social Business Initiative, SBI (CESE, 2011)	Informe del Parlamento Europeo (2012)	Social Economy and Social Entrepreneurship. Social Europe Guide. (2013)	A map of social enterprise and their eco-system in Europe (2014)
<p>La empresa social es un operador de la economía social cuyo principal objetivo es tener un impacto social más que obtener beneficios para sus propietarios o accionistas. Opera proporcionando bienes y servicios para el mercado, de un modo empresarial e innovador y utiliza principalmente sus beneficios para lograr objetivos sociales. Está dirigida de una forma responsable y abierta y, en particular, implica a empleados, consumidores y grupos de interés afectados por sus actividades comerciales</p>	<p>Su objetivo primordial es conseguir un impacto social positivo y medible a través de la producción y provisión de bienes y servicios a personas vulnerables, o del empleo de métodos de producción que incorporen su objetivo social.</p> <p>Utilizan sus beneficios principalmente para la consecución de sus objetivos.</p> <p>Gestión responsable y transparente, involucrando a empleados, clientes e interesados afectados por su actividad empresarial</p>	<p>Propósito social.</p> <p>Restricción a la distribución de beneficios y activos.</p> <p>Ganancia sustancial de una parte de sus ingresos del comercio.</p> <p>Mantienen un equilibrio entre la dimensión económica y social.</p> <p>Énfasis en el interés general.</p> <p>Creadas por un empresario social o por un grupo de ciudadanos que comparten una meta social específica y bien definida.</p> <p>Establecen acuerdos institucionales específicos para perseguir el objetivo social, que consisten en una dimensión participativa y colectiva.</p>	<p>Realización de una actividad económica continuada con un propósito social explícito y prioritario.</p> <p>Un objetivo social es aquel que beneficia a la sociedad.</p> <p>Existencia de mecanismos que bloqueen los objetivos sociales de la empresa: límites a la distribución de beneficios y activos, y proceso de toma de decisiones democrático y participativo.</p> <p>Organizaciones independientes de las organizaciones del Estado y de otras organizaciones tradicionales lucrativas.</p>

Elaboración propia.

Además de la concepción que la Comisión Europea tiene sobre lo que son las empresas sociales, es interesante conocer lo que los expertos y los profesionales europeos consideran que es una empresa social. En Mayo de 2011 se celebró en Bruselas un Workshop, “*A European Ecosystem for Social Business*”¹²⁶, en el que participaron expertos, funcionarios de la Comisión Europea y empresarios sociales. Estos últimos¹²⁷, estuvieron de acuerdo en que las definiciones no son relevantes para ellos ya que su lema es “*Sólo hazlo*”, aunque reconocieron que son necesarias para distinguir a las empresas sociales¹²⁸ de otras formas de empresas como beneficiarias de las normas de concesión de apoyo financiero o como entidades legales a las que se conceden privilegios o exenciones en marcos legales y financieros. Los empresarios sociales mostraron un amplio consenso en los siguientes puntos:

1. Las características clave de las empresas sociales se basan en:
 - a. Su objetivo: son empresas con un objetivo primario de generar impacto social o medioambiental, de interés general, a través de nuevos productos o servicios en el mercado o a través de la introducción de formas inclusivas o sostenibles de producción.
 - b. La forma de utilización del excedente generado en su actividad, que se emplea para perseguir su objetivo social y para crear valor social.

2. La definición de empresa social debe ser capaz de abarcar a todos los actores relevantes sin distinguir entre diferentes formas legales de empresas, ya que algunas empresas sociales han sido creadas

¹²⁶European Commission, 2011c.

¹²⁷ Sesión dedicada a “Innovación Social, Empresas Sociales y Emprendimiento Social”, en la que entre otros participantes estaban: Guillaume Taylor, Director General de *Quadia Impact Investment Genève*; Alastair Ballantyne, *Portland Place Capital*; Thorkil Sonne, fundador de *Specialisterne*; Saskia Bruysten, Director estratégico de *Grameen Creative Lab*.

¹²⁸ Los participantes coincidieron en que los términos “social business” y “social enterprise” se utilizan como sinónimos y que no hay necesidad de distinguir ambos conceptos.

por corporaciones y al mismo tiempo también existen formas híbridas de empresas sociales.

3. La sostenibilidad financiera y la viabilidad económica pueden incluir subsidios u otras formas de ingresos, en particular para desarrollar o ampliar el modelo de negocio¹²⁹.

4. La innovación no solo tiene lugar dentro de la empresa social, sino también fuera, ya que sus actividades comerciales pueden conducir a cambios en cadenas de valor, normas, sistemas de comunicación y vínculos entre instituciones y sectores. En otras palabras, ser un motor para y estar impulsado por innovaciones sociales.

5. Los empresarios sociales son aquellas personas que comienzan, desarrollan o amplían una empresa social subrayando que, durante el ciclo de vida de una empresa social, el papel empresarial puede ser asumido por diferentes personas dependiendo de sus capacidades y recursos, trabajando en equipo y pasando el relevo.

Por otro lado, los expertos, académicos y representantes del Comité Económico y Social Europeo¹³⁰, coincidieron en señalar que la definición dada por Muhamad Yunus de empresa social está muy próxima a los conceptos más tradicionales de este término, señalando que la definición de empresa social

¹²⁹ Como en el caso de cualquier empresa de alta tecnología que recibe apoyo público para I+D.

¹³⁰ Sesión dedicada al “Marco Legal” en la que participaron, entre otros: Ariane Rodert, asesora política de la UE –Forum Nacional para el Trabajo Social Voluntario (FFSA), Miembro del Comité Económico y Social Europeo; Helen Stephenson, Subdirectora de la oficina del Gabinete de Inversión Social y Empresa Social; Carlo Borzaga, profesor de la Universidad de Trento, Presidente del Instituto Europeo de Investigación en Cooperativas y empresas sociales, miembro de EMES; Daniel Hurstel, socio del Departamento Corporativo y de Servicios Financieros de Willkie Farr & Gallagher LLP; Jonathan Bland, Director General de *Social Business International* y consejero delegado y fundador de la *Coalición de Empresa Social*.

debería estar basada en un conjunto de características y no en estatus legales de forma que las empresas sociales:

- i. Deben ser empresas, es decir, personas legales que proporcionen bienes y servicios sobre bases permanentes y continuas.
- ii. Deben especificar el elemento social y no ser un objetivo adicional al objetivo de la empresa, ya que es lo que las diferencia de las empresas con RSE. El objetivo social puede ser servir a los intereses de la comunidad o al interés de los miembros.
- iii. Cumplen con algunas restricciones específicas vinculadas principalmente con la ausencia de distribución de beneficios y/o el principio de bloqueo de activos o topes al lucro. Algunos participantes consideraron que una distribución parcial de beneficios podría ser necesaria, ya que la ausencia del mismo puede tener como consecuencia que el acceso a la financiación solo pueda lograrse a través del crédito bancario y no a través de la atracción de inversores en los mercados de valores.
- iv. Otro elemento a incluir en la definición sería la gestión democrática.

También se reconoció la existencia de diferencias entre las empresas sociales en distintos países que dependen de las culturas nacionales y locales y de las tradiciones.

Por último, en relación a la cuestión de mejorar la visibilidad de las empresas sociales, se debatió sobre la necesidad de desarrollar una “etiqueta” para las empresas sociales. En dicho debate se puso de manifiesto que los procedimientos para “etiquetar” a las empresas sociales llevados a cabo en algunos países europeos, como es el caso de Bélgica y Reino Unido, habían fracasado debido —entre otras razones— a que en algunos casos habían demasiadas condiciones que cumplir o era muy costoso cumplirlas, y en todos los

casos, esas etiquetas no habían significado nada para los consumidores. Por un lado, se consideró que exigir el cumplimiento de demasiados criterios puede suponer un riesgo de que las pequeñas empresas sociales no puedan adoptar dicha “etiqueta” pero, por otro lado, si la definición es demasiado amplia puede ocurrir que un número excesivo de empresas puedan presentarse como empresas sociales. No obstante, se apreció que, aunque pueden ser útiles con el fin de conseguir crear más recursos y encontrar más clientes, cualquier sistema de “etiquetado” requiere un sistema de gestión de calidad que debería incluir una estructura organizativa, procedimientos, procesos y recursos para implementar y asegurar una gestión de calidad.

Se aprecia que tanto los empresarios sociales como los expertos coincidieron en la necesidad de definir el concepto de empresa social para poder diferenciarla de otras formas de empresa, señalando que más que una definición hay que establecer un conjunto de características que permitan abarcar la diversidad de actores y las diferencias existentes entre los distintos países. En relación a esas características distintivas de la empresa social, parece existir consenso en destacar el objetivo social prioritario de las empresas sociales, su carácter empresarial y orientación al mercado y en la utilización de los excedentes, principalmente para el cumplimiento de dicho objetivo. La cuestión de la gobernanza democrática y participativa sólo es señalada de forma explícita por el grupo de expertos.

En enero de 2014, se celebró en Estrasburgo otro encuentro bajo el lema “Social Entrepreneurs. HAVE YOUR SAY!”, en el que participaron cerca de 2.000 empresarios sociales y partidarios de la empresa social. En la declaración final de este encuentro¹³¹, se señala que, a pesar de la diversidad que presentan las

¹³¹ Declaración de Estrasburgo, 2014, disponible en

http://ec.europa.eu/internal_market/conferences/2014/0116-social-entrepreneurs/index_en.htm

empresas sociales en Europa en cuanto a forma, tamaño y formas jurídicas, todas ellas tienen una serie de características comunes: (i) obtienen ingresos por medio del comercio; (ii) tienen un objetivo social o societario orientado al bien común como razón de ser de su actividad económica que se traduce a menudo en un alto nivel de innovación social; (iii) reinvierten los beneficios, fundamentalmente, con el fin de alcanzar ese objetivo social; (iv) presentan un modo de organización o un régimen de propiedad que refleja su misión basado en una gobernanza democrática o en principios participativos o centrados en la justicia social.

A pesar de que en los últimos años ha habido cierta convergencia gradual hacia un entendimiento común de la empresa social —permitiendo identificar una serie de características comunes a diversas iniciativas empresariales sociales en toda Europa—, el Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social de la Comisión Europea, GECES¹³², considera que se necesitan todavía más esfuerzos para obtener una definición común y articulada de empresa social. Para este grupo de expertos, las definiciones existentes —basadas en la definición recogida en la SBI (2011) — son aún bastante genéricas y vagas ya que no consiguen explicar en profundidad los fundamentos e implicaciones prácticas de cada característica de la empresa social. En este sentido estarían de acuerdo con **Young y Lacy** (2012) en reconocer que si existe algún consenso sobre la naturaleza de la empresa social, ese consenso se da todavía a un nivel muy elevado de abstracción.

Según los expertos de la Comisión Europea, las cuestiones referentes a la empresa social que deberían estudiarse más a fondo son cuatro:

- i. En primer lugar, debería plantearse la razón de ser de la restricción a la distribución de beneficios y del bloqueo de activos. Por ejemplo, hasta qué punto debería permitirse la distribución de beneficios y si ambas restricciones deberían ir juntas.

¹³² Borzaga y Nogales, 2013.

- ii. En segundo lugar, habría que prestar más atención al carácter participativo e integrador de la empresa social, tanto en relación a su capacidad de incluir diversos tipos de agentes como a sus mecanismos de gobierno.
- iii. En tercer lugar, se deberían explicar las relaciones que las empresas sociales establecen con el mercado y con sus actores. Por ejemplo, aclarar qué se entiende exactamente por “recursos de mercado” y si se incluyen los ingresos generados por la prestación de servicios de interés general sobre bases públicas contractuales, así como aclarar las estrategias que desarrollan las empresas sociales para interactuar con otras empresas del mercado tradicional.
- iv. Finalmente, se debería clarificar la interacción de las empresas sociales con las administraciones públicas en todos los niveles. Es decir, contemplar de qué manera la naturaleza de estas interacciones determinan el tipo y el comportamiento de las empresas sociales y si los modelos específicos de dichas empresas pueden surgir de diferentes tipos de interacción con las administraciones públicas.

De lo anterior se deduce que, a pesar del creciente interés y reconocimiento de la empresa social desde el ámbito institucional (Comisión Europea), académico y profesional, y a pesar del esfuerzo llevado a cabo en los últimos años por construir una definición operativa común a nivel de Europa del concepto de empresa social, en la actualidad sigue sin existir. Por ello, nos encontramos con diversas definiciones de empresa social en distintos países europeos, lo que ha llevado a que se tenga escasa información en relación a la escala y características del “sector” empresa social en Europa como un todo. Se trata, por tanto, de un concepto que no siempre está definido y, cuando lo está, no abarca la misma realidad en todos los países (European Commission, 2011). La diversidad que rodea al concepto de empresa social se refleja en las diferentes formas jurídicas en las que las empresas sociales pueden ser organizadas.

3.1.c.- Legislación y formas jurídicas

La Comisión Europea, en su *“Iniciativa en favor del emprendimiento social”*, reconoce que los regímenes jurídicos propios de la economía social están especialmente adaptados a las empresas sociales al favorecer su modo de gobernanza y participación. Sin embargo, considera que también las sociedades privadas o anónimas tradicionales pueden ser consideradas como empresas sociales siempre y cuando cumplan las características mencionadas en dicha iniciativa.

De hecho, inicialmente las empresas sociales en Europa se establecieron utilizando las formas legales disponibles en los distintos sistemas legislativos nacionales, principalmente no lucrativas, asociaciones, fundaciones y cooperativas. En concreto, las empresas sociales se establecieron como asociaciones en aquellos países en los que la forma legal de asociación permitía un cierto grado de libertad en la venta de bienes y servicios en el mercado (como fue el caso de Francia y Bélgica) mientras que en países en los que las asociaciones estaban más limitadas en este aspecto (como era el caso de algunos países del norte de Europa e Italia), las empresas sociales se crearon bajo la forma legal de cooperativa (Defourny y Nyssens, 2008). En la actualidad, hay países en los que las empresas sociales siguen utilizando formas legales preexistentes sin ninguna modificación particular, incluyendo formas legales utilizadas por las pequeñas y medianas empresas —como las compañías de responsabilidad limitada—, y países que han creado formas legales específicas, ya sea para adaptar el modelo cooperativo (conduciendo a la creación de cooperativas sociales) o a través de la introducción de formas legales que reconocen el compromiso social asumido por una pluralidad de entidades poniendo mayor atención a las características estructurales de las empresas sociales (Borzaga et al, 2013).

Nos encontramos, por tanto, a nivel europeo con distintas legislaciones pudiéndose distinguir entre: (1) Legislaciones generales sobre empresa social o entidades similares, que permiten la calificación de empresa social a todas las

entidades que se ajusten a determinados criterios y, (2) Legislaciones específicas, centradas en formas jurídicas precisas. (Borzaga y Nogales, 2013; Borzaga et al., 2013).

Los países que disponen de legislaciones generales sobre empresa social aparecen en la Tabla 3.3.

Tabla 3.3: Legislaciones generales sobre empresa social en Europa

País	Formas legales utilizadas
Bélgica Ley de 13 de Abril de 1995. (Ley de empresas de finalidad social)	Sociedad de responsabilidad limitada, sociedad cooperativa de responsabilidad limitada, sociedad privada de responsabilidad limitada
Italia Ley no. 118, de 13 de Junio de 2005, Ley de empresa social. (Decreto Ley de Empresa Social, 2006)	Asociaciones, fundaciones, cooperativas, empresas con fines de lucro
Reino Unido Compañías de Interés Comunitario (CIC), Regulación de 2005	Empresas reguladas por la Ley de Sociedades de 1985
Luxemburgo (Société d'Impact Sociétal (SIS)) En desarrollo	Sociedades de responsabilidad limitada, sociedad en comandita por acciones, sociedad cooperativa.
Eslovenia Ley de Emprendimiento Social de 2011	Las personas jurídicas sin un objetivo de lucro (empresas cooperativas, empresas de accionistas, zavods (institutos), empresas para discapacitados, asociaciones y fundaciones.
Finlandia Ley n.1351/2003 Ley de empresa social	Todas las empresas, independientemente de su forma jurídica y estructura de propiedad
Dinamarca Ley no. 711 de 25/06/2014 de Empresas Sociales Registradas	No se han establecido datos específicos para implementar el sistema de registro. No hay una forma legal específicamente diseñada para el uso de la empresa social.
Letonia Ley de Empresas Sociales (en desarrollo)	
Lituania Ley IX-2251 de Empresas Sociales aprobada en 2004 y modificada en 2011	Cualquier forma legal excepto Estado y autoridades locales, sindicatos, comunidades religiosas y asociaciones.
Polonia Ley de Empresas Sociales (en desarrollo)	Cualquier forma legal
Eslovaquia Ley nº 5/2004 en Servicios de empleo	
Malta Ley de Empresa Social (en desarrollo)	

Fuente: Elaboración propia a partir de Borzaga y Nogales, 2013; European Commission, 2014.

Los países que disponen de legislaciones específicas sobre empresa social aparecen en la Tabla 3.4.

Tabla 3.4: Legislaciones específicas sobre empresa social en Europa.

País	Formas legales utilizadas	Ley/Año
Italia	Cooperativa Social	381/1991
España	Cooperativas de Iniciativa Social Sociedades cooperativas de Integración Laboral	Ley estatal 27/1999 y leyes autonómicas en 16 Comunidades Autónomas (1993-2003)
Portugal	Cooperativas de Solidaridad Social	Código Cooperativo (Ley nº 51/96 de 7 de septiembre de 1996) y Decreto Legislativo nº 7/98 de 15 de enero 1998
Francia	Sociedad Cooperativa de Interés Colectivo (SCIC)	Ley de 17 de julio de 2001
Polonia	Cooperativa Social	Ley de cooperativas sociales 2006
Hungría	Cooperativa Social	Ley 2006. X
Grecia	Cooperativa social	Ley 4019/30-9-2011 sobre "Economía Social y Emprendimiento Social" Ley 2716/1999 Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada
República Checa ¹³³	Cooperativas Sociales	Ley de Corporaciones Comerciales no.90/2012
Croacia	Cooperativas Sociales	Ley de Cooperativas, OG 34/11, 125/13

Fuente: Elaboración propia a partir de Borzaga y Nogales, 2013; European Commission, 2014.

Existe, por tanto, una gran variedad de formas jurídicas y estados que las empresas sociales pueden adoptar en Europa. Sin embargo, incluso en aquellos países en los que se han introducido formas legales específicas para la empresa social, muchas de ellas continúan eligiendo otras formas legales dependiendo de lo que se adapte mejor a sus necesidades y situaciones.

¹³³ El Gobierno de la República Checa está considerando la introducción de un estatus legal para la empresa social en 2015. (European Commission, 2014).

3.2.- Marco conceptual, escenario legislativo y formas legales en los países de la Unión Europea.

En la mayoría de países de la Unión Europea, el concepto de empresa social es bastante nuevo y está poco desarrollado prevaleciendo la mayoría de veces el concepto de economía social. Aunque la empresa social está ganando visibilidad, y poco a poco se va introduciendo en la esfera pública y en las agendas políticas de muchos países, en la actualidad todavía algunos no disponen de una definición a nivel nacional¹³⁴.

Las definiciones que utilizan los países de la Unión Europea son específicas de lo que a nivel nacional se entiende por el fenómeno de la empresa social. Esto da lugar a una gran variedad de definiciones que se refleja en los diferentes escenarios legales y formas jurídicas que de forma creciente se han ido desarrollando en las últimas décadas en muchos países europeos para apoyar y promocionar la empresa social.

En este apartado se analiza el marco legal y conceptual de aquellos países de la Unión Europea que han tenido un desarrollo legislativo que regula la actividad de la empresa social, distinguiendo entre países que poseen una legislación general y países que poseen una legislación específica, de acuerdo con la clasificación presentada en las Tablas 3.3 y 3.4 anteriores.

¹³⁴ La existencia de una definición nacional hace referencia, según la Comisión Europea, o bien a una definición oficial (o criterios que definan a la empresa social) articulada en documentos políticos o en la legislación nacional (de naturaleza transversal y que no hace referencia a una forma jurídica específica), o a una definición no oficial pero que esté ampliamente aceptada por diversos grupos de interés de la empresa social. (European Commission, 2014).

3.2.a.- Marco conceptual y legal: países con legislación general.

En los países con este tipo de legislación cualquier entidad puede ser calificada como empresa social siempre y cuando cumpla con determinados criterios.

Dentro de los países con legislación general se pueden distinguir dos modelos legislativos, tal y como establecen Cafaggi y Iamiceli (2008): “*el modelo empresa*”, asociado a la forma de corporación lucrativa aunque caracterizada por la finalidad social y una distribución limitada de beneficios (Reino Unido, Bélgica, Luxemburgo y Malta) y el “*modelo de forma abierta*”, definido legalmente con respecto a la finalidad social sin seleccionar una forma legal específica.

Reino Unido (*Community Interest Company, CIC*)

La definición oficial de empresa social en el Reino Unido, tal y como ya se ha señalado en el capítulo anterior, fue publicada en el año 2002 por el DTI (*Department of Trade and Industry*): “*un negocio con objetivos sociales prioritarios cuyos excedentes son principalmente reinvertidos para ese propósito en el negocio o en la comunidad, más que ser conducidos por la necesidad de maximizar beneficios para accionistas o propietarios*”. Con el propósito de hacer esa definición más operativa, recientemente el gobierno británico ha establecido que la empresa social¹³⁵:

- Debe obtener de sus actividades comerciales al menos el 25% del total de ingresos, mientras que los ingresos por subvenciones y donaciones no deben representar más del 75% del total de ingresos.
- No debe destinar más del 50% del beneficio o excedente a los propietarios o accionistas

¹³⁵ Stroyan et al., 2014

Esta definición oficial más reciente de la empresa social difiere de otras definiciones ampliamente reconocidas en el Reino Unido en el porcentaje de ingresos que las empresas sociales obtienen de sus ventas en el mercado. La definición ofrecida por SEUK (*Social Enterprise UK*, el mayor organismo de miembros de empresas sociales), y presentada en el capítulo anterior, establece que uno de los principios que debe adoptar una empresa social es generar la mayor parte del ingreso a través del comercio (más del 50%). De la misma forma, entre los criterios que deben cumplir las empresas para obtener la calificación de empresa social según la *Social Enterprise Mark* (presentados también en el capítulo anterior) se establece que las empresas sociales deben ganar al menos el 50% del ingreso del comercio (las de nueva apertura se comprometen a ganar ese porcentaje en 18 meses).

Sin embargo, las tres definiciones anteriores sí coinciden en remarcar el propósito social de las empresas sociales y en la reinversión de parte de los beneficios (al menos el 50% de los beneficios o excedentes).

Las empresas sociales en Reino Unido utilizan una amplia variedad de formas legales, incorporándose algunas como Compañías de Responsabilidad Limitada y, adoptando otras la forma de Sociedad Industrial y de Previsión (IPS). Hay dos tipos de Sociedades de Responsabilidad Limitada. Por un lado está la *Sociedad Limitada por Garantía* (CLG), que puede ser establecida por una o más personas no teniendo los miembros derecho a participar en los dividendos o en la distribución de los activos restantes en caso de disolución. Pueden estar gobernadas democráticamente bajo el principio de “un miembro, un voto” pudiendo desempeñar los miembros un papel consultivo en la gestión de la empresa. Por otro lado, existe la *Sociedad Anónima* (CLS), que puede ser establecida por al menos dos personas. Las características de las CLG hacen de ella una forma institucional común para organizaciones de caridad, asociaciones comerciales y sin fines de lucro, pero también las hacen más próximas a la empresa social.

La *Sociedad Industrial y de Previsión (IPS)* es una forma jurídica utilizada por negocios dirigidos principalmente al beneficio de comunidades locales o para la creación de cooperativas de consumidores, cooperativas agrícolas o de vivienda. Estas sociedades se registran bajo la *Ley de Sociedades de Previsión de 1965* y pueden tomar una de estas dos formas: una sociedad cooperativa o una sociedad de beneficio comunitario. Aunque no todas las IPS cumplen con la definición de empresa social, las sociedades de beneficio comunitario son muy similares a las CICs, (Compañías de Interés Comunitario) —que se analizan a continuación— particularmente cuando en sus estatutos se impone el bloqueo de activos (European Center for Non- Profit Law, 2012; Department for Business Innovation & Skills, 2012b).

Muchas empresas sociales operan también en Reino Unido como organizaciones de beneficencia, aunque no todas ellas necesariamente se consideran empresas sociales ya que dependerá de la naturaleza de sus objetivos y actividades. Las *Organizaciones de Beneficio Público* se rigen por la *Ley de Beneficencia de 2011* según la cual, una organización benéfica no es una forma institucional distinta sino cualquier organización con fines benéficos que proporciona un beneficio al público, considerándose propósitos benéficos sólo a aquellos enumerados específicamente en la *Ley de Beneficencia* o actualmente reconocidos como benéficos por la Comisión de Caridad o el Tribunal Supremo. Las organizaciones benéficas pueden participar, de forma limitada, en actividades económicas o comerciales que promuevan directamente la finalidad caritativa de la organización más allá de la simple recaudación de fondos. Cualquier otro tipo de actividades comerciales o económicas pueden llevarse a cabo a través de una subsidiaria con fines de lucro que transfiere las ganancias, libres de impuestos, a una organización benéfica. Estas organizaciones no pueden distribuir beneficios en forma de dividendos o de otro tipo y, además, sus activos tras su disolución deben ser transferidos a otra organización de beneficencia que persiga los mismos fines o similares.

A pesar de que las empresas sociales en el Reino Unido pueden elegir entre varias formas jurídicas —CLG, IPS, organizaciones de beneficencia—, en el año 2004 el Parlamento Británico aprobó una nueva forma legal, **“Compañía de Interés Comunitario” (Community Interest Company, CIC)**, que fue introducida por la *Ley de Sociedades de 2004* y regulada por el *Reglamento de las CICs en 2005*. La “Compañía de Interés Comunitario” es un nuevo tipo de empresa diseñada para empresas con propósitos sociales que quieren utilizar sus beneficios y activos para el bien público.¹³⁶

Las CICs son sociedades de responsabilidad limitada que pueden participar en una actividad comercial lícita, pero tienen restricciones que garantizan que la compañía servirá al interés social. Existen diferencias importantes entre las CICs y las Sociedades de Responsabilidad Limitada, (CLGs y CLSs.), ya que las primeras están obligadas por ley a indicar en sus estatutos el objeto social y poseen disposiciones que establecen el bloqueo de activos y topes a los pagos de dividendos e intereses. El bloqueo de activos, así como otras características de las CICs, se establece con la finalidad de proporcionar confianza a sus inversores (particularmente aquellos que no persiguen un retorno financiero) de que los activos serán utilizados para el beneficio de la comunidad y no para beneficiar indebidamente a sus miembros o empleados. Es decir, son características que proporcionan una señal clara a los inversores de que la empresa opera en beneficio de la comunidad y que ese objetivo social está protegido por una regulación determinada. (European Center for Non- Profit Law, 2012; Department for Business Innovation & Skills, 2012b).

Las dos características principales que aseguran que estas empresas se establecen para los propósitos de la comunidad y que los activos y ganancias se dedican a estos fines son la “prueba de interés comunitario” y el “bloqueo de activos”.

¹³⁶ <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2004/27/contents>; Bagnoli y Toccafondi, 2011.

La empresa debe proporcionar evidencia, en forma de declaración, de que cumple con la “prueba o test de interés comunitario”. Esto no significa que cada una de las actividades de la empresa deba ser directamente beneficiosa para la comunidad, sino que sus actividades en general deberán tratar de lograr el propósito definido de beneficio a la comunidad¹³⁷. En orden a satisfacer el test, la empresa debe demostrar que una persona razonable puede considerar que el propósito hacia el cual se dirigen sus actividades es hacia la provisión de beneficios a la comunidad o a una sección de la misma¹³⁸. El test no se considera superado si la CIC tiene como objetivo beneficiar a un pequeño número de personas o a sus miembros¹³⁹, si intenta apoyar a un partido político o sus actividades tienen un carácter intrínsecamente político. Es importante que se entienda el concepto de comunidad ya que puede tener un amplio rango de significados, desde la población como un todo a una sección de la comunidad, los residentes de un área particular o un grupo de personas con una desventaja concreta y particular (Department for Business Innovation & Skills, 2012a). Así, la legislación CIC establece que cualquier grupo de individuos pueden constituir una comunidad si comparten alguna característica común que los distingue de otros miembros de la comunidad y una persona razonable puede considerar que constituyen una sección de la misma. Además, la comunidad que recibe el beneficio no tiene que estar necesariamente localizada dentro del Reino Unido (Department for Business Innovation & Skills, 2012b).

¹³⁷ Por ejemplo, una empresa cuya actividad sea la producción y venta de un producto particular no tiene que demostrar que ese producto beneficia a la comunidad –aunque esa pueda ser una de las formas en las que se puede satisfacer el test de interés comunitario. Se puede igualmente satisfacer el test por el hecho de que los beneficios obtenidos de la venta de ese producto de destinan a propósitos de beneficio comunitario. (Department for Business Innovation & Skills, 2013).

¹³⁸ Doeringer, 2010; Borzaga et al, 2013; Bagnoli y Toccafondi, 2011.

¹³⁹ Una empresa formada para proporcionar a sus miembros un servicio que satisface una necesidad social o que proporciona empleo a personas desfavorecidas que de otro modo sería poco probable que encontraran empleo, podría satisfacer el test debido a que sus actividades benefician a la comunidad en general así como a sus miembros o empleados. (Department for Business Innovation & Skills, 2013).

Como cualquier empresa, las Compañías de Interés Comunitario llevan a cabo actividades empresariales y necesitan generar excedentes para apoyar sus actividades, mantener sus activos, hacer sus contribuciones a la comunidad y, en algunos casos, hacer un retorno limitado a sus inversores. Eso no significa que no puedan recibir también subvenciones o donaciones. Según el Regulador¹⁴⁰ de las CICs, éstas —como empresas comerciales— necesitan ser solventes. Si una CIC deja de obtener beneficios de sus actividades fracasará totalmente. Por tanto, más que pensar en las CICs como “no lucrativas”¹⁴¹ se debería pensar en ellas como obteniendo beneficios para sus propósitos comunitarios (Department for Business Innovation & Skills, 2012a).

La CIC es calificada como un “organismo bloqueado” en relación a sus activos. De hecho, los activos no pueden ser transferidos o distribuidos en liquidación a ninguna organización diferente de una CIC, de una organización benéfica o de una organización establecida fuera de Gran Bretaña que sea equivalente a cualquiera de esas personas legales. Además, normalmente las CICs no pueden distribuir beneficios, aunque si los artículos de la compañía lo prevén o se trata de una compañía limitada por acciones, pueden pagar dividendos a los accionistas siempre y cuando esto se haga por debajo del límite establecido por el Regulador —que tiene la autoridad bajo la disposición 22(3) del reglamento, previa consulta y aprobación de la Secretaría del Estado de establecer nuevos topes a los dividendos de las acciones y de los intereses—¹⁴². Las CICs operan bajo el principio de que cualquier dividendo o interés pagado no debería ser desproporcionado con la cantidad invertida y los beneficios obtenidos por la empresa¹⁴³.

¹⁴⁰ Los Reguladores son agentes públicos independientes designados por el Secretario de Estado.

¹⁴¹ Aquí el Regulador está utilizando el término “no lucrativo” en el sentido de la “no búsqueda de beneficios” en lugar de “no reparto de beneficios”.

¹⁴² Art. 17-22 of Statutory Instrument 2005 no, 1788- The Community Interest Company Regulations 2005. (Bagnoli y Toccafondi , 2011)

¹⁴³ Algunas CICs y grupos de interés relacionados, consideran que esta forma jurídica resulta demasiado restrictiva, ya que la limitación de dividendos e intereses impuesta hace difícil en muchos casos obtener capital a través del mercado de valores, lo que lleva a que algunas CICs

No hay requisito de capital mínimo para la fundación de una CIC, que puede ser establecida como una nueva empresa o como transformación de una compañía que ya opera. Sin embargo, hay que tener en cuenta que una vez que una CIC ha sido creada y registrada, las únicas salidas son: disolver la compañía y dejar de existir o convertirla en una organización benéfica supeditando la empresa al régimen regulatorio de dichas organizaciones. Esto significa que una vez que una empresa es una CIC no se puede convertir en una empresa ordinaria. Además, una misma organización no puede ser a la vez una CIC y una organización benéfica, aunque éstas pueden establecer una CIC como subsidiaria que puede transferir activos y beneficios a su organización benéfica propietaria sin restricciones de bloqueo de activos (Department for Business Innovation & Skills, 2012b).

En relación a la estructura de gobierno, la ley que regula las CICs no diseña estructuras específicas para estas compañías. Se supone entonces que se aplicará la ley de empresas ordinaria y por lo tanto, la correlación usual entre inversión de capital y poder de toma de decisión. En particular, este es el caso de las compañías limitadas por acciones mientras que las compañías limitadas por garantías siguen la regla de “un miembro, un voto”. Sin embargo las CICs, están bajo una obligación más fuerte que las empresas ordinarias de tener en cuenta la comunidad a la cual la empresa sirve e implicar a los grupos de interés en sus actividades. La propia Ley requiere un mínimo de información y nivel de consulta en favor de los interesados, cuyo cumplimiento tiene que ser documentado en el informe anual de la comunidad. Existe la posibilidad de establecer diferentes modos de consulta de los interesados y participación —

adquieran una deuda significativa conforme van creciendo, viéndose forzadas a vender casi todas sus líneas de negocio a compañías del sector privado. (Doeringer, 2010). Ante esta situación, en Marzo de 2009 el Regulador llevó a cabo una consulta para considerar la posibilidad de cambiar los topes. Con esta finalidad se creó en 2010 un Comité de Expertos formado por CICs, académicos, profesionales del sector, asesores financieros...para revisar los topes máximos a los dividendos e intereses y elaborar una propuesta para su aprobación en el Parlamento. (Department for Business Innovation & Skills, 2012b).

incluyendo cartas, foros abiertos, información y consulta a través de la web— o de forma más significativa, la constitución de grupos de asesores de interesados o alguna forma de consulta obligatoria en caso de decisiones relevantes. Además de los miembros, directores, empleados y clientes, se considera que el principal interesado es la comunidad como tal, como beneficiaria de las actividades de las CICs. Por tanto, no sólo los beneficiarios efectivos sino también los potenciales deberían ser incluidos. (Department for Business Innovation & Skills, 2012a; Department for Business Innovation & Skills, 2013c).

En cuanto a la composición de los órganos de gobierno, el Consejo de Dirección es nombrado por los miembros o accionistas y el control se da a cada miembro así como al Regulador. Aunque las CICs están dotadas de la posibilidad de emitir instrumentos de deuda y de capital —lo que da derecho a una remuneración limitada—, los tenedores de deuda (a diferencia de los accionistas) no se convierten en miembros de la CIC, lo que les impide nombrar (o eliminar) a directores. De hecho su nombramiento está reservado sólo a los miembros o accionistas.

El Regulador supervisa las CIC y además tiene el control y la potestad sancionadora, incluida la facultad de nombrar/destituir a un director y de presentar una petición para la disolución de la empresa¹⁴⁴. Con el fin de ejercer su poder de seguimiento, el Regulador puede investigar los asuntos de la compañía o nombrar a una persona externa para el mismo propósito.

En cuanto a las exigencias de información, las CICs están obligadas a exigencias adicionales a las requeridas a las empresas ordinarias. Los estados financieros son regulados por la Ley de Sociedades de 2006 y por el Reglamento de pequeñas empresas y grupos de 2008, requiriéndose los siguientes documentos: balance anual, cuenta de pérdidas y ganancias, memoria de cuentas y el informe anual. Si la CIC tiene más de 250 empleados, el informe

¹⁴⁴El Regulador no interviene en la resolución de conflictos internos para los cuales las compañías son capaces de proporcionar mecanismos de resolución de disputas alternativos. (Cafaggi y Iamiceli, 2008).

anual tiene que proporcionar información sobre las políticas adoptadas para la integración, formación y desarrollo profesional de sus empleados y de las acciones adoptadas para su implicación¹⁴⁵. Pero además, tienen la obligación de presentar al Regulador un “*Informe anual de interés de la comunidad*” que debe incluir: una descripción justa y precisa de la forma en que las actividades de la empresa llevadas a cabo durante el año financiero han beneficiado a la comunidad. Para ello se utilizan resultados e indicadores cuantitativos de producto recomendados por el Regulador; una descripción de las medidas, que en su caso, haya tomado la compañía durante el ejercicio de consulta a las personas afectadas por las actividades de la compañía y los resultados de tales consultas; información relativa a la retribución del Presidente y Consejeros (incluyendo pensiones y compensaciones por pérdidas de cargo); información, si es el caso, relativa a la declaración de dividendos, transferencia de activos y remuneración de obligaciones.¹⁴⁶

Las Compañías de Interés Comunitario no disfrutaban de ningún estatus fiscal especial teniendo la misma consideración que cualquier otra organización en relación a la obtención de cualquier concesión fiscal disponible, por ejemplo, debido al tipo de actividad o localización.¹⁴⁷ Sin embargo, el Ministro anunció en el presupuesto de 2013 que, siguiendo la consulta y las recomendaciones del Comité de Expertos creado en 2010, introduciría una nueva desgravación fiscal para las empresas sociales para contribuir al crecimiento y a la innovación de dichas empresas (Department for Business Innovation & Skills, 2013b).

Finalmente en cuanto al número de CICs registradas, el primer año de su existencia había 360 empresas sociales registradas bajo la forma CIC, 1.000 en los dos primeros años y 3.000 cinco años más tarde (Doeringer, 2010). De acuerdo con el “Informe Anual 2011/12” del Regulador de las Compañías de Interés Comunitario, 6.000 CICs estaban operando en varios sectores, incluyendo

¹⁴⁵ Bagnoli y Toccafondi, 2011.

¹⁴⁶ Este informe es más complicado que informes similares en Italia o España. (European Center for Non-for Profit Law, 2012; Cafaggi y Iamiceli, 2008).

¹⁴⁷ Doeringer, 2010; Department for Business Innovation & Skills, 2012b.

artes, educación, medio ambiente, salud, industria y transporte (Borzaga et al., 2014). El número de CICs en el registro público a 30 de noviembre de 2013 era de 8.666, de las cuales el 78% habían adoptado la forma de sociedad limitada por garantías (Department for Business Innovation & Skills, 2013b), mientras que en julio de 2014 había 9.500 CICs registradas (Stroyan et al., 2014).

Bélgica (*Société à Finalité Sociale, SFS*)

El término empresa social es utilizado en Bélgica con un doble significado. Por un lado, se utiliza para designar a todas o algunas de las iniciativas promovidas por las cooperativas o asociaciones dirigidas a la integración ocupacional de las personas excluidas del mercado de trabajo (Defourny y Nyssesn, 2001). Durante los años ochenta del siglo XX se crearon una serie de pequeñas empresas bajo la forma legal de asociación no lucrativa para ofrecer a aquellas personas que habían abandonado el sistema educativo tradicional una oportunidad de trabajo a la vez que recibían formación a través de la supervisión de monitores especializados. Estas empresas fueron reconocidas legalmente en 1987 como “*Empresas para la Formación Ocupacional*” (EAP, *Entreprises d’Apprentissage Professionnel*). También se llevaron a cabo iniciativas para ayudar a las personas menos cualificadas o con discapacidad física o mental a encontrar un empleo duradero. Así en 1999 había en Bélgica más de 170 talleres protegidos o “*Empresas de Trabajo Adaptado*” que ofrecían trabajo pagado estable a personas discapacitadas. Los empleados participaban en la producción de bienes y servicios vendidos en el mercado, lo que aseguraba un grado relativamente alto de auto financiación para estas empresas privadas (como media el 60%) que tomaron la forma legal de asociaciones no lucrativas y recibieron subsidios públicos bajo reglas estrictas, destinados a financiar la supervisión de las personas discapacitadas y a compensar su baja productividad, (Defourny y Nyssesn, 2001).

El otro significado del término empresa social en Bélgica es el que se utiliza para remarcar el enfoque empresarial tomado por un creciente número de organizaciones de la economía social, particularmente por muchas asociaciones que desarrollan actividades comerciales como es el caso de las *Associations sans but Lucratifs (ASBLs)*, surgidas en los años noventa. Estas asociaciones podían realizar solo una actividad comercial limitada y disfrutaban de subvenciones del gobierno. La tendencia empresarial de las asociaciones se refleja en la aprobación por parte del Parlamento de una ley por la que se crea una nueva forma corporativa llamada ***Société à Finalité Sociale (SFS)*** (“Empresas con finalidad social”) con el propósito de proporcionar un formato empresarial para las empresas sociales que permita una mayor actividad comercial que las ASBL¹⁴⁸. Esta legislación fue introducida por la reforma del Código Mercantil de 1995, (Ley de 13 de abril de 1995).

Se trata de un estatus legal transversal que puede ser obtenido por cualquier compañía comercial si se adhiere a ciertas obligaciones estatutarias. Bajo la Ley, las empresas de propósito social no pueden “dedicarse al enriquecimiento de sus miembros”, mientras que estos “buscan un beneficio limitado o ningún beneficio”y “no buscan como principal objetivo de la empresa procurar a los miembros ningún beneficio indirecto”. Es decir, de acuerdo con la ley cualquier compañía comercial—incluyendo las cooperativas— puede adoptar la condición de compañía con finalidad social si el compromiso no es perseguir metas lucrativas en favor de sus accionistas (aunque se admite una distribución limitada de beneficios) y cumplen con un número de requerimientos establecidos. El objetivo de dicha ley es reconocer el estatus de empresario social que lleva a cabo actividades comerciales con objetivos sociales. (Caffagi y Iamiceli, 2008; Bagnoli y Toccafondi, 2011).

El propósito social no se define en la ley pero tiene que ser establecido de forma precisa en los estatutos de la empresa, que deben estipular que los miembros buscan poca o ninguna rentabilidad de su inversión. Además, los estatutos deben definir una política de distribución de beneficios de acuerdo con

¹⁴⁸ Este estatus legal fue revisado en 2007.

los propósitos internos y externos de la empresa. De ese modo, los beneficios y reservas son empleados de acuerdo con tal finalidad así como los activos de la compañía en caso de liquidación. El pago de dividendos a los accionistas puede realizarse por debajo de un tope representado por una tasa de interés fija establecida por Real Decreto sobre la base de una consulta con el Consejo Nacional de Cooperativas. En caso de disolución cualquier activo que permanezca después de pagar los pasivos y los retornos del capital de los inversores debe ser reinvertido de acuerdo con el objetivo social de la empresa, es decir, en otra SFS o en una ABSL¹⁴⁹.

No hay ninguna disposición especial que defina la estructura de gobernanza de las compañías con finalidad social, por lo que se aplicará la legislación de las empresas ordinarias dependiendo de la forma legal específica. Así, si la forma legal es una cooperativa entonces tendrá una gobernanza basada en principios democráticos. No obstante estas compañías deben cumplir dos requerimientos relacionados con la gobernanza: (i) los trabajadores contratados por más de un año tienen derecho legal a convertirse en miembros y este derecho expira en caso de finalización del contrato de empleo¹⁵⁰ y, (ii) aunque la correlación entre el poder de toma de decisión y la participación financiera en el capital no se deroga, se impone un límite tal que nadie puede participar en la Asamblea General con más del 10% de la cantidad de votos vinculados a las acciones representadas (disminuyendo este porcentaje al 5% si los trabajadores son accionistas de la compañía). El voto limitado es legalmente obligatorio, pudiendo incluso los artículos de la asociación estipular una restricción más estricta estableciendo la regla de “un miembro, un voto”.

Los estados financieros de las SFS son regulados por la Ley de Sociedades en contabilidad y cuentas anuales (L. 17/07/1975), por el Código de la Empresa

¹⁴⁹ Doeringer, 2010; Galera y Borzaga, 2009; Cafaggi y Iamiceli, 2008; Bagnoli y Toccafondi, 2011.

¹⁵⁰ La SFS se convierte así en la única estructura empresarial que apoya la participación de los empleados como un derecho legal. Sin embargo, debe hacerse un ligero matiz, ya que esta previsión no se aplica a empleados que no son legalmente competentes, como por ejemplo personas con discapacidades mentales ocupadas en empleo protegido. (Coates y Opstal, 2009).

(Ley 05/07/1999) y por el Real Decreto de 12/09/1983 siendo los documentos requeridos el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el informe de cuentas, el estado de cambios en el patrimonio neto (no obligatorio para pequeñas empresas) y el informe anual (no obligatorio para pequeñas empresas). El informe anual contiene un informe social obligatorio llamado *Rapport spécial* sin prescripciones sobre su contenido y estructura. Su finalidad es demostrar: (i) que la forma en la que se han llevado a cabo las actividades de la empresa ha contribuido al cumplimiento del propósito social establecido y (ii) la coherencia de los objetivos con la inversión, es decir, que los costes operativos y los gastos de personal se han utilizado para la realización de dicho propósito. Aunque el *Rapport spécial* tiene una relevante capacidad potencial de información, en términos de efectividad social y legitimidad institucional la falta de criterios claros y específicos en relación a su estructura y contenido limitan dicha capacidad. Además, este informe no es controlado ni supervisado por ningún organismo oficial (Bagnoli y Toccafondi, 2011).

Las SFSs pueden llevar a cabo cualquier actividad económica que produzca bienes y/o servicios siempre que el motivo subyacente sea promover el propósito social más que el enriquecimiento de sus miembros, aunque el ámbito más reconocido de actividad de las empresas sociales en Bélgica es el de la integración laboral —ámbito que reúne a aquellas organizaciones cuyo objetivo principal es ayudar a las personas excluidas del mercado de trabajo, reintegrándolas a través de la actividad productiva—. Sin embargo, otra área importante de desarrollo de la empresa social han sido los llamados “servicios de proximidad” como vivienda social, regeneración de áreas deprimidas, ayuda doméstica y cuidado de niños (Defourny y Nyssens, 2008).

Este estatus legal ha tenido un éxito limitado ya que sólo ha sido adoptado por unas pocas empresas sociales: unas 400 entre 1996 y 2006, 457 en 2008 y 737 en 2013 (de las que 555 eran cooperativas, es decir, un 75%) (Coates y Opstal, 2009; Van Der Velden et al., 2014a). Muchas de las empresas sociales que utilizan la marca SFS tienen la forma legal de cooperativa, ya que esta forma legal

presenta ciertas ventajas sobre otras formas legales como su flexibilidad para incluir nuevos socios o requerimientos mínimos de capital más bajos (Coates y Opstal, 2009). La mayoría de las SFSs se encuentran en la región de Walloon debido a que en esta región existe la obligación para las empresas de integración laboral de obtener el estatus de SFS antes de ser elegible para el correspondiente subsidio¹⁵¹. Sin embargo, en Flandes al no ser obligatorio solo el 17% de las empresas de integración laboral tienen el estatus SFS.

El limitado éxito podría deberse al considerable número de requisitos que conlleva para una empresa adoptar dicho estatus, además de los asociados con la forma legal de la empresa tradicional y la ausencia de beneficios fiscales específicos similares a los existentes para las organizaciones sin fines de lucro¹⁵². La forma legal de asociación no lucrativa (ABSL) es una forma legal flexible que permite desarrollar actividades industriales o comerciales siempre que esta actividad sea de importancia secundaria y subordinada al propósito principal de la asociación, el cual debe ser de naturaleza no lucrativa. Aunque esta forma organizativa no fue diseñada inicialmente para actividades comerciales¹⁵³, la doctrina legal y la jurisprudencia han modificado gradualmente la interpretación legal de su estatus con la finalidad de permitir emprendimiento social.

¹⁵¹ Decreto del consejo de la región de Walloon de 18 de diciembre de 2003.

¹⁵² En febrero de 2007 se aceptó una propuesta de reforma del marco de las SFSs por el gobierno federal, que hacía referencia principalmente a la remuneración de los miembros, la participación de los trabajadores en la estructura de gobierno, el informe social y control judicial. Esta reforma iba dirigida a reducir la carga de algunos requerimientos, probablemente con la finalidad de fomentar el uso de la forma SFS. Sin embargo, el Consejo de Estado rechazó esta propuesta, y un nuevo intento se llevó a cabo en 2008 por el Gabinete del Ministerio de integración social. (Coates y Opstal, 2009).

¹⁵³ El artículo 1 de la Ley de Asociaciones y Fundaciones, estipula que una asociación (no lucrativa) es una organización que “no realiza industria o comercio y no distribuye beneficios materiales a sus miembros”. (Ley de 27 de Junio sobre asociaciones (no lucrativas), asociaciones internacionales no lucrativas y fundaciones, BS 1 de julio 1921, modificada por las Ley 2 de mayo de 2002, 16 de enero de 2003, 9 de julio de 2004 y 23 de marzo de 2007.) Citado en Coates y Opstal, 2009.

El estatus SFS es considerado como un puente entre las asociaciones y las empresas ordinarias, combinando ventajas de poder llevar a cabo actividades comerciales sin perjuicio de las metas sociales. Sin embargo, distintos grupos y organismos interesados piensan que se tienen que resolver muchos inconvenientes prácticos antes de que la SFS se convierta en una alternativa atractiva para la mayor parte de las empresas sociales en Bélgica, (Coates y Opstal, 2009).

Luxemburgo (*Société d'Impact Sociétal, SIS*)

El término empresa social es raramente utilizado en Luxemburgo no existiendo, por tanto, una forma legal específicamente diseñada para ella. Sin embargo, el borrador de la **Ley de Economía Social y Solidaria** contempla la introducción de un tipo de compañía llamada "**Société d'Impact Sociétal, SIS**", con la que se pretende conseguir que las organizaciones de la economía social refuercen su dimensión empresarial y reduzcan su dependencia de los fondos estatales (Andruszkiewicz y Lavillunière, 2014).

Actualmente, la forma legal más común utilizada por aquellas organizaciones ,que de forma amplia cumplen con los criterios indicados en la definición operativa de empresa social de la UE, es la asociación conocida en Luxemburgo como *Association sans but lucratif (Asbl)*¹⁵⁴. Las asociaciones pueden, en principio, llevar a cabo actividades comerciales en la forma de servicios, producción y distribución de bienes, pero solo con un carácter accesorio y en la medida en que tales actividades sean llevadas a cabo dentro del marco del propósito social y no procuren ganancias materiales a sus miembros. La falta de definición del término "accesorio" puede conducir a incertidumbre sobre qué cantidad de actividad comercial puede ser llevada a cabo. Por otro lado, las compañías comerciales (incluidas las cooperativas) no están bajo la Ley de Luxemburgo diseñada para aspectos de interés público de las empresas sociales.

¹⁵⁴ Figura legal que existe también en Bélgica.

Por tanto, en el contexto actual, ni las estructuras no lucrativas ni las comerciales pueden satisfacer plenamente las necesidades específicas de la empresa social. En este sentido, las “*Société d’Impact Sociétal, SIS*” deberían permitir la combinación de objetivo social y obtención de retorno financiero, es decir, deberían llenar la brecha existente entre empresas las tradicionales lucrativas y asociaciones (Andruszkiewicz y Lavillunière, 2014).

El proyecto de Ley para el establecimiento de las SIS, aprobado el 8 junio de 2015¹⁵⁵, señala textualmente que *“El objetivo del proyecto de ley es permitir a las empresas de Luxemburgo que persiguen un objetivo social disponer de un marco jurídico adecuado que valore y que ponga de relieve sus características, fomentando al mismo tiempo el despliegue de sus actividades económicas. Este proyecto de ley establece un marco jurídico propicio para el desarrollo de negocios que trascienden la división clásica entre el sector comercial con fines de lucro y el sector asociación sin ánimo de lucro”*.

Las SIS tendrán la condición jurídica de una de las empresas comerciales establecidas en la Ley de Luxemburgo de 10 de agosto 1915 y se concederá una "etiqueta" específica si cumple con los criterios de elegibilidad predefinidos. Es decir, cualquier solicitud de la condición de empresa de impacto social SIS se presentará al Ministerio de Economía Social, de conformidad con el cumplimiento de las obligaciones establecidas.

El artículo 3 establece que cualquier sociedad de responsabilidad limitada, sociedad en comandita por acciones, sociedad cooperativa o empresa europea que reúna las condiciones establecidas en el artículo 1 podrá adquirir la condición de empresa de impacto social en la medida en que cumplan con los siguientes requisitos:

- Definir con precisión el objetivo social perseguido.

¹⁵⁵ Disponible en , http://www.mte.public.lu/actualites/articles/2015/06/Projet-de-loi-sur-l_economie-sociale-et-solidaire-.pdf

- Adoptar las medidas para la realización de este objetivo social de una manera empresarial y socialmente responsable.
- Proporcionar indicadores de rendimiento para comprobar el logro eficaz y fiable de los objetivos sociales.

Además, debe cumplirse el criterio de beneficio limitado y bloqueo de activos. En el artículo 4 se señala que el capital social de una empresa de impacto social se compone de “acciones de impacto” y de “acciones de rendimiento”. Los titulares de las “acciones de impacto” no se benefician de las utilidades generadas por la empresa mientras que los titulares de las “acciones de rendimiento” tienen derecho a recibir beneficios generados por la empresa, siempre y cuando se hayan logrado los objetivos sociales. Es decir, la distribución de beneficios a los inversores privados permanece estrictamente controlada y sujeta a la previa consecución de objetivos sociales. El capital social de la empresa tiene que estar compuesto como mínimo por un 50% de “acciones de impacto”.

En cuanto al bloqueo de activos, sea cual sea el método de liquidación, los activos o fondos restantes se asignarán a:

- donaciones a favor de otra empresa de impacto social que persiga la misma o similar finalidad a la de la empresa en liquidación.
- una fundación luxemburguesa o una asociación sin ánimo de lucro reconocida como de utilidad pública.
- una entidad de derecho privado cuya sede se encuentre fuera del territorio de Luxemburgo que persiga la misma o similar finalidad a la de la empresa en liquidación.

Malta (“*Social Purpose Company*”)

El Gobierno de Malta está actualmente trabajando en una **Ley de Empresa Social** que, si es aprobada, creará una nueva forma legal, “**Social Purpose Company**”¹⁵⁶.

En 2010 el Ministerio de Finanzas, Economía e Inversión llevó a cabo un estudio titulado “*Proyecto Empresa Social*” en el que se establecía una definición de trabajo de empresa social¹⁵⁷:

*“Una empresa social es una empresa con objetivos sociales prioritarios cuyos excedentes son principalmente reinvertidos para ese propósito en la empresa o en la comunidad, más que ser conducidos por la necesidad de maximizar beneficios para los accionistas o propietarios”*¹⁵⁸

*“Una empresa social no se define por su estatus legal sino por su naturaleza: su propósito social, el camino en el que su misión social es integrada en el negocio, su estructura y gobernanza y el camino en el que utiliza los beneficios que genera a través de sus actividades comerciales”*¹⁵⁹.

Siguiendo los resultados de ese estudio, el Gobierno propuso un Libro Blanco para la consulta con el objetivo de introducir una *Ley de Empresa Social* junto con el establecimiento de unos criterios que permitan obtener la calificación para una nueva forma legal, “*Social Purpose Company*”, de forma que las empresas registradas bajo esa nueva forma legal serán reconocidas como empresas sociales. Se considera que las compañías de responsabilidad limitada son las más adecuadas para aquellas empresas sociales con un gran volumen de negocio. (Micallef et al, 2012)

¹⁵⁶ Término similar al utilizado en Bélgica, “*Société à Finalité Sociale*”

¹⁵⁷ Russell et al., 2014, pp. 1.

¹⁵⁸ Esta parte de la definición es muy similar a la definición oficial del DTI en Reino Unido, (ver capítulo 2)

¹⁵⁹ Esta parte de la definición es muy similar a la de Social Enterprise Coalition, (ver capítulo 2).

Los criterios propuestos para obtener la calificación de empresa con propósito social incluyen:

- i. Una clara descripción de la misión social en los estatutos de la organización.
- ii. Un informe especial anual que describa como se han logrado los objetivos sociales (anexo al informe anual sobre el estado de cuentas de la empresa).
- iii. Una proporción significativa del ingreso debe proceder de sus operaciones comerciales (aproximadamente el 75%) y las donaciones no deben constituir una proporción sustancial de los ingresos (no más del 30%).
- iv. Distribución muy limitada o no distribución de beneficios a los miembros.
- v. Los estatutos deben describir un procedimiento por el cual los trabajadores se conviertan en miembros.
- vi. Los estatutos deben describir las estructuras democráticas adoptadas por la organización.
- vii. En el caso de liquidación el excedente debe ser distribuido a objetivos similares a los de la empresa social.

El propósito social y la naturaleza no lucrativa de estas organizaciones significan que deben tener requerimientos particulares para su desarrollo dentro de un entorno comercial.

Las cuatro legislaciones que se acaban de analizar (**Reino Unido, Bélgica, Luxemburgo y Malta**) introducen una nueva forma legal que adquieren aquellas entidades calificadas como empresas sociales en función del cumplimiento de determinados criterios establecidos en la ley. Los criterios básicos que, en las cuatro legislaciones permiten la calificación de empresa social y la adquisición, por tanto, de la correspondiente forma jurídica, -(*“Compañía de Interés Comunitario”* en Reino Unido, *“Sociedad de Finalidad Social”* en Bélgica, *“Sociedad de Impacto Social”* en Luxemburgo, y *“Social Purpose Company”* en Malta)-, son:

- un propósito social explícito y evidenciado.
- una distribución limitada de beneficios, topes a los dividendos y bloqueo de activos.

En relación a la gobernanza, en Reino Unido y Bélgica se aplica la legislación correspondiente a la forma legal de la entidad. Sin embargo, en Reino Unido la mayoría de CICs son Sociedades de Responsabilidad Limitada y en estas sociedades se aplica la regla de “un miembro, un voto”. En Bélgica, la mayoría de SFSs son cooperativas por lo que rige la gobernanza democrática, además, en aquellos casos en los que no se deroga la correlación entre el derecho de voto y participación en el capital, la legislación belga establece límites al derecho de voto e incluso los estatutos de la empresa pueden establecer la regla de “un miembro, un voto”. En Malta, se requiere la adopción de una estructura democrática. Solo en el caso de Reino Unido, la legislación obliga a tener en cuenta e implicar a los grupos de interés en las actividades de la empresa.

En relación a los ingresos comerciales, únicamente en el caso de Malta se especifica que el 75% de los ingresos de las empresas sociales deben obtenerse de la actividad de mercado.

Dentro del grupo de países con legislación general de empresa social hay algunos que presentan una legislación muy centrada en un tipo determinado de empresas sociales: las empresas sociales de integración laboral (WISEs). Este es el caso de Finlandia, Lituania y Eslovaquia que se analiza a continuación.

Finlandia

El pleno empleo fue una característica general del mercado de trabajo finlandés desde los años cincuenta, ayudado por la emigración a Suecia y a otros países más industrializados, hasta principios de los años setenta. Además, desde los años sesenta hasta principios de los noventa, las cuestiones relacionadas con

la integración laboral y la creación de empleo estable para personas discapacitadas fueron principalmente abordadas por el sector público mediante el establecimiento de centros de trabajo y talleres protegidos. El 20% de desempleo alcanzado a principios de los noventa y la conversión de una buena parte de ese desempleo en desempleo de larga duración a finales de los noventa, resultaron en un rápido desarrollo de iniciativas privadas locales dirigidas a la creación de empleo (Defourny y Nyssens, 2008; Pättiniemi, 2001). Un ejemplo de esas iniciativas privadas fueron los *“Talleres protegidos para personas discapacitadas”*. Estos talleres, organizados por las asociaciones de discapacitados, trataban de integrar a personas con discapacidad física o mental en el mercado laboral o lograr una rehabilitación a través del trabajo. Sin embargo, varias de estas asociaciones tuvieron que transformarse en cooperativas o en otro tipo de empresas en el campo de la integración laboral a raíz del cambio producido en las regulaciones de las ayudas proporcionadas por el Estado para rehabilitación, que restringieron el tiempo en el que se podía recibir dicha ayuda (Pättiniemi, 2001).

Otro ejemplo de esas iniciativas privadas locales fueron los *“Talleres sociales para jóvenes desempleados”* que aumentaron de 60 a 350 durante la segunda mitad de los años noventa, algunos de los cuales estaban organizados también por asociaciones. Estos talleres proporcionaban experiencia laboral durante medio año en áreas como artes y artesanía, reparación de coches y motos y carpintería. También estaban las *“Asociaciones Locales para Desempleados”* derivadas de la necesidad de información, conexiones sociales y educación adicional de los desempleados. Con la ayuda de estas asociaciones de desempleados se formaron a lo largo de los años 1993 a 1996 muchas cooperativas de trabajo con el objetivo explícito de promocionar el bienestar económico y social de sus miembros ofreciéndoles oportunidades de empleo. Muchas de esas cooperativas organizaban también oportunidades de formación para sus miembros, estableciendo a veces en sus estatutos que los excedentes de ingresos deberían ser utilizados para su formación y educación (Pättiniemi, 2001).

El reconocimiento de todas esas iniciativas privadas de reintegración laboral de personas discapacitadas y desempleados de larga duración llevó a la aprobación en el año 2003 de la **Ley finlandesa de empresa social, (1351/2003)** que entró en vigor a finales de 2004. Esta ley establece que una empresa social, cualquiera que sea su estatus legal, debe cumplir una serie de requisitos:

1. Es una empresa creada para el empleo de personas con discapacidad y desempleados de larga duración¹⁶⁰. La ley considera que, las personas con discapacidad son aquellas personas cuyo potencial para obtener o retener un trabajo adecuado o avanzar en el mismo ha disminuido significativamente debido a una lesión, enfermedad o discapacidad diagnosticada. Mientras que los desempleados de larga duración son aquellas personas que antes de comenzar su relación laboral con la empresa eran desempleados de acuerdo con la Ley de Servicios de Empleo Público o la Ley de Seguridad de Desempleo. Además, los estatutos de las empresas deben mencionar explícitamente el objetivo de emplear a personas discapacitadas y desempleados de larga duración que deben representar al menos el 30% del total de la fuerza de trabajo de la empresa social. Toda empresa social en el Registro debe emplear al menos a una persona discapacitada.

Las empresas sociales tienen que estar inscritas en el Registro de empresas sociales mantenido por el Ministerio de Trabajo y ninguna empresa que no esté registrada puede utilizar las palabras “empresa social” en su publicidad o en su nombre.

¹⁶⁰ El artículo 1 de la Ley de empresa social identifica dos categorías de personas desfavorecidas a ser consideradas: personas discapacitadas y desempleados de larga duración. (Bagnoli y Toccafondi, 2011).

2. Es una empresa que debe operar como una empresa ordinaria produciendo bienes y servicios bajo principios comerciales. La connotación social viene dada por la función de proporcionar oportunidades de empleo, particularmente a discapacitados y desempleados de larga duración.
3. Las empresas sociales deben pagar a todos sus empleados, con independencia de su productividad, el salario de una persona sin discapacidad de acuerdo con los convenios generales vigentes, y si tales convenios no existen, el sueldo habitual y razonable de acuerdo con el trabajo realizado o productividad del trabajador (Act on Social Enterprise No.1351/2003).

A diferencia de otras legislaciones sobre empresas sociales, la ley finlandesa no impone ninguna disposición específica sobre la distribución de beneficios y activos. Representa el único modelo de empresa social en el que se pueden distribuir beneficios sin limitación, entendiéndose que se aplicarán las reglas ordinarias dependiendo de la forma legal de la empresa social. Tampoco la ley establece la adopción de mecanismos de toma de decisión participativos que aseguren la participación de los miembros, propietarios, empleados u otros grupos de interés (Bagnoli y Toccafondi , 2011).

En relación con la cuestión de rendición de cuentas, las empresas sociales finlandesas están sujetas a reglas específicas debido a su relación con el Ministerio de Trabajo estando consecuentemente sujetas a controles en relación a sus prácticas empresariales y, más en particular, con el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y de seguridad. Además, surgen obligaciones de información más restrictivas cuando las empresas sociales se aplican para o reciben subsidios públicos. La ley nº. 1336/1997 y el Decreto nº. 1339/1997 regulan el estado financiero de las empresas sociales y requieren los siguientes documentos: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, memoria de cuentas, estado del *cash flow* e informe anual. No hay un informe social obligatorio (Cafaggi y Iamiceli, 2008).

En relación a las subvenciones y ayudas públicas al empleo destinadas a los desempleados de larga duración y discapacitados, las empresas sociales registradas son elegibles por procedimientos más sencillos que las empresas convencionales. Además, pueden obtener las ayudas para tres años en una única solicitud mientras que las empresas convencionales tienen que solicitarlas cada seis meses o anualmente. Las cantidades concedidas a las empresas sociales están en niveles máximos mientras que otras empresas no siempre tienen los apoyos a sus empleados en esos niveles. Asimismo, el periodo de tres años de ayuda para personas discapacitadas puede ser renovado las veces que sea necesario hasta que la persona en cuestión alcance la capacidad de ser empleada en el mercado de trabajo. Por el contrario, los apoyos para desempleados de larga duración no pueden ser renovados (Pättiniemi, 2008).

Muy pocas organizaciones se han registrado como empresas sociales bajo la Ley finlandesa. En 2006, sólo 69 empresas habían sido incluidas en el registro, 59 de ellas eran compañías limitadas o de otro tipo —de las que algunas eran propiedad de asociaciones de bienestar o fundaciones—, mientras que las 10 restantes eran organizaciones de la economía social (cooperativas, asociaciones y fundaciones). En junio de 2008 había 170 empresas sociales registradas, siendo muchas de ellas microempresas que empleaban a 2 o 3 personas (Pättiniemi, 2008). Según Russell et al., 2014 el número de empresas sociales registradas fue de 154 en 2009.

El informe de evaluación de la *Ley de Empresa Social* finlandesa (1351/2003), realizado en 2006 por el ministro de trabajo, concluyó que *“la importancia económica y efectos de las empresas sociales es mínima; su capacidad de empleo es limitada y los apoyos otorgados a estas empresas no constituyen una amenaza para la competencia”* (Defourny y Nyssens, 2008). En este sentido, se recomendaba que, con el objetivo de aumentar la capacidad de las empresas sociales para emplear a personas discapacitadas y desempleados de larga duración, el Parlamento y el Gobierno deberían permitir reducciones en el impuesto sobre el valor añadido a las empresas sociales, financiar un sistema eficiente de promoción de las empresas sociales, utilizar el criterio social en la

contratación pública... El Parlamento Finlandés estuvo de acuerdo con el Ministerio de Trabajo e incluso hizo algunas propuestas nuevas para un desarrollo adicional de la ley. Sin embargo, las enmiendas (409/2007) incluyeron sólo pequeñas mejoras en los subsidios para el empleo de grupos objetivo (Pättiniemi, 2008). Por otro lado, también se llevó al Parlamento en el año 2007 una primera discusión sobre legislación específica para empresas sociales que proporcionan servicios sociales y de atención sanitaria, despertando un interés creciente entre los académicos el asunto de las empresas que combinan dimensión social y económica, (Defourny y Nyssesn, 2008), hasta el punto que, en la actualidad, parece existir un consenso general entre académicos y políticos de lo que ampliamente constituye una empresa social.

Dicho consenso está basado en la definición dada por el grupo de trabajo que formó el Ministerio de Empleo y Economía finlandés en 2010 con el objetivo de evaluar el “modelo de negocio de empresa social” y la forma en la que dicho modelo podía ser aplicado en Finlandia (Russell et al., 2014). El grupo de trabajo desarrolló una definición de empresa social que identifica la generación de bienestar social como el objetivo general de estas empresas. Es decir, el propósito de la actividad de la empresa social es resolver problemas sociales y satisfacer objetivos sociales. Asimismo, las empresas sociales utilizan el 50% de los beneficios en lograr sus objetivos y misión y en desarrollar sus servicios.

Uno de los resultados más importantes de este trabajo fue lanzar la *Finnish Social Enterprise Mark* en diciembre de 2011 —que se hizo operativa en enero de 2012—, administrada y garantizada por la *Association for the Finnish Work*. Los criterios principales que deben cumplir las organizaciones para obtener esa marca son:

- i. El objetivo principal de la empresa social es promocionar el bienestar social.
- ii. Distribución limitada de beneficios. Las empresas sociales deben utilizar la mayor parte de sus beneficios para el bienestar de la sociedad a través del desarrollo de sus propias operaciones o dando una parte de dichos beneficios a organizaciones benéficas de acuerdo con su idea de negocio.

- iii. Transparencia. Las empresas sociales deben registrar sus objetivos sociales y los requisitos relacionados con la distribución limitada de beneficios en las reglas, leyes o acuerdos de la compañía.

Además de los criterios principales anteriores, una empresa social debe cumplir con uno o más de los siguientes criterios:

- Medir su impacto social.
- Proteger la misión social con acuerdos de la organización.
- Tener un enfoque orientado al cliente en el desarrollo del negocio y una estrecha relación con las comunidades locales.
- Poner un énfasis especial en la promoción del bienestar de los empleados y en el compromiso con el personal.
- Dar al personal empleado voz en sus condiciones de trabajo y en el proceso de toma de decisiones dentro de la compañía.
- Prestar especial atención a aquellos que pertenezcan a grupos vulnerables.
- Minimizar los peligros de salud y medioambiente causados por el desarrollo de la actividad.
- Promocionar el desarrollo sostenible medioambientalmente.
- Emplear a personas en situación de debilidad en el mercado de trabajo.
- Desarrollar la economía local y comunitaria.

La obtención de la “Marca Empresa Social” es voluntaria, y a finales del año 2013, 43 empresas sociales finlandesas habían sido certificadas. En relación a la necesidad o significatividad de la existencia de una “marca de empresa social”, existen opiniones diferentes.

Finalmente cabe señalar que, aunque no aparece de forma explícita en los criterios establecidos para las empresas sociales, en Finlandia las empresas sociales son entendidas como actores empresariales, es decir, el modelo finlandés está muy orientado a los negocios y excluye a todas las formas de empresa social que no comercian o mezclan trabajo voluntario en sus actividades (Russell et al., 2014).

Lituania

El concepto de empresa social se interpreta en el ámbito político en un sentido estrecho refiriéndose a empresas sociales de integración laboral, interpretación que se refleja en la **Ley de Empresas Sociales** aprobada en el año 2004¹⁶¹.

De acuerdo con la Ley una empresa social es¹⁶² *“cualquier clase de empresa que se establece para crear empleo para personas severamente desfavorecidas en el mercado de trabajo”*. Tal y como prevé en su artículo 2, *“el objetivo de la empresa social será el empleo de personas que pertenecen a los grupos objetivo indicados en esta Ley y que han perdido su capacidad personal y profesional para trabajar, son económicamente inactivos y no pueden competir en el mercado de trabajo bajo iguales condiciones, promover el retorno de esas personas al mercado de trabajo, su integración social así como reducir la exclusión social”*. Los grupos objetivo identificados por la ley en el artículo 4 son: los discapacitados, las personas en edad de prejubilación, los desempleados de larga duración, las personas que salen de instituciones penitenciarias, las familias monoparentales con hijos menores a su cargo que han perdido la capacidad profesional para el trabajo, son económicamente inactivos o no pueden competir en el mercado de trabajo en condiciones de igualdad. La Ley distingue dos tipos de empresas sociales:

¹⁶¹Lituania fue uno de los nuevos estados miembros de la UE en adoptar una ley de empresa social. Esta ley fue modificada en el año 2011

¹⁶²Gausas et al., 2014, pp. 1; Travaglini et al., 2010.

- “Empresas sociales” con un número de empleados que pertenecen al menos a uno de los siguientes grupos objetivos: discapacitados, desempleados de larga duración, personas a las que les falta menos de cinco años para jubilarse, padres solteros, ex presidiarios, adictos a las drogas tras la rehabilitación. Estos empleados deben representar al menos el 40% del número medio de personas empleadas anualmente y el número de empleados que pertenecen a los grupos objetivo no puede ser inferior a cuatro.
- “Empresas sociales de discapacitados”: los empleados que pertenecen al grupo objetivo de discapacitados representan como mínimo el 50% de la media de empleados anuales.

Ambos tipos de empresas sociales tienen que cumplir los siguientes requisitos:

- i. En los documentos fundacionales de la compañía, la misión y visión tienen que señalar explícitamente que su objetivo operativo es el empleo de personas que pertenecen a los grupos objetivos, el desarrollo de sus habilidades laborales (técnicas) y sociales así como su integración social.
- ii. Las empresas no pueden llevar a cabo las actividades incluidas en la lista de actividades no apoyadas en empresas sociales¹⁶³ —tal y como aprueba el Gobierno o una institución autorizada para ello— o el ingreso recibido de tales actividades en el periodo fiscal no contabiliza más del 20% del total de ingresos recibidos por esta persona jurídica.

La ley no prevé ningún criterio adicional sobre regulaciones para reinvertir beneficios, remuneraciones justas a los empleados o implicación de grupos de

¹⁶³ Entre las que se incluyen: productos del tabaco, refinados del petróleo, intermediación financiera, actividades de seguridad e investigación...

interés o miembros de los grupos objetivos en la gobernanza de la empresa social.

El estatus de empresa social en Lituania puede ser obtenido, por tanto, por cualquier entidad de cualquier forma legal (excepto Estado y autoridades locales, sindicatos, comunidades religiosas y asociaciones) que cumpla las condiciones previstas en la ley y señaladas anteriormente. En la actualidad, las empresas sociales utilizan la forma legal de compañía privada de responsabilidad limitada y el número de empresas sociales legalmente reconocidas en junio de 2014 era de 133 (Gausas et al., 2014).

A pesar de la existencia de la ley, que identifica la empresa social únicamente con empresas de integración laboral, los representantes del sector social interpretan el concepto de forma más amplia refiriéndose al concepto de “emprendimiento social”. Esto ha llevado a que, desde mediados de 2013, se haya puesto en marcha un proceso de discusión sobre una definición más amplia de la empresa social en la que participan el Ministerio de Economía, el Ministerio de Seguridad Social y Trabajo, el Ministerio de Agricultura, el Consejo Británico en Lituania y otros grupos de interés.

Eslovaquia

Eslovaquia es otro país de la Unión Europea en el que el concepto de empresa social está todavía en una etapa muy incipiente asociándose, normalmente, a las empresas de integración laboral debido a la ley existente.

Desde el año 2008 el país cuenta con una **legislación de empresa social**, introducida por una enmienda a la **Ley no.5/2004 de Servicios de Empleo**. En dicha legislación las empresas sociales se definen como personas legales o físicas que¹⁶⁴:

¹⁶⁴ Andruszkiewicz et al., 2014a.

- i. Emplean a personas desfavorecidas representando al menos un 30% de la plantilla.
- ii. Apoyan a los empleados desfavorecidos para que encuentren trabajo en el mercado laboral ordinario.
- iii. Reinvierten al menos el 30% de los recursos financieros (obtenidos de sus propias actividades y tras cubrir los costes asociados a dichas actividades) en la creación de nuevos empleos o en la mejora de las condiciones laborales.
- iv. Están inscritas en el Registro de empresas sociales.

La legislación limita el concepto de empresa social a sólo un tipo de organizaciones cuyo principal propósito es preparar a personas desfavorecidas para entrar en el mercado de trabajo. No aparecen requisitos que hagan referencia al carácter participativo o a la implicación de grupos de interés ni a una estructura de gobierno basada en una gestión democrática.

Finlandia, Lituania y Eslovaquia tienen una legislación de empresa social muy restringida al ámbito de las empresas sociales de integración laboral, siendo, por tanto, el propósito social de estas empresas la integración laboral y social de grupos desfavorecidos a través de la realización de actividades productivas de forma regular y continuada. Excepto en el caso de Eslovaquia, en el que uno de los requisitos es la reinversión de al menos el 30% de los beneficios, ni en Finlandia ni en Lituania se establecen límites a la distribución de beneficios. Ninguna de las tres legislaciones requiere gobernanza democrática o inclusión de grupos de interés en el proceso de toma de decisiones.

La legislación de empresa social en Italia y Eslovenia —que se analiza a continuación— es más amplia que en los tres casos anteriores, contemplando un ámbito mayor que el de las empresas sociales de integración laboral.

Italia

A pesar del importante desarrollo de las cooperativas sociales en Italia, que analizaremos más adelante, otras organizaciones del Tercer Sector italiano desarrollaron también actividades de emprendimiento social tales como fundaciones y asociaciones. Algunas de estas organizaciones comenzaron a llevar a cabo actividades productivas generando una progresiva expansión de la provisión de servicios sociales en el área no lucrativa, a pesar de que las cooperativas sociales eran las únicas organizaciones reconocidas por ley para proporcionar este tipo de servicios. Las asociaciones y fundaciones estaban restringidas por ley en el rango de actividades que podían realizar y, a algunas de ellas, no se les permitían transformarse en cooperativas. Ante la evidente necesidad de una nueva y más amplia definición de todas aquellas organizaciones productivas no lucrativas, en 2005 se adopta una ley más amplia sobre empresas sociales, la **Ley nº 118/2005**, la cual —tras una larga discusión entre expertos en empresa social, el Forum de Organizaciones del Tercer Sector y el gobierno—, se plasmó en el **Decreto Legislativo nº 155/2006**. En enero de 2008 fueron aprobados cuatro decretos más que identificaban requerimientos específicos que las organizaciones tenían que cumplir para ser calificadas como empresas sociales. Aunque los tres primeros de esos decretos fueron promulgados inmediatamente después de su aprobación en 2008, el cuarto no se hizo efectivo hasta dos años más tarde.

Esta **Ley de Empresa Social** no es ni una nueva forma legal, como es el caso de las CICs en Reino Unido o de las SFSs en Bélgica, ni un nuevo tipo de organización, sino una categoría legal en la que cualquier organización elegible puede ser incluida sin tener en cuenta su estructura de propiedad y organizativa. Esta ley permite que varios tipos de organizaciones puedan obtener el calificativo de empresa social: desde cooperativas tradicionales (de empleo, producción o consumo) y cooperativas sociales¹⁶⁵, hasta organizaciones no lucrativas

¹⁶⁵ Las cooperativas sociales son naturalmente pero no automáticamente incluidas. Para ser calificadas como empresas sociales tienen que cumplir con dos requisitos adicionales: ofrecer una

tradicionales (asociaciones y fundaciones) así como también organizaciones propiedad de inversores.

Las asociaciones y fundaciones que quieran registrarse como empresas sociales deben proporcionar evidencia de su naturaleza empresarial, mientras que las empresas propiedad de inversores que soliciten el calificativo de empresa social tienen que cumplir ciertos requerimientos en relación a la distribución de beneficios (restricción total a la distribución de beneficios) y de participación de grupos de interés (incluyendo trabajadores y beneficiarios). En este sentido, la ley italiana es una ley general de empresas social y no una ley particular de una forma específica o única de empresa social. Este es el llamado principio de “neutralidad de la forma legal” adoptado por la ley italiana. (Bagnoli y Toccafondi, 2011; Borzaga y Depedri, 2012; European Center for Non-for Profit Law, 2012; Chirico et al., 2014).

En concreto la ley establece que cualquier organización que cumpla los siguientes criterios se considerará una empresa social:

- 1) Una empresa social es una persona jurídica privada a la que se le concede el estatus jurídico de acuerdo con las condiciones establecidas en el reglamento marco: Código Civil, Ley de Cooperativas Sociales, leyes que rigen las sociedades comerciales. De acuerdo con la ley, el estatus legal de empresa social no puede ser asumido ni por una entidad de un solo individuo ni por una entidad pública ya que requiere ser una iniciativa colectiva de naturaleza privada. Además, las compañías y entidades lucrativas no pueden controlar ni dirigir a las empresas sociales¹⁶⁶ aunque sí pueden tener acciones o participar de alguna otra forma.

contabilidad social y poner en práctica mecanismos que favorezcan la participación de los trabajadores y los usuarios cuando no son miembros. (Galera y Borzaga, 2009).

¹⁶⁶ De acuerdo con la ley, las organizaciones públicas y lucrativas no pueden nombrar directores. (Cafaggi y Iamiceli, 2008; Bagnoli y Toccafondi, 2011).

2) Las empresas sociales se dedican a la producción e intercambio regular de bienes y servicios que tienen “utilidad social”¹⁶⁷, tratando de lograr el propósito de beneficio público en lugar de generar ganancias. Una organización se considera empresa social si, al menos, el 70% de sus ingresos se generan de dichas actividades comerciales.

De forma consistente con la definición de empresa del Código Civil, una empresa social debe participar en la producción de bienes o prestación de servicios sociales de forma organizada, constatare y profesional. Por tanto, aquellas organizaciones no gubernamentales cuyo objetivo principal es la distribución de subvenciones o la administración de sus propios activos no califican como empresa social¹⁶⁸. De esta forma, la Ley divide al tercer sector en dos categorías: “las empresas” que participan en las actividades empresariales con fines sociales y que son el objeto de la Ley y otras organizaciones no gubernamentales que no operan como “empresas”.

En cuanto a los sectores de actividad, la Ley de Empresas Sociales define un amplio rango de actividades empresariales definidas como campos de “utilidad social”¹⁶⁹: servicios de bienestar social, salud, educación, instrucción y formación profesional, protección del medio ambiente y del ecosistema, desarrollo y patrimonio cultural, turismo social, educación académica y de postgrado, actividades de investigación, prestación de servicios culturales, formación extra curricular, servicios de apoyo a las empresas sociales. Además, una organización se considera empresa social aunque opere en campos no estipulados en el Decreto siempre que su finalidad estatutaria principal sea la integración laboral y/o el empleo protegido de personas desfavorecidas, con discapacidad o desempleados de larga duración. La condición relativa de cada trabajador debe estar

¹⁶⁷ Artículo 1 del Decreto Legislativo 155/2006.

¹⁶⁸ Este sería el caso, por ejemplo, de las ONG que prestan servicios sociales y de otro tipo libres de carga o a precios reducidos.

¹⁶⁹ Artículo 2 del Decreto Legislativo 155/2006.

especificada de acuerdo con la legislación vigente. La ley reconoce de esta forma, la experiencia lograda por las cooperativas sociales en el ámbito de la integración laboral, permitiéndoles solicitar la etiqueta de empresa social. En el documento de constitución de la empresa social se debe especificar tanto el campo de actividad como el objetivo sin fines de lucro que la empresa pretende seguir.

- 3) Las empresas sociales no distribuyen beneficios ni directa ni indirectamente sino que invierten totalmente en su objetivo estatutario principal o para incrementar su patrimonio. A este respecto, se considera que una remuneración de los miembros del Consejo de Administración que supere el 20% de la remuneración media obtenida por los miembros del Consejo de Administración de las sociedades mercantiles, es una distribución indirecta de beneficios¹⁷⁰. Además, en caso de extinción, los activos residuales son distribuidos (de acuerdo con los artículos de la organización) a una organización no lucrativa de utilidad social, asociación, fundación o entidad religiosa.

En relación a los criterios de gobernanza, una empresa social no tiene que regirse por los principios democráticos ya que la gobernanza dependerá en última instancia de la forma institucional elegida (asociación, fundación, cooperativa social o empresa), (European Center for Non-for Profit Law, 2012; Johnson y Spear, 2006; Galera y Borzaga, 2009). Sin embargo, con independencia de la forma institucional, los trabajadores y usuarios deben participar en la toma de decisiones de la empresa social¹⁷¹. Esta obligación aparece en sentido amplio de forma que incluye cualquier intercambio de información, consulta o participación mediante la cual los trabajadores y los clientes pueden, al menos, tener voz y voto

¹⁷⁰ Esta restricción de no distribución no pertenece a las cooperativas sociales, a las que la ley de 1991 sí permite la distribución limitada de beneficios.

¹⁷¹ No así los financieros y voluntarios, para quienes la ley no proporciona ningún derecho específico de participación en la gobernanza. (Cafaggi y Iamiceli, 2008; Bagnoli y Toccafondi, 2011; Chirico, 2014).

en las cuestiones relativas a las condiciones de trabajo y calidad de los bienes y servicios que proporciona la empresa social. Además, las empresas sociales tienen la obligación de detallar los procesos de consulta en su “balance social”.

La ley no proporciona un requisito claro en relación a la composición de los miembros (como ocurre en otros sistemas legales como Francia o Portugal) aunque se establece un principio de no discriminación como obligatorio, por lo que la inclusión o exclusión no pueden ser arbitrariamente definida, estando sujeta a una revisión interna por la Asamblea de Miembros (u órgano equivalente). Por tanto, es la empresa social la que opta por la selección de clases especiales de interesados como miembros siempre que este principio general sea respetado (Caffagi y Iamiceli, 2008).

Al ser las empresas sociales entidades de derecho privado, están sujetas a los requerimientos de información generales establecidos para las personas jurídicas privadas. Además, una empresa social debe presentar a la *Secretaría de Políticas Laborales y Sociales* el balance anual —cuyo contenido depende de la naturaleza de la forma jurídica de la empresa social— y el informe de la misión social (“balance social”) en el que se detallan las actividades llevadas a cabo para la búsqueda del objetivo principal estatutario de la empresa social. Este informe social es obligatorio y debe incluir como mínimo la siguiente información: metodología, información general de la organización y del consejo; estructura organizativa, gestión y gobernanza; objetivos y alcance, actividades; situación financiera; otra información relevante. Sin embargo, parece ser que dicho informe social no contiene suficiente información cualitativa para medir el impacto social de las actividades de una empresa social, (Bagnoli y Toccafondi, 2011).

Las empresas sociales se deben inscribir en el Registro de Sociedades Mercantiles y deben tener el prefijo “empresa social” en su nombre.

La ley no da a las empresas sociales los mismos beneficios fiscales que fueron reconocidos a las cooperativas sociales y a las organizaciones no lucrativas existentes. Además, el estatus de empresa social conlleva obligaciones adicionales como la participación de los trabajadores en el proceso de toma de

decisiones, costes de transacción asociados a las modificaciones del estatus y de entrada en el Registro, así como requerimientos adicionales de presentación de informes. El resultado es que muy pocas organizaciones se han registrado como empresas sociales. El Registro oficial de empresas sociales se activó en 2008 y, desde la entrada en vigor de la Ley hasta ese año, el número de organizaciones registrado fue de 500. En Marzo de 2012 tan sólo 601 empresas sociales habían sido introducidas en dicho registro (European Center for Non-for Profit Law, 2012), mientras que en el año 2013 había 1.348, (Chirico et al., 2014).

A pesar del aumento significativo del número de empresas sociales registrado en los últimos años, su número sigue siendo bastante inferior al de las cooperativas sociales: 11.264 cooperativas sociales en 2011. Para algunos autores, (Borzaga y Depedri, 2012; Chirico et al., 2014), algunas de las razones que explicarían ese menor éxito de las empresas sociales “ex lege” serían, en primer lugar, el hecho de que cuando se aprobó la ley 381/191 para regular las cooperativas sociales, estas eran un fenómeno realmente existente y, además, estaban organizadas en un movimiento representativo (federaciones locales o nacionales y consorcios) que apoyaba a las cooperativas sociales y daba voz a sus necesidades y funciones. Sin embargo, en el caso de las empresas sociales no fueron difundidas ni organizadas en un movimiento representativo. En segundo lugar, mientras que las organizaciones de nueva creación pueden encontrar cierta motivación para asumir la categoría de empresa social (reputación, visibilidad en el mercado, metas sociales...) las organizaciones ya existentes que podrían transformarse en empresas sociales no encuentran motivación, ya que la ley no les proporciona incentivos financieros ni fiscales y, además, la mayoría experimentarían más costes que beneficios si se convirtieran en empresas sociales. En el caso de las asociaciones y fundaciones el coste de adaptar su modelo y funcionamiento a los parámetros requeridos por la ley es a veces muy alto —por ejemplo, las organizaciones no lucrativas que no adoptan de forma autónoma un sistema de contabilidad social o que deben acumular un capital mínimo de 20.000 euros— mientras que las sociedades de responsabilidad limitada se enfrentan a dificultades distintas ya que estas

organizaciones para convertirse en empresas sociales deben adoptar una gobernanza participativa que normalmente no es característica de este tipo de empresas. Si bien otros criterios —como la restricción de no distribución de beneficios— no suele representar un obstáculo real, el cambio de estrategia de dirección y de proceso de toma de decisiones sí puede ser difícil e impracticable al menos a corto plazo.

Eslovenia

El desarrollo de la empresa social en Eslovenia ha ido por detrás del desarrollo en otros países europeos apareciendo la promoción del emprendimiento social en la agenda de los políticos ya bien entrado el siglo XXI. La propuesta para estimular el desarrollo de las empresas sociales lanzada por el Ministerio de Trabajo, Familia y Asuntos Sociales en el año 2009, señalaba que las empresas sociales son entidades: (i) legales con carácter no lucrativo definido en su acta de constitución; (ii) que no distribuyen beneficios sino que los reinvierten en su negocio principal; (iii) que llevan a cabo sus actividades en Eslovenia con suficiencia legal y financiera y con capacidad técnica para ello; (iv) con un proyecto dirigido a incluir a grupos vulnerables en actividades de formación proporcionando al menos un 25% de empleo a tiempo completo a las personas incluidas en dicho proyecto, (Institute for Economic Research, 2010). Esta propuesta del Ministerio, sentó las bases para el posterior desarrollo legislativo que tuvo lugar en 2011 con la promulgación de **la Ley de Emprendimiento Social**, que entró en vigor en enero de 2012.

El primer párrafo del artículo 3 de la ley identifica el Emprendimiento Social con la búsqueda constante de la “actividad empresarial social” o con el desempeño regular de cualquier otra actividad bajo algunas condiciones especiales de empleo, producción y venta de productos o servicios en el mercado, en la que el beneficio no es el fin exclusivo o principal de la actividad. Asimismo, en el segundo párrafo del mismo artículo establece que los objetivos del emprendimiento social pasan por reforzar la cohesión y la solidaridad social,

promocionar la participación de las personas, apoyar el trabajo voluntario, mejorar la capacidad de la sociedad para abordar asuntos sociales, económicos, medioambientales y otras cuestiones de forma innovadora, desarrollar nuevas posibilidades de empleo, proporcionar nuevos puestos de trabajo y permitir la integración social y reinserción laboral de los colectivos más desfavorecidos en el mercado laboral.

El artículo 8 de la Ley señala que una entidad legal no lucrativa operará como empresa social sujeta a adquirir dicha condición. Se considera que una empresa legal no lucrativa es una sociedad, instituto, fundación, empresa, sociedad cooperativa, sociedad cooperativa europea u otra entidad legal gobernada por la ley privada que no se establece con el único propósito de generar beneficio y que no distribuye los activos, el beneficio generado o el exceso de ingresos sobre gastos excepto en una cantidad limitada de acuerdo con la legislación, (artículo 2).

La Ley reconoce explícitamente dos tipos de empresas sociales:

1. Las empresas sociales de Tipo A, que llevan a cabo una o varias actividades de emprendimiento social, emplean al menos un trabajador en el primer año de sus operaciones y al menos dos en los siguientes años, generando al menos el 40% de sus ingresos de la actividad empresarial tras el segundo año y al menos el 50% a partir del tercer año.
2. Las empresas sociales de Tipo B, que pueden participar en cualquier tipo de negocio siempre que al menos una tercera parte de todos los empleados provengan de los grupos más vulnerables del mercado de trabajo (parados de larga duración, discapacitados...), en concreto de aquellos grupos objetivo recogidos en el artículo 6 de la ley.

La ley entiende que las “actividades de emprendimiento social” son aquellas que sirven al interés público al ofrecer servicios y productos que aumentan y mejoran la calidad y las condiciones de vida, refuerzan la solidaridad y cohesión

social o aseguran el logro de uno o más de los objetivos a los que se refiere la ley en el segundo párrafo del artículo 3¹⁷². Las “actividades de emprendimiento social” se pueden llevar a cabo en cualquiera de los 18 campos predefinidos en el artículo 5 de la ley: servicios sociales; atención a la familia; protección de personas con discapacidad; ciencia, investigación y educación; promoción y organización de trabajo a jóvenes; protección y promoción de la salud; inclusión social, promoción del empleo y formación profesional para desempleados; búsqueda de trabajo para grupos vulnerables (agencias de empleo); producción de alimentos orgánicos; conservación de la naturaleza, gestión y protección del medio ambiente y bienestar de los animales; promoción de energías renovables y desarrollo de la economía verde; turismo social; comercio justo; conservación del patrimonio cultural, natural y técnico; deporte amateur y cultura física, cuyo propósito es el entretenimiento y la socialización; rescate y protección; desarrollo de comunidades locales y servicios de apoyo a las empresas sociales. La ley no establece qué actividades concretas en los campos indicados son “actividades de emprendimiento social”.¹⁷³

No obstante lo dispuesto en el artículo 5 sobre actividades de emprendimiento social, la ley reconoce en el artículo 6 que dichas actividades incluirán también el desempeño de otras actividades si se llevan a cabo con el propósito de emplear a grupos desfavorecidos en el mercado de trabajo (Empresas sociales Tipo B) entre los que se considera a los trabajadores clasificados como desfavorecidos, trabajadores muy desfavorecidos y los trabajadores con discapacidad con arreglo al Reglamento (CE) n° 800/2008 de 6 de agosto 2008.

Además, para obtener el estatus de empresa social, tanto las empresas sociales de Tipo A como las de Tipo B deben operar de acuerdo con los principios del emprendimiento social estipulados en la ley:

¹⁷² Citados en el párrafo anterior como objetivos de emprendimiento social.

¹⁷³ European Center for Non-for Profit Law, 2012; Ministry of Labor, Family and Social Affairs, 2011.

- i. Se crean para perseguir objetivos de beneficio público calificado o para facilitar empleo a grupos vulnerables reconocidos en lugar de para generar ganancias.
- ii. Se dedican a la producción regular de bienes o a la provisión de servicios en el mercado.
- iii. Se rigen democráticamente, “un miembro, un voto”.
- iv. Integran a voluntarios en sus actividades¹⁷⁴.
- v. Tienen participación de trabajadores y voluntarios en el proceso de toma de decisiones. Los trabajadores y voluntarios que no son miembros de las empresas sociales deberán tener la posibilidad de participar en su gestión o al menos poder influir en aquellas decisiones que afecten a su trabajo o a la calidad de los productos o servicios proporcionados por la empresa social. Asimismo, los usuarios que no son miembros de la empresa social deberán tener la posibilidad de influir en las decisiones referentes a la calidad de los productos o servicios que ofrece la empresa social.¹⁷⁵
- vi. No distribuyen beneficios entre los usuarios y personas afiliadas y si los distribuye, es de forma limitada (el 20% de los beneficios totales) teniendo que ser dicha distribución decidida por el órgano de dirección supremo de la empresa social. Además, en caso de liquidación, los activos que queden tras haber concluido el procedimiento de liquidación y haber pagado a los acreedores se pueden transferir a otra empresa social, a una persona jurídica sin fines de lucro o a un municipio que deberá utilizar esos activos para propósitos de emprendimiento social.

¹⁷⁴ Los voluntarios pueden participar de forma temporal o permanente en el trabajo de la empresa social y tienen derecho a participar en los programas de formación necesarios para llevar a cabo su trabajo y desarrollar la empresa social.

¹⁷⁵ Las cuestiones a decidir con la participación de las personas mencionadas en este párrafo, el derecho a ser informado, los plazos, el método de información y la definición detallada del método de participación en la toma de decisiones, se regirán de acuerdo con ley general de la empresa social y con el consentimiento previo de sus representantes.

En base a estos criterios, la Ley permite que asociaciones, fundaciones e institutos privados¹⁷⁶ así como empresas ordinarias operen como empresas sociales siempre que cumplan con los criterios establecidos. Sin embargo, en el caso de las fundaciones e institutos privados, al ser organizaciones sin miembros, el “incumplimiento” del principio de gobernanza democrática implicaría que el estatus de empresa social no esté del todo claro. En cuanto a las personas jurídicas sin ánimo de lucro no podrán adquirir la condición de empresa social si son parte de un partido político. Del mismo modo, una persona jurídica sin fines de lucro predominantemente influida en la toma de decisiones por una o más empresas con fines lucrativos, por personas jurídicas de derecho público o comunidades locales no podrá adquirir dicho estatus.

El estatus de empresa social es aprobado por una autoridad responsable del registro inicial de la persona jurídica que solicita el estatus. Hay distintos organismos encargados de la aprobación del estatus de empresa social: para las asociaciones, unidades administrativas; para institutos privados y empresas, tribunales; para las fundaciones, ministerios.¹⁷⁷ En sus transacciones legales, las empresas sociales deberán utilizar el nombre de la empresa junto con la anotación “empresa social”.

En cuanto a la información contable, las empresas sociales se registrarán por las normas de contabilidad financiera para las personas jurídicas y las normas de contabilidad para determinados tipos de personas jurídicas sin fines de lucro. La ley prevé que el Instituto Esloveno de Auditores prescribirá la contabilidad estándar para las empresas sociales, definiendo los contenidos y métodos para

¹⁷⁶ Son organizaciones sin miembros que pueden llevar a cabo actividades en la esfera de la educación, la ciencia, la cultura, el deporte, la salud, el bienestar social, cuidado de niños y de discapacitados, y otras actividades sin fines de lucro.

¹⁷⁷ Ministry of Labor, Family and Social Affairs, 2011.

preparar el informe anual de las empresas sociales y los anexos con la finalidad de comprobar si las empresas sociales cumplen los principios de emprendimiento social recogidos en la ley.

Aunque la ley prescribe que el gobierno deberá adoptar cada cuatro años una “Estrategia para el Desarrollo del Emprendimiento Social” y un “Plan de Acción” para implementar dicha estrategia, en 2013 todavía no había apoyos financieros concretos para las empresas sociales. Por otro lado, a pesar de haber una legislación que define de forma oficial la empresa social, existen discrepancias entre los grupos de interés. Si bien existe un reconocimiento de la importancia de la dimensión empresarial y social de la empresa social, las discrepancias aparecen en relación al nivel de orientación de mercado, es decir, el porcentaje que los ingresos de mercado deben representar en el total de ingresos y en relación a la cuestión de la gobernanza.

La ley italiana y la ley eslovena de empresa social presentan algunas similitudes. En primer lugar, ninguna de las dos legislaciones permite la adopción del estatus de empresa social a entidades públicas y a organizaciones controladas o dirigidas por una o varias compañías lucrativas o personas jurídicas de derecho público. En segundo lugar, una empresa social debe dedicarse a la producción e intercambio regular de bienes y servicios de utilidad social (Italia) o de interés público (Eslovenia). En el caso de Italia, la ley define los distintos “campos de actividad de utilidad social”, y en el caso de Eslovenia la ley señala que las actividades de interés público son las “actividades de emprendimiento social” enumeradas en la ley. No obstante, en ambas legislaciones se permite a las empresas sociales dedicarse a otras actividades siempre y cuando su finalidad social principal sea la integración laboral de personas que pertenecen a grupos desfavorecidos o vulnerables. Se considera que los ingresos derivados del comercio deben representar una parte importante del ingreso total de las empresas sociales. Así, mientras que en el caso de Italia se contempla que ese ingreso debe ser del 70%, en el caso de Eslovenia es el 40% después del

segundo año y el 50% a partir del tercer año. Finalmente, en ambos casos la legislación establece la inclusión de grupos de interés en el proceso de toma de decisiones.

A pesar de estas similitudes, existen también algunas diferencias entre las legislaciones de los dos países. La ley italiana prohíbe totalmente la distribución de beneficios, mientras que en Eslovenia se permite una distribución limitada, el 20% de los beneficios (sin embargo, en ambas legislaciones el bloqueo de activos es un requisito a cumplir por las empresas sociales). La otra diferencia se encuentra en el criterio de gobernanza democrática, ya que mientras las empresas sociales italianas no tienen por qué regirse por principios democráticos, ya que depende de la forma legal adoptada, la gobernanza democrática sí es un requisito en la legislación eslovena.

Dentro del grupo de países con legislaciones generales, actualmente hay algunos en los que dicha legislación está en desarrollo. Este es el caso de Dinamarca, Letonia y Polonia.

Dinamarca

Si bien Dinamarca tiene una larga tradición en la implicación del sector voluntario y del Tercer Sector en la provisión de servicios de bienestar — educación, deporte, salud, medioambiente, cuidado de niños, servicios sociales—, los conceptos de “economía social” y “empresa social” son relativamente nuevos. El término empresa social ha sido tradicionalmente aplicado y utilizado por organizaciones en cuatro áreas de actividad principalmente: (i) organizaciones que proporcionan apoyo social voluntario (refugios, grupos de auto-ayuda en áreas de crisis social o psicológica...); (ii) cooperativas y empresas de participación democrática, en las que los miembros no necesariamente trabajan en la compañía pero tienen influencia en las decisiones y en la planificación a

través de su voto (comercio al por menor, finanzas, seguros..); (iii) organizaciones que ofrecen educación y formación en el trabajo a grupos desfavorecidos (empresas sociales de integración laboral, WISE); (iv) proyectos de desarrollo local y renovación urbana a través del establecimiento de asociaciones entre representantes del sector público, sector privado y tercer sector (Defourny y Nyssens, 2008; Wihlborg et al., 2014).

En la actualidad no hay una forma legal específicamente diseñada para la empresa social pero el Gobierno danés adoptó en Junio de 2014 una **Ley de Empresas Sociales Registradas**, (L 148 Forslag til lov om registrering af socialøkonomiske virksomheder)¹⁷⁸, con el objetivo de proporcionar las bases para una identidad común aunque todavía no se han establecido datos específicos para implementar el sistema de registro. Este sistema permite a las empresas que cumplen ciertas normas de funcionamiento y transparencia, poder demostrar sus características sociales a las autoridades, socios y clientes a través de un derecho exclusivo para utilizar el término empresa social registrada.

Según la citada ley pueden registrarse como empresas sociales las personas jurídicas que tengan su propio número en el Registro Central de Empresas excepto las empresas individuales y las establecidas en copropiedad que cumplan las siguientes condiciones:

1. Tienen que tener una finalidad social.
2. Tienen que realizar una actividad comercial.
3. Tienen que ser independientes de las autoridades públicas.
4. Tienen que tener carácter participativo y ser responsables en sus actividades.
5. Tienen que tener una gestión social de sus beneficios y aplicar el beneficio (después de impuestos) a:
 - a. Reinversión en las operaciones comerciales.
 - b. Inversión o donaciones en otras empresas sociales.

¹⁷⁸ Disponible en <http://www.ft.dk/samling/20131/lovforslag/L148/index.htm>

- c. Donaciones a organizaciones con fines benéficos o caritativos.
- d. Pago limitado de dividendos u otra forma de distribución limitada de beneficios a los propietarios de la empresa.

Las empresas sociales registradas deben presentar el *Informe Anual*, de conformidad con la Ley de Cuentas Anuales danesa, especificando como requisitos adicionales, entre otros, la remuneración de miembros, fundadores y accionistas, el efectivo y otros activos distribuidos, una explicación de cómo la empresa cumple con su propósito social, es independiente del sector público, tiene carácter participativo y es responsable.

Los requisitos establecidos en la ley para la obtención de la condición de empresa social registrada están basados en las características que, según la *Government's National Civil Society Strategy de 2010* y el *Committee on Social Enterprises* en 2013, definen a la empresa social en Dinamarca.

La *Government's National Civil Society Strategy 2010*, pretendía diferenciar a la empresa social de proyectos sociales y organizaciones voluntarias que estaban totalmente financiadas por las contribuciones de sus miembros y por financiación pública, definiendo las empresas sociales sobre la base de los siguientes criterios¹⁷⁹:

- son empresas no lucrativas,
- con un propósito social, de salud y/o medioambiental,
- que venden servicios y/o productos,
- que reinvierten cualquier excedente eventual en la empresa y en su propósito,
- que poseen un número en el Registro Central de Empresas, lo que significa que están formalmente registradas como empresas.

¹⁷⁹ Wihlborg et al., 2014.

Ante la demanda de muchos grupos de interés en Dinamarca de una mayor claridad y delimitación de lo que constituye una empresa social, el *Committee on Social Enterprises*, designado por el Gobierno, presentó en septiembre de 2013 la siguiente definición de empresa social:

“las empresas sociales son privadas y mantenidas a través de sus negocios e ingresos, tienen el propósito de promocionar objetivos sociales específicos”.¹⁸⁰

De forma más concreta define las empresas sociales como organizaciones con las siguientes características:

- Propósito social: el propósito principal es social en naturaleza, es decir, la empresa tiene un propósito social, ocupacional, relacionado con la salud, medioambiental y/o cultural y también promueve la ciudadanía activa.
- Actividad comercial significativa: la empresa tiene una actividad comercial significativa a través de la venta de bienes y/o servicios, constituyendo una parte significativa de los ingresos totales.
- Independiente del sector público: la empresa tiene su propio número de registro en el Registro Central de Empresas, sin influencia pública significativa en relación a la gestión y operaciones.
- Distribución de beneficios: utiliza sus beneficios en primer lugar para promocionar propósitos sociales, reinvertir en su propia empresa o en otras empresas sociales y, en segundo lugar, al pago limitado de dividendos a los inversores.
- Gobernanza corporativa inclusiva y responsable: transparencia en relación a cómo se llevan a cabo los negocios con una estructura de gobernanza que se dedica a añadir valor mientras mantiene un elevado nivel de estándares éticos.

¹⁸⁰ Wihlborg et al., 2014, pp.2

Esta última definición, aunque todavía no ha sido oficialmente adoptada por el gobierno danés, es en muchos aspectos similar a la de 2010 con alguna excepción en la inclusión del criterio de gobernanza, aunque no queda muy claro lo que ese criterio significa en la práctica.

Los esfuerzos del Comité por definir la empresa social le llevaron a matizar ciertos criterios. En este sentido el Comité tomó las siguientes decisiones:

- Las empresas sociales son un subconjunto de la economía social, por lo que un número de instituciones sociales tradicionales son excluidas al no tener un nivel suficiente de actividad comercial y/o tener vínculos significativos con el sector público. Esto sugiere que en la definición se atribuye un fuerte peso al elemento de actividad comercial.
- Las empresas pueden elegir diferentes estatus de empresa y no estar confinadas a una forma legal determinada, es decir, no hay una entidad legal específica para las empresas sociales.
- Las empresas que trabajan para un grupo objetivo o una causa específica y en ese sentido no emplean a personas desfavorecidas, pueden ser consideradas como empresas sociales, es decir, no se requiere emplear a personas vulnerables. Esto significa ampliar el tradicional interés político centrado en las WISEs.
- Se incluye empresas que no tienen relaciones formales (o si las tienen son limitadas) con la comunidad local. Es decir, no se requiere que la empresa esté anclada en la comunidad local.
- Las empresas que no son innovadoras por naturaleza pueden ser caracterizadas como empresas sociales, es decir, no se requiere ser innovadora.
- Las empresas pueden ser consideradas empresas sociales incluso aunque no hayan sido creadas por emprendedores, es decir, pueden tener una historia como parte de una organización diferente o de un proyecto. Dicho de otra manera, no tienen que ser recientemente establecidas.

En la actualidad la forma más común que adoptan las empresas sociales en Dinamarca son organizaciones no lucrativas con actividades comerciales, (asociaciones y fundaciones) y empresas con propósito social (sociedades anónimas).

Letonia

El concepto de empresa social en Letonia es, al igual que en otros países europeos, nuevo y está poco desarrollado. Aunque políticos, académicos y otros grupos de interés utilizan de forma más común el término “emprendimiento social”, en la práctica están haciendo referencia al concepto de empresa social. Por tanto, no es extraño que actualmente no exista un marco legal e institucional que permita distinguir o reconocer a las empresas sociales y que proporcione un apoyo eficaz para este tipo de entidades. Lo cual, no significa que no existan en Letonia empresas consideradas como sociales. Estas adoptan la forma legal de Compañía de Responsabilidad Limitada o de asociaciones o fundaciones con estatus de Organización de Beneficio Público y que llevan a cabo actividades que generan ingresos. La ley establece que una actividad de beneficio público es una actividad que proporciona un beneficio significativo a la sociedad o a una parte de ella¹⁸¹.

El gobierno de Letonia reconoce la capacidad de la empresa social para resolver problemas sociales importantes de manera eficiente a través de la utilización de métodos empresariales. De este modo y con el fin de promover las empresas sociales y mejorar su capacidad operativa, en mayo de 2013 el Ministerio de Bienestar Social estableció un grupo de trabajo formado por expertos gubernamentales, investigadores y emprendedores sociales con el objetivo último de poner en marcha un **marco legal para el desarrollo de la empresa social** en Letonia, ofreciendo orientaciones y apoyo y distinguiéndolas

¹⁸¹ Feifa et al., 2014; Ley Normativa firmada el 7 de febrero de 2014, disponible en www.lm.gov.lv/upload/tiesibu_aktu_projekti/lmkonc_070214_su.zip

de otros tipos de entidades. La nueva legislación sobre empresa social deberá incluir¹⁸²:

- El propósito de la ley.
- La definición de empresa social y de un conjunto de criterios que la identifiquen y la distinguan de otras formas de organizaciones comerciales o no gubernamentales.
- Principios de actuación social.
- Instituciones que registran y controlan a las empresas sociales.
- Adquisición y pérdida del estatus de empresa social.
- Requisitos de trabajo remunerado.
- Exigencias de una forma democrática de gobierno, transparencia y evaluación.
- Restricciones en la distribución de beneficios y bloqueo de activos.
- Normas sobre donaciones y subvenciones.
- Normas sobre la disponibilidad de posibles fuentes alternativas de financiación.
- Regulación de los posibles beneficios fiscales y en la contratación pública.

En relación a los criterios que deberían formar parte de la definición de empresa social, el mencionado grupo de trabajo considera que deberían ser los siguientes¹⁸³:

- Objetivo social: el objetivo de la empresa es resolver un problema social importante.
- Actividad económica: la empresa social produce bienes y servicios de forma consistente y continúa.
- Reinversión de beneficios: los beneficios se reinvierten en el logro del objetivo social, en expandir la empresa o se destinan al fondo de reserva.

¹⁸² Ley Normativa firmada el 7 de febrero de 2014, citada anteriormente.

¹⁸³ Feifa et al., 2014.

- Remuneración de los empleados: los empleados reciben una remuneración justa y proporcionada.
- Gobernanza participativa: representantes de grupos de interés están implicados en la gobernanza de la organización.

El Ministerio de Bienestar junto con el Ministerio de Finanzas, el Ministerio de Economía y el Ministerio de Justicia prepararon un proyecto de ley de empresa social que presentaron al Consejo de Ministros en diciembre de 2014 para su estudio y aprobación.

Polonia

Los costes humanos de la transición desde una economía centralizada a una economía de mercado en Polonia —incremento masivo del desempleo y la pobreza— generaron la aparición de distintas categorías de empresas sociales que han registrado un crecimiento significativo a lo largo del siglo XXI. Aunque no existe en este momento una definición nacional del concepto empresa social, el apoyo político a la empresa social ha sido importante manifestándose en varios proyectos de ley que han fomentado las cooperativas y empresas sociales. En 2003 la *Ley de Empleo Social* creó el estatus de “Centro de Integración Social” para empresas intermediarias en el mercado de trabajo que llevan a cabo programas de integración económica y social de personas desfavorecidas. En el año 2004 se presentó un proyecto de Ley de Cooperativas Sociales¹⁸⁴, aprobado en 2006, por el que se define el marco legal para las iniciativas sociales de empleo centrándose en la inclusión de grupos en riesgo de exclusión social. Este marco legal específico para las cooperativas sociales está restringido a actividades de integración laboral, por lo que diversos grupos de interés (entre ellos la *Foundation for Social and Economic Initiatives (FISE)* y sus socios) han

¹⁸⁴ Esta Ley de Cooperativas Sociales se analizará más adelante.

venido presionando para el desarrollo y aprobación de una Ley de Empresas Sociales, (Johnson y Spear, 2006; Cahalance, 2011).

El borrador del *Programa Nacional de Desarrollo de la Economía Social*, (KPRES, sep 2013), prevé la adopción de una **Ley de Empresa Social** que introduciría un estatus de empresa social que permitirá a las empresas registrarse como empresas sociales, independientemente de su forma jurídica, si cumplen ciertas condiciones. El borrador de la ley establece que dicho estatus solo puede ser para entidades cuya actividad de negocio esté dirigida a la reintegración profesional de grupos vulnerables, a la provisión de asistencia social, provisión de servicios de cuidado de niños, realización de jardines de infancia no públicos u otras formas de educación preescolar, salud mental o a proporcionar apoyo para personas con discapacidad. Las condiciones para obtener el estatus de empresa social incluyen:¹⁸⁵

- i. Llevar a cabo actividades de negocio con claros límites organizativos e información financiera propia.
- ii. El objetivo de la actividad es:
 - a. Integración laboral y social de personas en riesgo de exclusión social (un mínimo del 50% de personas en riesgo de exclusión o un 30% de discapacitados), o
 - b. Proporcionar servicios de beneficio público mientras al mismo tiempo se cumplen objetivos “pro-empleo”.
- iii. No distribución de beneficios o excedentes entre los accionistas o socios, utilizándose para incrementar el capital de la compañía, y una cierta cuota para:
 - a. Integración social e integración laboral en caso de empresas con objetivos pro-empleo, o
 - b. Proporcionar servicios de beneficio público para la comunidad local donde la empresa opera.

¹⁸⁵ Paczynski et al, 2014.

- iv. Gobernanza democrática o, al menos, un papel consultivo de los empleados y otros grupos de interés, y un tope salarial para directores y empleados.

De las 12 legislaciones generales analizadas en este apartado, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- En todas las legislaciones se requiere que las empresas sociales lleven a cabo una actividad regular y continuada de producción de bienes o provisión de servicios con una finalidad u objetivo social prioritario y explícito.
- La finalidad u objetivo social se deriva de la utilidad social, el interés general o de beneficio público que presentan los bienes producidos y servicios prestados o de la integración laboral y social de las personas de grupos desfavorecidos que intervienen en el proceso de producción y distribución.
- Se considera que una parte de los ingresos de las empresas sociales deben generarse de la actividad comercial, estableciendo además algunas legislaciones criterios concretos, como es el caso de Malta (75% de ingresos comerciales), Italia (70%) y Eslovenia (40% tras el segundo año y el 50% a partir del tercero).
- Excepto la legislación de Finlandia y Lituania, que no imponen restricciones a la distribución de beneficios, el resto de legislaciones, o bien prohíben totalmente la distribución de beneficios (Italia, Polonia y Letonia) o la permiten de forma limitada. En este último caso, sólo dos países, Eslovaquia y Eslovenia, concretan esa limitación. En Eslovaquia las empresas sociales deben reinvertir el 30% de los beneficios mientras que Eslovenia sólo pueden distribuir el 20% de los beneficios.
- En 7 de los 12 países se establece el requisito de bloqueo de activos; Reino Unido, Bélgica, Malta, Luxemburgo, Letonia, Italia y Eslovenia.
- En cuanto a la gobernanza, cuatro legislaciones (Malta, Letonia, Eslovenia y Polonia) recogen el carácter democrático que debe estar presente en la

toma de decisiones de las empresas sociales. Aunque en Reino Unido y en Bélgica no se recoge este requisito, como ya se ha señalado anteriormente, la forma legal utilizada de forma mayoritaria por las empresas sociales en estos países conlleva la aplicación de principios democráticos en su gestión. La implicación de grupos de interés en el proceso de toma de decisiones se recoge en cuatro legislaciones (Reino Unido, Italia, Eslovenia y Dinamarca) y tres países (Finlandia, Lituania y Eslovaquia) no establecen ningún criterio de gobernanza, ni democrática ni participativa.

La Tabla 3.5 que se presenta a continuación, resume las distintas legislaciones generales analizadas, permitiendo comparar los principales contenidos de cada una de ellas.

Tabla 3.5: Legislaciones Generales de empresa social

	Reino Unido	Bélgica	Luxemburgo (en desarrollo)
FORMA LEGAL UTILIZADA	Community Interest Company (CIC)	Société à Finalité Sociale (SFS)	Société d'Impact Sociétal (SIS)
Texto Legislativo	Ley de Sociedades de 2004 y Regulación CIC 2005	Ley de 13 de Abril de 1995 (Reforma del Código Mercantil)	Proyecto de ley aprobado el 8 de junio de 2015
Definición de la forma legal	Sociedades de responsabilidad limitada creadas en virtud de la Ley de Sociedades, que pueden participar en una actividad comercial lícita pero que tienen restricciones que garantizan que la empresa servirá al interés social y no al interés privado	Cualquier compañía comercial, incluidas las cooperativas, pueden adoptar la condición de SFS si el compromiso no es perseguir metas lucrativas en favor de sus accionistas y cumplen con los requisitos establecidos en la ley.	Cualquier sociedad de responsabilidad limitada, sociedad en comandita por acciones, sociedad cooperativa que reúna las condiciones establecidas en la ley
Forma legal	Sociedades de Responsabilidad Limitada por acciones o por garantías	Puede adoptar diferentes formas legales: cooperativas con responsabilidad limitada, cooperativas con responsabilidad ilimitada, compañías privadas con responsabilidad limitada, compañía pública con responsabilidad limitada, otras formas legales	Tendrán la condición de empresa comercial tal y como establece la Ley de Luxemburgo.
CRITERIOS O REQUISITOS			
Crterios dimensión económica			
Actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> Llevan a cabo actividades empresariales Producción y venta de bienes y servicios, sin restricciones en relación al campo de actividad económica, siempre que la empresa pase el Test de Interés Comunitario 	<ul style="list-style-type: none"> Cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios siempre que el motivo subyacente sea promover el propósito social más que el enriquecimiento de sus miembros. El ámbito más reconocido de actividad es el de 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad empresarial

	Reino Unido	Bélgica	Luxemburgo (en desarrollo)
Ingresos de mercado	<ul style="list-style-type: none"> Se reconoce la necesidad de ser solventes 	reintegración laboral de personas excluidas del mercado de trabajo a través de la actividad productiva.	
Crterios dimensión social			
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> Objetivo social recogido en sus estatutos Evidencia de que se cumple la “prueba de interés comunitario”: sus actividades se dirigen a la provisión de bienestar a la comunidad o a una sección de la misma. 	<ul style="list-style-type: none"> El propósito social no se define en la ley, pero tiene que ser establecido de forma precisa en los estatutos de la empresa que deben estipular que los miembros buscan poca o ninguna rentabilidad de su inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> Definido con precisión
Distribución de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> Normalmente las CICs no distribuyen beneficios ni a sus miembros ni suscriptores. Si los artículos de la compañía lo prevén o se trata de una sociedad anónima se pueden distribuir dividendos a los accionistas por debajo del límite establecido por el Regulador. (Actualmente se está estudiando la posibilidad de eliminar dicho tope) Todas las CICs están sometidas a un tope en el pago de intereses y dividendos en relación a su rendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Los estatutos deben definir una política de distribución de beneficios de acuerdo con los propósitos internos y externos de la empresa. Los beneficios y reservas son empleados de acuerdo con la finalidad social así como los activos de la compañía en caso de liquidación. El pago de dividendos a los accionistas puede realizarse por debajo de un tope representado por una tasa de interés fija establecida por Real Decreto sobre la 	<ul style="list-style-type: none"> Distribución limitada de beneficios solo para los titulares de las “acciones de rendimiento” siempre y cuando se hayan cumplido los objetivos sociales

	Reino Unido	Bélgica	Luxemburgo (en desarrollo)
Destino de los activos en caso de disolución	<ul style="list-style-type: none"> Las CICs son organismos bloqueados. Los activos no pueden ser transferidos o distribuidos a ninguna organización diferente a una CIC, organización benéfica u organización establecida fuera de Gran Bretaña equivalente a las anteriores. 	<p>base de una consulta con el Consejo Nacional de Cooperativas.</p> <ul style="list-style-type: none"> En caso de disolución cualquier activo que permanezca después de pagar los pasivos y los retornos del capital de los inversores, debe ser reinvertido de acuerdo con el objetivo social de la empresa, es decir, en otra SFS o en una ABSL 	<ul style="list-style-type: none"> Se asignan a: donaciones en favor de otra empresa de impacto social que persiga la misma finalidad o similar; una fundación o asociación sin ánimo de lucro reconocida como de utilidad pública; entidad de derecho privado con sede fuera de Luxemburgo que persiga la misma finalidad o similar.
Informes o balance social	<ul style="list-style-type: none"> Deben presentar al Regulador un Informe Anual de Interés a la Comunidad que recoge: descripción justa y precisa de la forma en la que las actividades llevadas a cabo han beneficiado a la comunidad; descripción de las medidas de consulta a personas afectadas por la actividad de la empresa y los resultados; información sobre retribuciones del presidente y consejeros, declaración de dividendos, transferencias de activos, remuneración de obligaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> El informe anual contiene un informe social obligatorio llamado Rapport spécial cuya finalidad es demostrar que el camino en el cual se han llevado a cabo las actividades ha contribuido al propósito establecido, y la coherencia de los objetivos con la inversión. No hay prescripciones sobre su contenido y estructura, es decir, no hay criterios claros en cuanto a su estructura y contenido. 	<ul style="list-style-type: none"> Proporcionar indicadores de rendimiento para comprobar el logro eficaz y fiable de los objetivos sociales.
<i>Crterios dimensión de gobernanza</i>			
Gobernanza democrática	<ul style="list-style-type: none"> Los derechos de voto se definen en la Ley de Sociedades. Por tanto, se 	<ul style="list-style-type: none"> Se aplica la legislación de las empresa ordinarias 	

	Reino Unido	Bélgica	Luxemburgo (en desarrollo)
	establece la correlación usual entre inversión de capital y derecho de voto en el caso de las sociedades anónimas, mientras que en las sociedades limitadas por garantía se sigue la regla de “un miembro, un voto”.	<p>dependiendo de la forma legal específica, así si la forma legal elegida es una cooperativa tendrá gobernanza basada en principios democráticos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aunque no se deroga la correlación entre el poder de toma de decisiones y la participación financiera, existen algunos límites: • Los estatutos de la compañía pueden estipulara la restricción de “un miembro un voto”. 	
Gobernanza participativa	<ul style="list-style-type: none"> • Obligación de tener en cuenta a la comunidad a la que sirven y a implicar a los grupos de interés en sus actividades. • La ley requiere un mínimo de información y consulta en favor de los interesados, cuyo cumplimiento tiene que ser documentado en el informe anual. 		
Otras consideraciones	<ul style="list-style-type: none"> • Una CIC no se puede convertir en una empresa ordinaria • Las dos características principales son la “prueba de interés comunitario” y el “bloqueo de activos” 	Los trabajadores contratados por más de un año tienen derecho legal a convertirse en miembros de la compañía.	El capital social se compone de “acciones de impacto” (sus titulares no reciben beneficios) y “acciones de rendimiento” (sus titulares obtiene un beneficio limitado y siempre y cuando se hayan cumplido los objetivos sociales). Un 50% del capital como mínimo tiene que estar constituido por “acciones de impacto”

Tabla 3.5: Legislaciones Generales (Continuación)

	Italia	Finlandia
FORMA LEGAL UTILIZADA	Cualquier organización jurídica privada, desde cooperativas tradicionales y cooperativas sociales, hasta asociaciones, fundaciones y organizaciones propiedad de inversores (salvo entidades de un solo individuo o entidades públicas), que cumpla con los criterios establecidos en la Ley.	Cualquier empresa con independencia del estatus legal que cumpla con los requisitos establecidos.
TEXTO LEGISLATIVO	Ley de Empresa Social , Decreto Legislativo no.155/2006	Ley Finlandesa de Empresa Social, 1351/2003
CRITERIOS O REQUISITOS		
Crterios de dimensión económica		
Actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> • Producción e intercambio regular de bienes y servicios que tengan “utilidad social”. • La Ley define un amplio rango de actividades empresariales definidas como campos de “utilidad social” • Se puede operar en campos no estipulados en la Ley siempre que la finalidad estatutaria sea la integración laboral o el empleo protegido de personas desfavorecidas, con discapacidad o desempleados de larga duración. 	<ul style="list-style-type: none"> • Producción de bienes y servicios bajo principios comerciales.
Ingresos de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Al menos el 70% 	
Crterios dimensión social		
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> • El documento de constitución de la empresa debe especificar tanto el campo de actividad como el objetivo sin fines de lucro que persigue la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas creadas para el empleo de personas con discapacidad y desempleados de larga duración. • Los estatutos deben mencionar de forma explícita el objetivo social anterior.
Distribución de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> • Restricción total a la distribución de beneficios directa o indirectamente bajo cualquier denominación. 	<ul style="list-style-type: none"> • No hay disposición alguna sobre distribución de beneficios y activos
Destino de los activos en caso de disolución	<ul style="list-style-type: none"> • Los activos residuales son distribuidos a una organización no lucrativa de utilidad social, asociación, fundación o entidad religiosa. 	
Informes o balance	<ul style="list-style-type: none"> • Deben presentar un balance social, en el que se detallan las actividades 	

	Italia	Finlandia
social	<p>llevadas a cabo para la búsqueda del objetivo principal estatutario de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> No contiene información cualitativa suficiente para medir el impacto social de la empresa. 	
Criterios dimensión de gobernanza		
Gobernanza democrática	<ul style="list-style-type: none"> La gobernanza dependerá de la forma legal elegida. 	<ul style="list-style-type: none"> No hay disposición alguna sobre gobernanza democrática ni participativa.
Gobernanza participativa	<ul style="list-style-type: none"> Independientemente de la forma legal elegida, los trabajadores y usuarios deben participar en la toma de decisiones, al menos en lo referente a las condiciones de trabajo y la calidad de los bienes y servicios proporcionados. 	
Otras consideraciones	<ul style="list-style-type: none"> Las compañías o entidades lucrativas no pueden controlar ni dirigir a las empresas sociales aunque si pueden tener acciones o algún otro tipo de participación. La empresa social es la que opta por la selección de clases especiales de interesados como miembros. . 	
<hr/>		
	Lituania	Eslovaquia
FORMA LEGAL UTILIZADA	Cualquier entidad (excepto Estado y autoridades locales, sindicatos, comunidades religiosas y asociaciones) que cumplan las condiciones establecidas en la Ley.	Personas legales o físicas que cumplan con los criterios establecidos en la Ley.
Texto Legislativo	Ley de Empresa Social , 2004	Enmienda a la Ley no.5/2004 de servicios de empleo
CRITERIOS O REQUISITOS		
Criterios de dimensión económica		
Actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> Cualquier actividad excepto aquellas incluidas en la lista de actividades no apoyadas en empresas sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> Cualquier actividad económica que tenga por objeto el empleo de personas desfavorecidas
Ingresos de mercado		

	Lituania	Eslovaquia
Criterios dimensión social		
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo de personas que pertenezcan a los grupos objetivos indicados en la Ley (art. 4), su integración social y la reducción de la exclusión social. • La Ley distingue dos tipos de empresas sociales: (i) “Empresas sociales” (empleo de grupos objetivo, 40% de la plantilla); (ii) “Empresas sociales de discapacitados” (empleo de discapacitados, 50% de la plantilla). 	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo de personas desfavorecidas, favoreciendo su tránsito al mercado de trabajo ordinario.
Distribución de beneficios		<ul style="list-style-type: none"> • Al menos el 30% de sus beneficios se reinvierten en la creación de nuevos empleos o en la mejora de las condiciones laborales.
Destino de los activos en caso de disolución		
Informes o balance social		
Criterios de gobernanza		
Gobernanza democrática		
Gobernanza participativa		
Otras consideraciones	La ley se refiere a las empresas sociales de integración laboral	La legislación limita el concepto de empresa social a las empresas de integración laboral

Tabla 3.5: Legislaciones Generales (Continuación)

Eslovenia		Dinamarca (en desarrollo)
FORMA LEGAL UTILIZADA	<p>Entidades no lucrativas: sociedad, instituto, fundación, empresa, sociedad cooperativa, sociedad cooperativa europea o cualquier entidad legal gobernada por la ley privada que no distribuya beneficios y cumpla con los criterios establecidos.</p> <p>No podrán adquirir la condición de empresa social: (i) las personas jurídicas sin ánimo de lucro que sean parte de un partido político o están predominantemente influidas en la toma de decisiones por una o más empresas con fines lucrativos; (ii) personas jurídicas de derecho público o comunidades locales.</p>	<p>Cualquier persona jurídica que tengan su propio número en el Registro Central de Empresas, excepto empresas individuales y las establecidas en copropiedad, que cumplan con las condiciones establecidas.</p>
Texto Legislativo	Ley de emprendimiento Social, 2011	Ley de Empresas Sociales Registradas, (propuesta, junio 2014)
CRITERIOS O REQUISITOS		
<i>Criterios de dimensión económica</i>		
Actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> • La ley reconoce dos tipos de empresas sociales: (i) Tipo A: llevan a cabo actividades de emprendimiento social; (ii) Tipo B: llevan a cabo cualquier tipo de actividad siempre que al menos a un tercio de sus empleados provengan de grupos vulnerables especificados en la ley. • Las actividades de emprendimiento social son aquellas que sirven al interés público al ofrecer bienes y servicios que aumentan y mejoran la calidad y las condiciones de vida, refuerzan la solidaridad y la cohesión social o aseguran el logro de uno o más de los objetivos de emprendimiento social a los que se refiere la ley en el artículo 3. • Las actividades de emprendimiento social aparecen en el artículo 5 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizan actividad comercial
Ingresos de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas sociales Tipo A deben generar al menos el 40% de sus ingresos del mercado tras el segundo año, y al menos el 50% a partir del tercer año. 	
<i>Criterios dimensión social</i>		
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivos de beneficio público calificado o integración laboral de 	<ul style="list-style-type: none"> • Finalidad social

	Eslovenia	Dinamarca (en desarrollo)
	grupos vulnerables reconocidos	
Distribución de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> No distribuyen beneficios y si lo hacen es de forma muy limitada (20%) 	<ul style="list-style-type: none"> Distribución limitada de beneficios y dividendos a los propietarios.
Destino de los activos en caso de disolución	<ul style="list-style-type: none"> Se transfieren a otra empresa social, a una persona jurídica sin fines de lucro o a un municipio que debe utilizar esos activos para propósitos de emprendimiento social. 	
Informes o balance social		
<i>Crterios dimensión de gobernanza</i>		
Gobernanza democrática	<ul style="list-style-type: none"> Se rigen por el principio de “un miembro, un voto” 	
Gobernanza participativa	<ul style="list-style-type: none"> Participación de trabajadores, voluntarios y usuarios en el proceso de toma de decisiones, al menos en los asuntos que afectan a las condiciones laborales o a la calidad de los productos y servicios proporcionados. 	<ul style="list-style-type: none"> Carácter participativo
Otras consideraciones		La ley de forma explícita establece que las empresas sociales deben ser independientes del sector público

Tabla 3.5: Legislaciones Generales (Continuación)

	Letonia (en desarrollo)	Malta (en desarrollo)	Polonia (en desarrollo)
FORMA LEGAL UTILIZADA			
Texto Legislativo	Ley Empresa Social (propuesta presentada por el Ministerio de Bienestar Social, Ministerio de Finanzas, Ministerio de Economía y Ministerio de Justicia en 2013)	“Social Purpose Company”, Ley de Empresa Social, (Ministerio de Finanza, Economía e Inversión, 2010).	Ley de Empresa Social (propuesta en sep. 2013)
CRITERIOS O REQUISITOS			
<i>Criterios de dimensión económica</i>			
Actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> Produce bienes y servicios de forma consistente y continua 		<ul style="list-style-type: none"> Actividades de negocio dirigidas a la reintegración profesional de grupos vulnerables, provisión de asistencia social, provisión de servicios de cuidado de niños, jardines de infancia, salud mental. Apoyo personas con discapacidad
Ingresos de mercado		<ul style="list-style-type: none"> 75% de ingresos procedentes del mercado 	
<i>Criterios dimensión social</i>			
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> Resolver un problema social importante 	<ul style="list-style-type: none"> Descripción de la misión social en los estatutos 	<ul style="list-style-type: none"> Integración laboral y social de personas en riesgo de exclusión o proporcionar servicios de beneficio público.
Distribución de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> Los beneficios se reinvierten en el logro del objetivo social, en expandir la empresa o se destinan al fondo de reserva. 	<ul style="list-style-type: none"> Distribución muy limitada o no distribución de beneficios a los miembros. 	<ul style="list-style-type: none"> No distribución de beneficios o excedentes
Destino de los activos en caso de disolución		<ul style="list-style-type: none"> Excedentes distribuidos a objetivos similares a los de la organización 	

	Letonia (en desarrollo)	Malta (en desarrollo)	Polonia (en desarrollo)
Informes o balance social		<ul style="list-style-type: none"> Anexo al informe anual en el que se detalle la forma en la que se han conseguido los objetivos sociales 	
Criterios dimensión de gobernanza			
Gobernanza democrática		<ul style="list-style-type: none"> Estructura democrática de gobierno establecida en los estatutos 	<ul style="list-style-type: none"> Gobernanza democrática o al menos un papel consultivo de empleados y otros grupos de interés.
Gobernanza participativa	<ul style="list-style-type: none"> Representantes de grupos de interés implicados en la gobernanza 		
Otras consideraciones	Los empleados reciben una remuneración justa y proporcionada.	La ley destaca el propósito social y la naturaleza no lucrativa de las empresas sociales	Tope salarial para directivos y empleados

3.2.b.- Marco legal y conceptual: países con legislación específica.

En estos países las empresas sociales son reguladas por la ley como empresas cooperativas particulares caracterizadas por objetivos sociales, perteneciendo al llamado “modelo cooperativo”. Cuatro países han creado una nueva forma legal para la empresa social adaptando la forma cooperativa, — Francia (*Sociedad Cooperativa de Interés Colectivo*), Italia (*Cooperativa Social*), Grecia (*Cooperativa Social de Responsabilidad Limitada*) y Polonia (*Cooperativa Social*) —. Los otros países reconocen las cooperativas sociales o las cooperativas de propósito social en sus legislaciones de cooperativas.

A continuación se analizan estas legislaciones con especial atención a la ley de cooperativas sociales italiana, ya que ha servido de inspiración en otros países.

Italia (*Ley de Cooperativas Sociales de 1991*)

El Código Civil italiano de 1943 separaba asociaciones, fundaciones y comités (regulados en el libro I), de las empresas (reguladas en el libro V, incluyendo las cooperativas). Mientras que el interés de las primeras era público y no se consideraban adecuadas para la actividad productiva, las últimas estaban diseñadas para perseguir intereses privados de los empresarios o, en el caso de las cooperativas, sólo o principalmente de sus miembros. Además, la Constitución italiana de 1946, reconoce el objetivo social de todas las cooperativas a la vez que otras disposiciones contemplan la limitación en la distribución de beneficios, la personalidad legal separada, la responsabilidad limitada de sus miembros así como el requerimiento de gestionar democráticamente sus iniciativas de acuerdo con el principio “un miembro, un voto”. La respuesta simultánea que la forma cooperativa daba a la necesidad de adoptar una forma empresarial y perseguir un objetivo social llevó a que fuera la forma jurídica que de modo prioritario

eligieron las nuevas iniciativas surgidas a principios de los años ochenta en Italia. Nuevas iniciativas que surgen como respuesta a necesidades sociales insatisfechas, —envejecimiento de la población, papel cada vez menor de la familia como proveedora de las redes sociales, prevención y tratamiento del abuso de drogas, inmigración, desempleo de larga duración...—, y que comienzan a ofrecer una variedad de servicios que van desde la asistencia social y la integración laboral hasta la protección del medio ambiente. (Borzaga y Depedri, 2012; Borzaga y Santuari, 2001; European Center for Non-for Profit Law, 2012).

Estas nuevas iniciativas, con características distintas y que se definieron como “*cooperativas de solidaridad social*”, desarrollaron sus propias estrategias organizativas especialmente a través de la formación de consorcios a nivel local y un consorcio a nivel nacional, y ejercieron presión dentro del movimiento cooperativo y dentro del Parlamento para obtener reconocimiento de sus propios aspectos específicos (Borzaga y Santuari, 2001). En contraste con las cooperativas tradicionales, orientadas en un principio hacia los intereses de sus miembros, las llamadas “cooperativas de solidaridad social” tendían a servir a una comunidad más amplia y ponían más énfasis en la dimensión del interés general. Además, combinaban a menudo diferentes grupos de interés entre sus miembros (trabajadores, asalariados, voluntarios...) mientras que las cooperativas tradicionales eran normalmente de un solo grupo de interés. Sin embargo, a pesar del crecimiento de las nuevas cooperativas, su desarrollo no estuvo apoyado por un marco legal apropiado durante mucho tiempo (Defourny y Nyssens, 2008).

Hasta el año 1991 no se reconoció la cooperativa social como una forma institucional distinta que persigue fines de utilidad pública. El Parlamento Italiano aprueba una ley ese mismo año, **Ley 381/91**, por la que se crea una forma legal específica para esas “cooperativas de solidaridad social” llamadas más tarde “**cooperativas sociales**”. A diferencia de los tipos tradicionales de cooperativas —que solo podían ser establecidas para perseguir objetivos que sirvan a los intereses de sus miembros—, las cooperativas sociales se establecen para

ejercer actividades en el “interés general de la comunidad y para la integración social de los ciudadanos”. Así el artículo 1 de la Ley establece que estas organizaciones “*persiguen el interés general de la comunidad promocionando el crecimiento personal y la integración de las personas en la sociedad a través de la provisión de servicios sociales, de bienestar y educativos con el propósito de proporcionar empleo para personas desfavorecidas*”¹⁸⁶. Las reglas del Código Civil que rigen las cooperativas también se aplican a las cooperativas sociales en la medida en que sean compatibles con la Ley de Cooperativas Sociales.

La ley distingue dos tipos de cooperativas sociales:

- Cooperativas Sociales Tipo A, que son aquellas que prestan servicios sociales, sanitarios y educativos a diferentes grupos de población: ancianos, menores, discapacitados, drogodependientes, personas sin hogar, inmigrantes...
- Cooperativas Sociales Tipo B, que son aquellas que producen bienes y servicios, es decir, participan en cualquier tipo de actividad económica distinta a las que proporcionan servicios sociales, sanitarios y educativos pero que favorecen la integración laboral de grupos desfavorecidos. En estas cooperativas al menos el 30% de los trabajadores (miembros y no miembros) deben pertenecer a los grupos reconocidos por la ley; personas con discapacidades físicas o de aprendizaje, personas con dificultades visuales, personas que han estado en instituciones psiquiátricas, adictos a las drogas y al alcohol.... A cambio de la contratación de este tipo de trabajadores, las Cooperativas Sociales Tipo B pueden deducirse de impuestos las contribuciones a la seguridad social de esos trabajadores y pueden recibir subsidios del gobierno.

Sin embargo, existen muchas cooperativas que en esencia pertenecerían al tipo B, pero que son discriminadas al no reconocérseles el umbral del 30% y, por tanto, no disfrutan de los beneficios correspondientes al perseguir la integración de grupos sociales que no están expresamente reconocidos por la ley como

¹⁸⁶ Chirico et al., 2014, pp. 1.

grupos desfavorecidos (como son las personas sin hogar, los desempleados de larga duración o los refugiados).

Además de las cooperativas Tipo A y Tipo B, existen las cooperativas con objetivo mixto (A+B), es decir, cooperativas que combinan los objetivos de las cooperativas anteriormente explicadas y los consorcios, que son cooperativas de segundo nivel que se caracterizan por estar constituidas por cooperativas sociales en un porcentaje superior al 70%.

Para establecer una cooperativa social se requieren al menos tres personas físicas o jurídicas. En relación a las personas físicas, los fundadores o miembros pueden ser empleados, directivos, beneficiarios de sus servicios, miembros de grupos desfavorecidos reconocidos o voluntarios¹⁸⁷ siempre que no representen más del 50% de la plantilla total. Las personas jurídicas privadas o públicas pueden ser fundadores o miembros de una cooperativa social. De hecho, en la práctica muchas cooperativas sociales Tipo A son co-fundadas por los municipios (Defourny y Nyssens, 2008), es decir, la ley permite a las cooperativas sociales incluir simultáneamente varias categorías de miembros en sus estructuras de propiedad —desde trabajadores a usuarios, desde miembros voluntarios a miembros financieros, desde individuos a entidades legales—. Es importante señalar que es el estatuto de las cooperativas sociales más que la Ley el instrumento de control sobre las cuestiones relativas a la admisión de nuevos miembros (Borzaga y Depedri, 2012).

Una innovación importante de esta ley fue la posibilidad para las cooperativas de emplear trabajadores voluntarios, aunque los trabajadores remunerados deben representar un factor clave en la actividad empresarial de la organización.

La Asamblea General es el órgano supremo de la cooperativa y, en concordancia con el principio de gobernabilidad democrática, cada miembro tiene un voto con independencia de su aportación al capital de la organización aunque existen algunas desviaciones de este principio. En primer lugar, los estatutos de

¹⁸⁷ Miembros que trabajan voluntariamente para la cooperativa de “una manera personal, espontánea y gratuita sin ningún objetivo de rentabilidad”, (Borzaga y Santuari, 2001).

la cooperativa pueden asignar a un miembro que sea una persona jurídica el voto múltiple con un máximo de cinco votos. El derecho de voto múltiple se puede determinar en relación a la participación de la persona jurídica en el capital social de la cooperativa o en relación al número de sus miembros. En segundo lugar, la Ley puede determinar el número de votos en proporción a las operaciones entre un miembro y la cooperativa en cuestión. Esta excepción sólo es posible en cooperativas cuyos miembros sean “empresarios”, independientemente de si son personas jurídicas o personas naturales. Finalmente, la Ley puede determinar el derecho de voto en la elección del Consejo de Administración en proporción a la participación de los miembros en el capital social o en función de la participación en las transacciones mutuas entre los miembros y la cooperativa.

La reforma de 2003 de la Ley de Cooperativas, aplicable también a las cooperativas sociales, trató de impulsar la sostenibilidad financiera de las cooperativas permitiendo la emisión de instrumentos financieros¹⁸⁸ con derechos de distribución especial. Los inversores financieros (miembros) pueden obtener hasta un 33% del derecho de voto y el 49% de los puestos en el consejo, desafiando así la noción tradicional de gestión democrática como uno de los rasgos distintivos de las cooperativas.

Las cooperativas sociales incluyen diversos grupos de interés en el proceso de toma de decisiones, aunque la ley no las obliga a ser organizaciones de varios grupos de interés (multistakeholder) (Borzaga y Depedri, 2012). En las cooperativas Tipo B se establece la participación de los usuarios de los servicios cuando sea posible, y si no lo es, por las familias de los usuarios (por ejemplo, familiares de personas con discapacidad grave), promoviendo de esta forma la democracia participativa. Este carácter de múltiples partes interesadas de la cooperativa social se hace evidente por la posibilidad de designar directores que

¹⁸⁸ Instrumentos de capital financiero (lo que significa admitir inversores como miembros), instrumentos de deuda financiera (por ejemplo, bonos), e híbridos (por ejemplo, bonos participados, es decir, bonos relacionados con el desempeño de la cooperativa o acciones que garanticen una rentabilidad mínima fija, independientemente del desempeño de la cooperativa, pero no tienen derecho de voto). European Center for Non-for Profit Law, 2012.

representen a los grupos especiales de interés (artículo 2542 del Código Civil) o por la constitución de asambleas separadas para diferentes categorías de miembros (artículo 2540 del Código Civil), (European Center for Non-for Profit Law, 2012; Cafaggi y Iamiceli, 2008).

Las cooperativas sociales pueden distribuir beneficios de forma limitada y deben establecer en sus estatutos el porcentaje máximo de beneficios a distribuir a sus miembros (que suele ser el 80% de las ganancias totales). Asimismo pueden distribuir dividendos con determinados topes en el tipo de interés. Finalmente, cualquier excedente de activos menos los posibles dividendos devengados a los miembros debe ser asignado al fondo de inversión para la promoción y el desarrollo de cooperativas.

A diferencia de una cooperativa tradicional, una cooperativa social puede transformarse en cualquier tipo de empresa y en caso de disolución, ningún bien puede ser distribuido a los miembros.

La ley establece que, tanto las cooperativas de Tipo A como las de Tipo B, pueden estipular contratos con los cuerpos públicos para la prestación de servicios o de actividades de integración laboral. Aunque el gobierno es considerado de forma explícita un socio relevante para las cooperativas sociales y aunque se haya producido un proceso de externalización de servicios sociales de los entes públicos a las cooperativas sociales, las autoridades públicas normalmente no son miembros de las cooperativas sociales y tampoco están activos en su promoción (Borzaga y Depedri, 2012).

En relación a los requerimientos de transparencia, derechos de información y rendición de cuentas hacia los miembros y hacia terceras partes, estos se derivan de la Ley de Cooperativas ordinarias y, más generalmente, de la Ley de Sociedades. Las principales obligaciones de información tienen que ver con la actividad y con las decisiones de los órganos internos y los balances anuales. Mientras que los primeros son accesibles solamente por los miembros de la cooperativa, los balances anuales se depositan en la oficina de Registro de la Empresa cuyo acceso al público está regulado por la ley. La ejecución de las

tareas relativas a la aplicación de la finalidad social se asegura básicamente mediante la participación de los miembros en los órganos de gobierno (Cafaggi y Iamiceli, 2008).

Algunas cooperativas sociales pueden tener el estatus de Organización de Beneficio Público, (OBP), reguladas por el Decreto Legislativo nº 460/1997. Una OBP no es una forma institucional distinta *per se*, sino que cualquier entidad sin fines de lucro legal (asociaciones, fundaciones) así como las cooperativas sociales, pueden solicitar el estatus de beneficio público si su objetivo estatutario principal corresponde a algunas de las siguientes categorías: asistencia social, atención sanitaria, caridad, educación, formación, deporte amateur, protección y mejora de medio ambiente, promoción de la cultura y el arte, protección de los derechos civiles, investigación científica de interés público realizada por fundaciones o universidades. Además, para que una organización pueda solicitar el estatus de beneficio público, sus actividades deben llevarse a cabo en beneficio de la población menos favorecida, es decir, debe estar dirigida a favorecer sus condiciones físicas, mentales, sociales o económicas..., o en el caso de la asistencia humanitaria internacional, en beneficio de los ciudadanos extranjeros. Algunas actividades, tales como la promoción y protección del medio ambiente y el patrimonio histórico, son consideradas *per se* como actividades de beneficio público.

Una organización a la que se le conceda el estatus de beneficio público debe inscribirse en el Registro de Organizaciones de Beneficio Público (OBP), administrado por el Ministerio de Hacienda para tener derecho a los beneficios fiscales. En relación a las ventajas fiscales, la Ley impone una serie de restricciones a las organizaciones de beneficio público para garantizar una mayor transparencia y preservar su carácter sin fines de lucro. Por ejemplo, una OBP debe invertir todos sus beneficios en sus actividades estatutarias y no los puede distribuir entre sus miembros o terceras partes afiliadas, directa o indirectamente. Sin embargo, en el caso de las cooperativas sociales con el estatus de beneficio público, sí que pueden distribuir de forma limitada los beneficios. Asimismo, las OBP pueden participar de forma directa en actividades económicas relacionadas,

siempre y cuando no constituyan la actividad principal de la organización. De nuevo, esta restricción se aplica a las asociaciones y fundaciones y no a las cooperativas sociales, que pueden participar en actividades económicas sin ninguna restricción particular y seguir teniendo derecho a los beneficios fiscales. En caso de disolución una OBP debe designar los activos restantes a otra OBP que persiga objetivos estatutarios iguales o similares. Finalmente, las OBP están sujetas a una supervisión más estricta y a normas de presentación de informes que las organizaciones sin dicho estatus. Por ejemplo, deben presentar sus balances anuales a la Secretaría de Hacienda y su informe anual de actividades a la Agencia para el Tercer Sector.

Tras su reconocimiento legal, las cooperativas sociales se difundieron a través del país. La Ley de 1991 dio gran visibilidad al modelo de cooperativa social y fomentó su aceptación por todos los tribunales. Otros factores que contribuyeron a fomentar el crecimiento de las cooperativas sociales fueron: (i) la aprobación de Disposiciones legales por parte de los gobiernos regionales posteriormente a la Ley nacional; (ii) la atención especial que de forma particular las autoridades públicas prestaron a los servicios sociales haciendo surgir políticas de contratación externa y (iii) la aceptación progresiva de la cooperación social por el movimiento cooperativo (Borzaga y Santuari, 2001).

Según cifras proporcionadas por ISTAT (Instituto Nacional de Estadística), el número de cooperativas sociales se incrementó de unas 2.000 antes de la regulación de 1991 a prácticamente el doble, 3.900 en 1996 y a 4.500 en 1997, siendo el 70% de las cooperativas sociales de Tipo A. Este impresionante desarrollo continuó produciéndose en los años siguientes y así, en 2001 existían en Italia 7.100 cooperativas sociales, de las cuales el 59% eran cooperativas sociales de Tipo A (servicios sociales y salud), el 33% de Tipo B (integración laboral) y un 8% mixtas. En 2005 había más de 7.363 cooperativas sociales y las cooperativas sociales Tipo A seguían representando el 59%, siendo la actividad más representativa la prestación de servicios sociales relacionados con la asistencia a domicilio y la asistencia en residencias protegidas (Johnson y Spear, 2006; Borzag y Depedri, 2012). Esta evolución continuó hasta 2008 registrándose

en ese año, según datos de las Cámaras de Comercio, 13.938 cooperativas sociales de las cuales cerca de 8.000 proporcionaban servicios sociales y 5.000 integración laboral. Sin embargo, la reciente crisis financiera global ha afectado también al crecimiento de las cooperativas sociales, que incrementaron sólo en 324 unidades en 2009, en 98 unidades en 2010 y 31 en 2011¹⁸⁹. Parece ser que esta tendencia muestra no sólo la crisis de mercado, sino también la reducción de los recursos transferidos por el gobierno a las autoridades locales utilizados en gran parte para la externalización de los servicios sociales a las cooperativas sociales así como la estrategia de algunas de éstas de fusionarse con el objetivo de lograr economías de escala (Borzaga y Depedri, 2012).

En el año 2011 el 65% del total de ingresos de las cooperativas sociales provenía de los contratos públicos y el 28% de la venta de bienes y servicios a clientes privados representando pues, el sector público, la principal fuente de ingresos. Esa dependencia de los recursos públicos está actualmente afectando a la viabilidad y crecimiento de las cooperativas sociales debido a la disminución de fondos disponibles en áreas cruciales como bienestar social y también a los retrasos significativos en el pago de los servicios ofrecidos (Chirico et al., 2014).

Actualmente, las organizaciones italianas que realizan actividades de empresa social siguen utilizando principalmente la forma de cooperativa social.

Este reconocimiento italiano de la empresa social a través de la fórmula cooperativa fue seguido en otros países europeos como Portugal, España, Francia o Polonia.

¹⁸⁹ En ese año se estiman unas 11.264 cooperativas sociales, (Chirico et al, 2014).

**Francia (*Société Coopérative d'Intérêt Collectif, SCIC*, Ley
no. 2011-624 de 17 de julio)**

En el caso de Francia, pionera en el desarrollo del concepto más amplio de Economía Social, el concepto de empresa social (aunque crecientemente se popularice) es utilizado con mucha menos frecuencia que los conceptos de economía social o economía social y solidaria, no habiendo ni un amplio consenso ni un entendimiento común entre grupos de interés clave (académicos, políticos, representantes del sector) sobre el tipo de organizaciones que específicamente deberían ser etiquetadas como empresas sociales. A menudo, el énfasis se sitúa en el hecho de que la empresa social además de su impacto social debería demostrar una orientación empresarial y sostenibilidad económica (Andruszkiewicz, et al., 2014b).

En Francia, al igual que en otros países de la Unión Europea, se han desarrollado diferentes clases de empresas de integración laboral que constituyeron durante los años ochenta y noventa una estrategia de lucha contra el desempleo y la exclusión (Defourny y Nyssens, 2008) llegando incluso algunas publicaciones a discutir la cuestión de considerar a las empresas de inserción como las únicas empresas sociales en Francia (Laville, 2001). Sin embargo, también se establecieron empresas sociales en el campo de los “servicios de proximidad” que pueden ser definidos como servicios que responden a demandas individuales o comunitarias dentro de una proximidad —que puede ser definida objetivamente en términos de área local pero que también puede ser concebida subjetivamente—, refiriéndose a la dimensión personal de los servicios proporcionados. Dentro de este campo se desarrollaron por ejemplo las “guarderías parentales”¹⁹⁰.

Las empresas sociales asumieron principalmente el estatus legal de asociación, que era la estructura disponible más fácil y flexible para las empresas

¹⁹⁰ La primera de ellas creada en 1968.

colectivas en Francia, aunque presentaban algunos problemas. A finales de los años noventa comienza a plantearse la cuestión de si la estructura cooperativa o asociativa debería ser adaptada o si era necesaria la introducción de un nuevo estatus, abordándose esta cuestión en el año 1999 a través de un número de investigaciones en empresas sociales que desembocaron en la creación de una nueva forma legal en el año 2002 en Francia, la **“Sociedad Cooperativa de Interés Colectivo”**, (Société Co-opératif d’Intèrêt Collectif (SCIC) Ley de 17 de julio 2001, No.624).

Se trata de una organización privada de interés colectivo, una nueva forma de empresa cooperativa que reúne a empleados, usuarios, voluntarios, trabajadores, autoridades locales y regionales y a cualquier interesado que quiera trabajar en un proyecto de desarrollo local determinado (Defourny y Nyssens 2008). El objetivo era, por un lado, involucrar a diferentes grupos de interés por medio de un sistema de gobierno democrático y participativo que garantizara la permanencia del objetivo social de la empresa. Por otro, esta organización fue legitimada para beneficiarse de las ventajas del modelo asociativo (acceso a la financiación pública) y de las cooperativas de producción (capacidad para realizar actividades comerciales). El cambio de las asociaciones hacia una postura empresarial es reconocido por la ley que regula las SCICs ya que prescribe que cualquier asociación declarada puede transformarse en una SCIC sin cambiar su estatus legal (Galera y Borzaga, 2009).

Estas cooperativas producen y/o venden bienes y servicios de interés colectivo que pueden ser apreciados en términos de utilidad social. Tal evaluación se da teniendo en cuenta la posibilidad de satisfacer necesidades emergentes, de ayuda a la inclusión social y profesional, a la cohesión social o incrementar el acceso a bienes y servicios (Decreto no.241/2002). Entre los beneficiarios potenciales de la cooperativa se incluyen de forma expresa terceras partes (que no son miembros), es decir, las actividades de las SCICs tiene que estar dirigidas hacia beneficiarios externos. No hay, por tanto, limitaciones en relación al sector de actividad siempre y cuando se cumpla con la finalidad de utilidad social.

El estatus de SCIC fue introducido a través de una serie de modificaciones en la legislación de cooperativas vigente. En comparación con la Ley de Cooperativas, su principal innovación es la obligación de reconocer múltiples grupos de interés¹⁹¹. Al menos tres diferentes grupos de interés deben estar representados en la composición de la organización. Los usuarios y los empleados deben ser dos de esas tres categorías, lo que garantiza tanto la orientación hacia el usuario como la participación de los trabajadores en la toma de decisiones. Las otras categorías de interesados son voluntarios, autoridades públicas y otros agentes individuales o corporativos que de alguna forma contribuyan a la actividad de la cooperativa.

La característica de múltiples grupos de interés se refleja también en la estructura de gobernanza de la cooperativa. En términos generales la regla “un miembro, un voto” se aplica dentro de la Asamblea General. Sin embargo, la cooperativa puede introducir asambleas separadas para cada categoría de interesados. Si bien como regla predeterminada, cada asamblea separada tiene los mismos derechos de voto en la Asamblea General, los artículos de la cooperativa pueden regular de forma diferente estableciendo que cada asamblea no pueda incluir miembros que en total posean más del 50% y menos del 10% del total de votos en la Asamblea General.

Para que una organización sea calificada como SCIC debe declarar sus objetivos de “interés general” en un informe periódico (*Agrément préfectoral*) y estar sujeta a una auditoría cooperativa.

De acuerdo con los principios cooperativos, las SCICs no son totalmente sin fines de lucro. Al menos el 57,5% de los beneficios deben destinarse a una reserva indivisible pero el resto puede ser distribuido a los accionistas, sujeto a un límite legal de interés. En caso de disolución se reembolsan las aportaciones de capital de los miembros y los activos restantes deben ser transferidos a una organización de objetivos similares.

¹⁹¹ A diferencia de la ley italiana de cooperativas sociales.

El capital mínimo legal es de 3.750 euros, pudiendo los organismos públicos suscribir hasta un 20% del mismo. La contribución financiera a estas cooperativas se promueve a través de la legislación en materia de “certificados de inversión en cooperativa” y “certificados de cooperación para los miembros”. A diferencia de las acciones de las cooperativas ordinarias, ambos certificados dan derecho a beneficios en relación a la contribución de capital pero el primero está privado de derecho a voto no pudiendo representar estos certificados más del 50% del capital de la cooperativa.

En cuanto a la situación financiera de las SCICs, estas son reguladas por las mismas reglas que otras cooperativas y deben proporcionar la siguiente información: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, anexo de cuentas, estado de *cash flow* (solo si hay más de 300 empleados y la facturación excede los 18.000.000 euros) e informe anual. Existe un informe social, el llamado *bilan social* que es obligatorio desde 1977 para todas las empresas francesas que emplean a más de 300 trabajadores (Ley no.77-769 de 12 de julio de 1977). Sin embargo, este documento solo analiza aspectos de empleo y no representa la dimensión social de la empresa. Además, en términos de contenido se clasifica como un documento interno sin relevancia externa no representando, por tanto, un informe social adecuado (Bagnoli y Toccafondi, 2011).

Parece que esta innovación legal ha tenido poco éxito. En el año 2006 se habían registrado 63 SCICs (Johnson and Spear, 2006), en 2007 sólo 94 SCICs habían sido creadas, 190 en 2010 y 315 en 2013 (Andruszkiewicz et al., 2014). Esto puede ser debido a que esta forma legal conlleva un número considerable de requerimientos adicionales a los asociados a las formas legales tradicionales sin otorgar a cambio un valor añadido real a tales organizaciones (Defourny y Nyssens, 2008). De las dos formas legales que pueden adoptar las SCICs, un 35% eran sociedades anónimas y un 65% sociedades de responsabilidad limitada.

Recientemente, en julio de 2014, el gobierno francés aprobó la “*Ley de Economía Social y Solidaria (ESS)*”¹⁹². El artículo 1 de dicha Ley proporciona un conjunto de criterios que permiten apreciar si una organización puede ser incluida dentro de la ESS en función de si proporciona una utilidad social o no. Estos criterios incluyen principalmente,

- i. La existencia de un objetivo que va más allá del mero reparto de beneficios.
- ii. Gobernanza democrática explícitamente definida en los estatutos de la organización estableciéndose el acceso a la información y la oportunidad de tomar parte en el proceso de toma de decisiones (de todas las partes implicadas en el funcionamiento de la empresa) no vinculado únicamente con la contribución de capital o con la propiedad.
- iii. La gestión de la organización cumple con los siguientes principios:
 - la mayor parte de los beneficios se dedican al funcionamiento y desarrollo de la empresa.
 - existencia de reservas obligatorias que son indivisibles y no pueden ser redistribuidas.
 - en caso de liquidación o disolución los fondos se destinan a otra empresa de la economía social y solidaria.

Además la ley establece que aparte de las organizaciones tradicionalmente consideradas como parte de la ESS debido a su estatus legal (asociaciones, mutuas, fundaciones, cooperativas) incluye a empresas mercantiles que aseguren en sus estatutos el cumplimiento de las siguientes condiciones:

¹⁹² French Ministry of Economy and Finance, 2013. *Projet de la loi Economie Social et Solidaire*. Available at: <http://www.economie.gouv.fr/files/pjl-ess-dp.pdf>; (Andruszkiewicz et al, 2014b). A esta Ley ya se ha hecho referencia en el Capítulo 1 de esta tesis.

1. Todas las condiciones estipuladas en el artículo 1.
2. Persigan utilidad social. El artículo 2 de la ley establece que las empresas que persiguen una utilidad social son aquellas que:
 - Proporcionan a través de su actividad apoyo a personas vulnerables, que los son, bien por su condición económica o social o por sus circunstancias personales, y en particular, de salud. Estas personas pueden ser empleados, usuarios, clientes, socios o beneficiarios del negocio.
 - Contribuyen a la lucha contra la exclusión y las desigualdades sociales, económicas, de salud y culturales; a la educación de la ciudadanía, así como al desarrollo de vínculos sociales o al mantenimiento y reforzamiento de la cohesión territorial.
 - Contribuyen al desarrollo sostenible en sus dimensiones, económica, social, ambiental así como a la transición energética y a la solidaridad internacional.
3. Deben aplicar en su gestión, entre otros, los siguientes principios:
 - a. Destinar un porcentaje no inferior al 20% de los beneficios del ejercicio a la constitución de una reserva obligatoria.
 - b. Destinar un porcentaje de beneficios no inferior al 50% a beneficios no distribuidos.

Portugal (*Cooperativas de Solidariedade Social*)

El concepto de empresa social no está plenamente establecido en Portugal existiendo una discusión en curso sobre su significado y contenido que ha girado en torno al concepto de “economía social” y más específicamente alrededor del “Mercado de empleo social”¹⁹³ y de las empresas de inserción, dirigidas a la integración laboral de personas desfavorecidas.

¹⁹³ Su objetivo es integrar o reintegrar laboral y socialmente a desempleados a través de actividades que satisfagan necesidades sociales no cubiertas por el mercado.

Tradicionalmente, muchas organizaciones del Tercer Sector en Portugal han estado orientadas a la oferta de servicios sociales, principalmente a niños, personas de la tercera edad y personas con discapacidades. En los años ochenta, la ley reconocía algunos campos de interés social como campos operativos elegibles por las cooperativas (por ejemplo, solidaridad social, educación especial e integración), (Cafaggi y Iamiceli, 2008). El Decreto nº323/81 reconoce la “solidaridad social” como un campo de actividad en el que se permite actuar a las cooperativas de servicios. Así, las “*Cooperativas para la Educación y Rehabilitación de niños discapacitados*” (CERCIs), reguladas en el artículo 3 del Decreto nº 441-A/82¹⁹⁴, comenzaron a ser utilizadas por los padres de niños con discapacidades y profesionales que operaban en el mismo campo con la finalidad de hacer frente a las necesidades de educación especial y rehabilitación¹⁹⁵. Con el tiempo estas organizaciones diversificaron sus actividades proporcionando servicios para personas mentalmente discapacitadas desde que nacen hasta que mueren: actividades ocupacionales, formación profesional, “intervenciones tempranas”¹⁹⁶, unidades residenciales, empleo protegido y cuidado doméstico. Algunas CERCIs se convirtieron en “Cooperativas para la Educación y Rehabilitación de Ciudadanos Discapacitados” (Perista, 2001).

La aprobación del nuevo Código Cooperativo en 1996 (Ley No. 51/96) representó la creación de una nueva rama cooperativa, las “**Cooperativas de Solidaridad Social**” (Ley de 22 de diciembre de 1997; Decreto Legislativo nº 7/98 de 15 de enero de 1998), en las que fueron incluidas las CERCIs así como

¹⁹⁴ Nacieron dentro del ámbito de los movimientos sociales y políticos generados después de la Revolución de 1974.

¹⁹⁵ La primera CERCI apareció en 1975, pero fue a principios de los ochenta cuando se establecieron muchas CERCIs, creándose la federación nacional de CERCIs en 1985. (Perista, 2001).

¹⁹⁶ Acciones dirigidas a recién nacidos con indicación prenatal de discapacidad mental o niños que presentan algunos problemas de desarrollo.

otras cooperativas que proporcionaban apoyo social a otros grupos desfavorecidos y cooperativas activas en el campo de servicios de proximidad¹⁹⁷.

El Decreto Ley nº 7/98 de 15 de enero de 1998 reglamenta disposiciones del Código Cooperativo y se aplica a las cooperativas sin fines de lucro que desarrollan actividades en los siguientes campos: promoción del acceso a la educación, formación e integración profesional de grupos socialmente desfavorecidos, apoyo a grupos vulnerables, con incapacidades o enfermedades y a ciudadanos portugueses residentes en el extranjero durante su permanencia y posteriormente a su regreso.

Las *Cooperativas de Solidaridad Social* son organizaciones de múltiples grupos de interés que combinan entre sus miembros a usuarios de los servicios, trabajadores y voluntarios. La estructura de gobierno se basa en la distinción entre miembros titulares y miembros honorarios. Los primeros pueden incluir los beneficiarios directos e indirectos (los usuarios directos y / o sus familiares) y los trabajadores profesionales. Los miembros honorarios son los voluntarios que contribuyen a la actividad de la cooperativa. Su admisión se procesa en base a resoluciones de la Asamblea General que evaluará la pertinencia de su apoyo para la actividad de la cooperativa. Mientras que todos los miembros tienen los mismos derechos de información y de asistencia a las reuniones de la Asamblea General, sólo los miembros titulares pueden designar y ser designados como miembros de los órganos de gobierno y tienen el derecho a votar en la Asamblea General¹⁹⁸ donde se aplica la regla “un miembro, un voto”. Sin embargo, además del Consejo de Administración y un consejo de vigilancia que está a cargo de la auditoría interna, la estructura de gobierno de la cooperativa puede también estar compuesta por un órgano consultivo, el Consejo General, formado por los miembros titulares y honorarios.¹⁹⁹

¹⁹⁷ Galera y Borzaga, 2009; Cafaggi y Iamiceli, 2008; Perita, 2001.

¹⁹⁸ Esta es una diferencia con las cooperativas sociales italianas, en las que los voluntarios pueden tener derecho a voto aunque con limitaciones.

¹⁹⁹ Defourny y Nyssens, 2008; Galera y Borzaga, 2009; Cafaggi y Iamiceli, 2008 Bagnoli y Toccafondi, 2011.

En relación a los beneficios, los objetivos sociales son promovidos por una asignación total de los activos a la actividad institucional, es decir, no se permite la distribución de los beneficios (art 7 y 8), y los activos residuales (en caso de liquidación) son totalmente delegados a una cooperativa de solidaridad social, preferentemente en el mismo municipio y de acuerdo con la opinión de la federación que representa a los intereses relacionados con la actividad principal de la cooperativa en liquidación.²⁰⁰

En relación con las obligaciones contables²⁰¹, además de los balances ordinarios requeridos a todas las cooperativas (balance, cuenta de pérdidas y ganancias, anexos a las cuentas, cambios en el patrimonio, estado de *cash flow* e informe anual), las cooperativas de solidaridad social están obligadas a informar sobre la forma en que cumplen sus objetivos sociales y a enviar el balance social, *Relatório único*, al Ministerio de Trabajo y a la Asociación responsable de la supervisión de las cooperativas (INSCOOP). El *Relatório único* tiene que contener información general de la organización, información cuantitativa del número de empleados, horas extraordinarias, trabajo temporal y empleados discapacitados, información económica sobre la distribución de recursos a formación, seguridad y salud de los empleados y otra información complementaria y anexos. Aunque este informe contiene un número significativo de datos, se limita a informar de la relación de la cooperativa con sus empleados y el usuario previsto es únicamente la administración pública (Bagnoli y Toccafondi, 2011).

En Junio de 2013 el Gobierno de Portugal aprobó la “*Ley de Economía Social*”²⁰². Esta ley excluye del ámbito de la economía social a organizaciones con una orientación de mercado, con independencia de su objetivo social e incluso cuando establecen restricciones al pago de dividendos²⁰³.

²⁰⁰ Defourny y Nyssens, 2008; Galera y Borzaga, 2009; Cafaggi y Iamiceli, 2008.

²⁰¹ Aquí también existe un elemento de distinción en relación a la legislación italiana.

²⁰² En el Capítulo 1 de esta Tesis ya se ha hecho referencia a esta Ley.

²⁰³ Van der Velden., 2014b.

España (Cooperativas de Iniciativa Social)

Los conceptos “empresa social” y “emprendimiento social” no son muy utilizados en los discursos públicos y políticos ni tampoco por la sociedad en general, prevaleciendo el concepto de economía social, especialmente desde que en 2011 se aprobó la *Ley de Economía Social* en España, Ley 5/2011²⁰⁴.

El desarrollo de la economía social, a raíz del éxito del proceso de transición política, se puede atribuir a varios factores como el compromiso del Gobierno con la promoción de la economía social, al papel tradicional que las cooperativas han desempeñado para hacer frente a las necesidades sociales —específicamente reconocido en la Constitución— y a la aparición de nuevas demandas de servicios sociales asociadas al rápido crecimiento económico a las que el gobierno español no pudo responder de manera eficiente. El desarrollo de la economía social en España ha ido acompañado de un reconocimiento expreso por parte de las instituciones públicas. El comienzo de este reconocimiento estuvo marcado por la creación del *Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social* (INFES) en sustitución de la antigua *Dirección General de Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales* del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. El Instituto trató de promover la economía social como modelo innovador para abordar necesidades sociales. En 1997 el papel del Instituto fue asumido por la *Dirección General de Promoción de la Economía Social* y del *Fondo Social Europeo* que opera como una división independiente del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y de la Secretaría General para el Empleo. Algunos gobiernos regionales desarrollaron también diversos órganos consultivos sobre cuestiones relativas a la economía social.

En el año 1999 la Ley nº27/1999 creó una figura específica de la economía social, la “**Cooperativa de iniciativa social**” (CIS)²⁰⁵, que puede ser utilizada por cualquier tipo de cooperativa que proporcione servicios de interés general en el

²⁰⁴ A esta Ley se ha hecho referencia en el Capítulo 1 de esta tesis.

²⁰⁵ La Ley general de 1987 no se refería a este tipo de cooperativas

campo de la educación, bienestar y servicios médicos o desarrolle una actividad económica dirigida a la integración laboral de personas socialmente excluidas²⁰⁶. El Artículo 106 de la Ley en su apartado 1 establece que *“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.”* Los apartados 3 y 4 de dicho artículo establecen que *“a las cooperativas de iniciativa social se les aplicarán las normas relativas a la clase de cooperativa a la que pertenezca”* y *“las cooperativas de cualquier clase que cumplan con los requisitos expuestos en el apartado 1 del presente artículo expresarán además en su denominación, la indicación «Iniciativa Social»”*. En el ámbito interno de estas cooperativas lo “social” se traduce en la ayuda mutua entre los socios y en el ámbito externo en la búsqueda del bienestar de los ciudadanos.

Además de la ley nacional de cooperativas las Comunidades Autónomas tienen su propia legislación, por lo que además de la Ley nº27/1999, hay 16 marcos legales específicos a nivel regional o reglas especiales en función del tipo de cooperativa y de actividad económica llevada a cabo que pueden regular las CIS de forma más específica²⁰⁷.

Uno de los requisitos para que una cooperativa adquiera la cualidad de “social” es que sea una cooperativa sin ánimo de lucro, es decir, no puede distribuir los resultados positivos entre los socios. Además, las aportaciones sociales solo devengan el interés legal del dinero, el cargo de miembro del Consejo Rector es gratuito y las retribuciones de los trabajadores (miembros empleados y trabajadores) no pueden superar el 150% de las retribuciones

²⁰⁶ Similar a las cooperativas italianas Tipo A y Tipo B.

²⁰⁷ En el ámbito autonómico este tipo de cooperativas recibe diversos nombres: interés social, integración social, inserción social, servicios sociales o bienestar social.

establecidas en el convenio colectivo aplicable al personal asalariado del sector.

Pueden ser socios de las cooperativas de iniciativa social, como en las demás clases de cooperativas, las personas naturales, las personas jurídicas, públicas o privadas y las comunidades de bienes. Los organismos públicos pueden ser fundadores o miembros de las CIS siempre que esté previsto en sus estatutos, tal y como lo establece el apartado 2 del artículo 106, *“las entidades y organismos públicos podrán participar en calidad de socios en la forma que estatutariamente se establezca”*. Algunas leyes autonómicas señalan que si los Estatutos lo prevén, los voluntarios podrán ser socios de este tipo de cooperativas²⁰⁸. Asimismo, en relación a las personas físicas, pueden ser socios de estas cooperativas aquellas personas que sufran cualquier tipo de exclusión social. En los casos en los que dicha exclusión viene motivada por algún tipo de discapacidad física o psíquica, algunas leyes autonómicas establecen que podrán ser socios sus tutores o personal de atención mientras que otras leyes autonómicas exigen de forma expresa que este tipo de cooperativas han de estar mayoritariamente integradas por personas con discapacidad.

Una cooperativa de iniciativa social, de acuerdo con sus características generales, debe ser gobernada democráticamente, con la Asamblea General de todos los miembros como órgano supremo de la organización. Como regla general, los miembros tienen igual derecho de voto con independencia de su contribución al capital social. Las Cooperativas de iniciativa social españolas están menos orientadas hacia una estructura de múltiples grupos de interés que en el caso de otros países europeos.

²⁰⁸ En la ley de cooperativas aragonesa se establece que este tipo de socios no tienen la obligación de aportar capital, basta con que aporten su actividad de carácter altruista tendente a la consecución de fines de interés general. Sin embargo, otras legislaciones autónomas, como es el caso de la LCCM y LCCAT, no establecen nada al respecto, por lo que se entiende que deben efectuar aportación de capital, de la misma forma que el resto de socios.

Al igual que otras cooperativas, las CIS pueden emitir acciones (acciones con derecho a voto) e instrumentos financieros de deuda (dividendos fijos) para atraer inversiones de capital. Sin embargo, los inversores externos no pueden tener más de un 35%–45% de los derechos de voto, dependiendo de la región. Extender los derechos de voto a inversores externos, al igual que ocurre en el caso italiano, puede plantear un desafío para la gobernabilidad democrática (European Center for Non-for Profit Law, 2012; Capdevilla et al., 2014).

Las CISs deben presentar en el Registro de Cooperativas, al igual que el resto de cooperativas, el balance anual, la cuenta de pérdidas y ganancias, la memoria de cuentas, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo así como el informe anual de actividades (informe social). Este último no es obligatorio a nivel nacional, sino que está dentro de las facultades discrecionales de las respectivas comunidades autónomas.²⁰⁹

Como ya se ha comentado anteriormente, en el año 2011 tuvo lugar un importante desarrollo legislativo en España al aprobar el Parlamento la *Ley de Economía Social (Ley 5/2011)*. El objetivo de la ley es establecer un marco legal que apoye y reconozca la economía social como una actividad económica separada que requiere acciones específicas de promoción y apoyo público. Aunque ha contribuido al reconocimiento legal y al desarrollo de la economía social, su ámbito es más amplio que el de la empresa social ya que incluye no solo a las empresas sociales sino también a las formas tradicionales de la economía social, cooperativas, mutuas, asociaciones...

Por tanto, mientras el concepto de economía social sí está regulado en España, no ocurre lo mismo para el caso de la empresa social aunque ya ha habido algún intento de desarrollar una regulación. El grupo parlamentario catalán Convergencia i Unió (CiU), presentó ante el Congreso de los Diputados una “*Proposición de Ley de apoyo a las actividades de los emprendedores sociales*”, el 10 de octubre de 2013, con el objetivo de establecer un nuevo marco jurídico

²⁰⁹ Por ejemplo, sí es obligatorio en las Islas Baleares.

que facilite las actividades de los emprendedores sociales. La citada propuesta de Ley plantea crear la denominación de “*Sociedad Limitada de Interés General*” (SLIG) que tendrá “*un objetivo social de interés común como razón de ser de la acción comercial*”²¹⁰. La proposición de Ley establece que estas empresas deberían cumplir las siguientes características:

- i. Ser empresas que tienen como objeto social el desarrollo de una actividad económica con el objetivo de:
 - a. Reducir o transformar una necesidad social concreta, entendiendo por necesidad social aquella situación de precariedad que se da en un ámbito concreto (salud, educación, cultura, vivienda, medioambiente) que afecta a determinados colectivos, situándoles en situación o riesgo de exclusión social.
 - b. Proporcionar productos o servicios al alcance de individuos de colectivos vulnerables.
 - c. Promover oportunidades económicas para individuos de grupos en riesgo de exclusión social.
 - d. Preservar y mejorar el medioambiente.
 - e. Colaborar económicamente o de otro modo con las entidades contempladas en el artículo 5 de la Ley 5/2011 de 29 de marzo de Economía Social.
- ii. Compromiso estatutario de crear un impacto de interés general en la sociedad.
- iii. Límites al reparto de dividendos. En cada ejercicio social solo podrá repartirse el 30% del beneficio obtenido, obligándose a reinvertir el 70%.
- iv. Administradas por un Consejo de Administración que garantiza el control y democratización de la toma de decisiones y el

²¹⁰ Propuesta de Ley disponible en <http://www.slideshare.net/UpSocial/proposicion-leyapoyoemprededoressocialesciu151013>

cumplimiento con el compromiso estatutario de realizar el objeto social recogido en los estatutos.

- v. Gestión transparente. Elaboración de un informe anual que recoja las formas en las que se ha llevado a cabo el objeto social, hasta qué punto el beneficio social se ha generado así como cualquier circunstancia que haya podido impedir la consecución de los beneficios sociales.

Estas características diferenciarían una SLIG de empresas que aplican estrategias de responsabilidad social corporativa ya que sus objetivos, la manera de medir sus resultados y su proceso de gestión son diferentes

Polonia (*Ley de Cooperativas Sociales 2006*)

Como ya se ha señalado anteriormente, la ***Ley de Cooperativas Sociales*** en Polonia se aprobó en abril de 2006. Esta ley define el marco legal para las iniciativas sociales de empleo centrándose en la inclusión laboral y social de los grupos de riesgo de exclusión social²¹¹. Los objetivos de la ***Ley de Cooperativas Sociales*** se derivan principalmente de las prioridades definidas en la Estrategia Nacional de Inclusión Social aprobada en junio de 2004, en concreto de la prioridad 3 —activación e inclusión de los grupos amenazados con exclusión social— y de la actividad 3.2, economía social, que se refiere al empleo social y a las cooperativas sociales (Heckl, 2007). Esta legislación está importada en su mayor parte de Italia (cooperativas sociales Tipo B). Se trata de una nueva forma legal específicamente destinada a empresas sociales de integración laboral de grupos necesitados específicos tales como desempleados de larga duración, personas discapacitadas, inmigrantes y personas adictas a las drogas o al

²¹¹ Esta *Ley de Cooperativas sociales* aparece en 2004, cuando la Ley de promoción del empleo y de las instituciones del mercado de trabajo, de 20 de abril de 2004, modificó la Ley de 16 de septiembre de 1982 conocida como la Ley de Cooperativas. (Cafaggi y Iamiceli, 2008).

alcohol. Estas cooperativas se dedican a la reintegración social y profesional de sus miembros.²¹²

Una peculiaridad de la legislación polaca es que califica el objeto social de la cooperativa social como no económico, aunque tienen derecho a producir bienes y servicios pero sin la búsqueda de la maximización de beneficios. Este enfoque es coherente con el marco jurídico general sobre otras organizaciones sin fines de lucro en Polonia donde la ley considera que las actividades económicas que llevan a cabo estas organizaciones son “un mal necesario” derivado de necesidades financieras, no teniendo en cuenta la actividad económica como un medio para cumplir con el proyecto social de la organización. En el caso de las cooperativas sociales, este objeto social no económico incluye actividades sociales, educativas y culturales y cualquier otra actividad dirigida hacia la reintegración social y profesional.

La caracterización no lucrativa viene también marcada porque los beneficios no pueden ser distribuidos entre los miembros. Además, la fusión o división no puede indirectamente resultar en la transferencia de activos a entidades que no sean cooperativas sociales y, en caso de liquidación, solo el 20% de los activos residuales (después de pagar las deudas) puede dividirse entre los miembros mientras que el resto de los recursos se destinarán al llamado “Fondo de Trabajo”. El beneficio tiene que ser provisionado a una reserva no distribuible que debe utilizarse exclusivamente para financiar las actividades de la Cooperativa Social.

Las cooperativas sociales deben registrarse en el Tribunal de Registro junto con las fundaciones y las asociaciones, certificando que los miembros son desempleados o discapacitados. Este certificado puede ser dado por los centros de reintegración, por las oficinas de trabajo social o por los centros de asistencia familiar.

²¹² Según Cafaggi y Iamiceli la característica de “mutua” de este tipo de cooperativas es mucho más visible que en otros sistemas legales (Cafaggi y Iamiceli, 2008).

Las cooperativas sociales pueden ser fundadas por los desempleados y otras personas en riesgo de exclusión social (de acuerdo a la ley de empleo social) y por personas con discapacidad (de acuerdo con la ley de rehabilitación profesional y social y empleo de los discapacitados) siempre y cuando tengan capacidad legal. Al menos el 80% de los miembros de la cooperativa social deben pertenecer a los grupos mencionados y dentro del 20% restante pueden ser admitidos otros miembros si la cooperativa social requiere cualificaciones específicas que los primeros no tienen. Asimismo, dentro de ese umbral del 20% pueden entrar aquellos beneficiarios potenciales que carecen parcialmente de capacidad legal. Finalmente, los estatutos de la cooperativa pueden permitir que organizaciones no gubernamentales y voluntarios se conviertan en miembros.

Cada cooperativa social elige su Consejo de Administración —que no es necesario si la cooperativa tiene menos de 15 miembros— teniendo así cada miembro la oportunidad de controlar el funcionamiento de la misma. No se incluyen disposiciones específicas en relación a mecanismos de seguimiento externo (ni públicos ni privados) por lo que se aplica la ley de cooperativas ordinarias requiriéndose los siguientes documentos: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, anexos de las cuentas, estado de cambios en el patrimonio y estado de *cash flow* e informe anual. No hay un informe social obligatorio, aunque se asegura de alguna forma un cierto grado de contabilidad social debido a la obligación de llevar una cuenta separada en la que se especifica el ingreso, coste y resultado de las actividades (sociales, no económicas) llevadas a cabo por la cooperativa social.

Las autoridades públicas locales pueden delegar tareas públicas en las cooperativas sociales²¹³, de acuerdo con la Ley de Beneficio Público y Voluntariado de 2003, sobre la base de un procedimiento de licitación competitivo o sobre el llamado “concurso público de ofertas”. Las tareas públicas más frecuentemente delegadas incluyen actividades recreativas y deportivas, servicios sociales y servicios para discapacitados, desarrollo local (agroturismo y ecología),

²¹³ Al igual que en otras empresas sociales.

servicios educativos, protección del patrimonio nacional (Defourny y Nyssens, 2008).

Esta legislación de cooperativas sociales ha sido criticada al no reconocer el espíritu empresarial de la empresa social, como se deriva del hecho de la calificación de la actividad de la empresa social como no económica y por la escasa profesionalización de sus miembros y trabajadores, carentes de un sentido adecuado de la iniciativa empresarial (Cafaggi i Iamiceli, 2008). Esto ha llevado a que organizaciones como la *Fundación para las Iniciativas Económicas y Sociales (Foundation for Social and Economic Initiatives, FISE)* y sus socios, estén presionando para la aprobación de una *Ley de Emprendimiento Social* (Cahalance, 2011).

Hungría (Ley de Cooperativas Sociales, 2006-X)

No existe en Hungría una definición legal de empresa social, ni tampoco acuerdos institucionales o estrategias gubernamentales claras para promocionar el desarrollo de la empresa social. Incluso el término empresa social no es ampliamente conocido entre los grupos de interés.

Actualmente la forma más visible y próxima a la empresa social en Hungría es la cooperativa social. De acuerdo con la **Ley no. X de 2006 de cooperativas**, el objetivo de las cooperativas sociales es proporcionar condiciones de trabajo adecuadas y mejorar las circunstancias sociales de sus miembros socialmente desfavorecidos. Las cooperativas sociales ofrecen oportunidades de empleo a desempleados de larga duración o a grupos desfavorecidos en el mercado de trabajo.

Además de la categoría principal existen dos sub-categorías de cooperativa social: cooperativas escolares y cooperativas de empleo. Las cooperativas escolares tienen como objetivo encontrar oportunidades de empleo para sus miembros (estudiantes). Las cooperativas de empleo fueron introducidas en la nueva legislación de 2012. Esta nueva legislación permite a todas las

cooperativas sociales incluir entre sus miembros a personas individuales o legales que no toman parte activa en sus actividades incluyendo a los gobiernos locales, lo que puede afectar a la independencia de las cooperativas sociales y debilitar el proceso democrático de toma de decisiones (Vincze et al, 2014).

Las cooperativas sociales son entidades con límites a la distribución de beneficios y activos. Los beneficios tienen que ser utilizados para el beneficio de la comunidad y los miembros y no pueden ser distribuidos.

**Grecia, (Cooperativa Social de Responsabilidad Limitada,
Ley 2716/1999; Empresa Cooperativa Social, Ley 4019/2011)**

En el año 1999 el gobierno griego estableció un marco legal, *Ley 2716/1999 de Desarrollo y Modernización de los Servicios de Salud Mental*, —por el que se crea la figura de “**Cooperativa Social de Responsabilidad Limitada**”— para organizaciones dirigidas a la integración socio profesional de grupos de individuos con problemas de salud mental. Estas organizaciones están basadas en la asociación de individuos del grupo objetivo (al menos un 35% de los miembros), trabajadores de los hospitales psiquiátricos o de las unidades de salud mental (hasta un 35%) e individuos, ayuntamientos, comunidades u otras entidades legales tanto públicas como privadas (hasta un 20%). Es decir, se basa en una estructura de múltiples grupos de interés y asegura la participación democrática de sus miembros en el proceso de toma de decisiones.

Se trata de una forma especial de cooperativa al ser a la vez una unidad productiva y una Unidad de Salud Mental. Es una entidad privada con responsabilidad limitada de sus miembros y con un claro propósito social: la inclusión socio-económica y la integración laboral de personas con problemas de salud mental, contribuyendo a su tratamiento y, si es posible, a su independencia económica. Se permite la distribución de dividendos una vez cumplidos los requerimientos de reservas. A menos que se establezca otra cosa en los

estatutos, el 50% de los dividendos se distribuyen en función de la participación en el capital y el 50% en función de la participación de cada miembro en las actividades de la cooperativa.

Estas cooperativas son reconocidas en la **Ley 4019/2011 de Economía Social y Emprendimiento Social**, como pertenecientes a la Economía Social²¹⁴. Esta ley define en su artículo 2 a la “**Empresa Cooperativa Social**”, que es una forma legal creada para servir al desarrollo de las empresas sociales. “*La Empresa Cooperativa Social se establece como una entidad de la Economía Social. Es una cooperativa civil con una causa social que posee capacidad empresarial por ley. Los miembros de la Empresa Cooperativa Social pueden ser individuos o entidades jurídicas. Sus miembros participan con un voto independientemente de las acciones que posean*”. Esta forma legal no es una empresa comercial sino una cooperativa con un propósito social y un estatus comercial *ex lege*.

La ley reconoce la posibilidad de crear tres tipos de *Empresa de Cooperativa Social*:

1. *Empresas Cooperativas Sociales de Integración*, que se centran en la integración socio-económica de personas que pertenecen a grupos de población vulnerables. En esta categoría se incluyen las *Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada* de la Ley 2719/1999. En estas cooperativas al menos un 40% de los empleados debe proceder de estos grupos.
2. *Empresas Cooperativas Sociales de Asistencia o Cuidado Social*, que se centran en la producción y provisión de servicios sociales de atención social hacia ciertos grupos de población como personas mayores, niños, discapacitados. Los documentos de constitución deben recoger que la provisión de tales servicios es el propósito único y exclusivo de la cooperativa.

²¹⁴ A esta Ley se ha hecho ya referencia en el Capítulo 1 de esta tesis.

3. *Empresas Cooperativas Sociales de Propósito Colectivo y Productivo*, que se centran en la producción y oferta de bienes y en la provisión de servicios que cubran necesidades colectivas (culturales, medioambientales, educativas, ecológicas, promoción de productos locales...) promoviendo el interés colectivo y local, apoyando el desarrollo de empleo y fomentando la cohesión social y el desarrollo local o regional. Los documentos de constitución deben recoger que la producción de tales bienes y la provisión de tales servicios es el propósito único y exclusivo de la cooperativa.

En realidad la Ley 4019/2011 debería llamarse Ley de Empresa de Cooperativa Social ya que las disposiciones para el establecimiento y regulación de esta entidad jurídica ocupan la totalidad de la ley.

El proceso de toma de decisiones es democrático pero, a diferencia de las Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada, la Ley 4019/2011 no prevé en las Empresas Cooperativas Sociales la participación del personal en el proceso de toma de decisiones a menos que sean miembros.

En cuanto a la distribución de beneficios, el artículo 7 establece que los beneficios de las Empresas Cooperativas Sociales no se distribuyen a sus miembros excepto si son empleados. El 5% de los beneficios se destinan a la creación de una reserva, el 35% se distribuye a los empleados de la empresa bajo la forma de “bonos de productividad” y de acuerdo con las regulaciones estatutarias y el resto se destina a las actividades de la empresa para la creación de nuevos puestos de trabajo. Al mismo tiempo, la ley permite que los trabajadores de la cooperativa que pertenecen a grupos vulnerables puedan ganar un salario sin perder sus beneficios sociales, subsidios, asignaciones para gastos hospitalarios...

En cuanto al bloqueo de activos, si bien existe en las Empresas Cooperativas Sociales (los activos se destinan al Fondo de Economía Social), en las Cooperativas de Responsabilidad Limitada los activos se distribuyen a los

miembros con la excepción de la reserva extraordinaria de “subvenciones y donaciones” que debe ser destinada a propósitos similares a los de la cooperativa.

El artículo 14 de la Ley dispone el establecimiento de un Registro General de Economía Social con dos secciones: la primera sección es el Registro de Emprendimiento Social en el que las Empresas Cooperativas Sociales de la ley 4019/2011 y las Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada de la Ley 2716/1999 son registradas, y la segunda sección incluye ciertas cooperativas civiles de la ley 1667/1986. Se reconoce únicamente estas dos formas legales como potenciales beneficiarias de medidas de apoyo específicas a las empresas sociales. El Registro se estableció en 2012, y en Mayo de 2014 habían 530 Empresas Cooperativas Sociales registradas y 17 Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada, (Nasioulas, 2011).

El considerable número de formalidades y obligaciones que impone la ley para su registro ha llevado a los empresarios a dudar de las ventajas de la legislación.

República Checa, (*Cooperativa Social, Ley de Corporaciones Comerciales 90/2012*)

La República Checa no cuenta en la actualidad con una definición de empresa social disponible en su legislación. Sin embargo, la Red Temática de Economía Social (*Thematic Network of Social Economy, TESSEA*) ha desarrollado una definición de empresa social aceptada por un amplio rango de grupos de interés entre los que se encuentran el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, la Agencia para la Integración Social, la Asociación Checa y de Moravia de Cooperativa. TESSEA publicó la primera versión del concepto de empresa social en el año 2010 y una revisión en 2011, estableciendo que una empresa social es “una *“entidad de emprendimiento social”*, es decir, una *persona legal*

establecida de conformidad con el derecho privado o una parte de dicha persona legal o una persona física respetando los principios de la empresa social. Las empresas sociales persiguen un objetivo de beneficio público que es formulado en sus documentos de fundación. Están formadas y desarrolladas sobre la base de un concepto de triple objetivo: económico, social y medioambiental.” (Caisl et al, 2014, pp. 2).

Los principios de la empresa social a los que hace referencia la definición son los siguientes:

- i. Principios de beneficio social:
 - a. Desempeñar una actividad en beneficio de la sociedad o de un grupo específico de personas (desfavorecidas).
 - b. Participación de empleados y miembros en el proceso de toma de decisiones estratégicas de la empresa.
 - c. Utilización de cualquier beneficio principalmente para desarrollar la empresa social y/o lograr los objetivos de beneficio público.

- ii. Principios de beneficio económico
 - a. Desempeñar una actividad económica sistemática.
 - b. Independencia (autonomía) de los financiadores externos en la gestión y toma de decisiones.
 - c. Los ingresos derivados de la venta de bienes y servicios representan al menos una mínima proporción del total de ingresos y del crecimiento de los mismos.
 - d. Posibilidad de gestionar el riesgo económico
 - e. Tendencia hacia el trabajo remunerado.

- iii. Principios medioambientales y de beneficio local
 - a. Satisfacción preferente de las necesidades de la comunidad local.
 - b. Utilización preferente de recursos locales.

- c. Consideración de aspectos medioambientales en la producción y en el consumo.
- d. Cooperación con actores locales importantes.

Dada la importancia que tienen las empresas sociales de integración laboral en la República Checa²¹⁵ (*Work Integration Social Enterprise, WISE*), TESSEA proporciona también una definición dirigida específicamente a este tipo de empresas sociales que difiere de la general principalmente por ser una especificación más restrictiva de los beneficios sociales y grupos objetivos. En este caso los principios son los siguientes:

- i. Principios de beneficio social
 - a. Empleo e integración social de personas desfavorecidas en el mercado de trabajo.
 - b. Empleados y miembros participan en el proceso de toma de decisiones estratégicas de la empresa.
 - c. Énfasis en el desarrollo de habilidades laborales de los empleados desfavorecidos.
 - d. Utilización de cualquier beneficio principalmente para desarrollar la empresa social y/o lograr los objetivos de beneficio público.
- ii. Principios de beneficio económico
 - a. Los trabajadores son alentados a aumentar su productividad laboral en línea con sus capacidades.
 - b. Independencia (autonomía) de los financiadores externos en la gestión y toma de decisiones.
 - c. Los ingresos derivados de la venta de bienes y servicios representan al menos una mínima proporción del total de ingresos y del crecimiento de los mismos.
 - d. Posibilidad de gestionar el riesgo económico.

²¹⁵ El 80% de las empresas sociales son de integración laboral.

Los principios medioambientales y de beneficio local son los mismos que para la definición general de empresa social citados anteriormente.

Un aspecto a destacar de la definición de empresa social es el énfasis en la dimensión local y medioambiental, que se consideran como partes integrantes de la empresa social más que como una de sus posibles misiones sociales.

TESSEA ha desarrollado también un conjunto de indicadores que proporcionan características medibles para identificar a las empresas sociales. Estos indicadores incluyen, entre otros, los siguientes:

- i. Las empresas sociales deben obtener el 10% de sus ingresos de su propia actividad económica. En el caso de las WISEs ese porcentaje asciende al 30%.
- ii. Tanto las empresas sociales como las WISEs deben reinvertir al menos el 51% del beneficio en el desarrollo de la empresa social y/o en la implementación de objetivos socialmente beneficiosos.
- iii. Las empresas sociales deben emplear al menos un 10% de trabajadores remunerados que estén implicados en sus operaciones y actividades.
- iv. En las WISEs al menos un 30% de los empleados deben proceder de grupos desfavorecidos del mercado de trabajo.

Este trabajo de obtención de indicadores que permitan identificar a las empresas sociales continúa en la actualidad, desarrollándose a través del proyecto ESF/MoLsa.

La parte más debatida de la definición de empresa social de TESSEA es la relacionada con la inclusión de los empleados en la toma de decisiones de la empresa. El debate se centra principalmente en la extensión en la cual las personas con problemas de salud o problemas sociales pueden (o quieren) participar en estrategias de decisión complejas, especialmente en el caso de las

WISEs, en las que al menos algunos empleados pueden carecer de las capacidades o disposición para participar en la toma de decisiones estratégicas.

El Gobierno de la República Checa ha añadido recientemente la empresa social a su plan legislativo, considerando la adopción de un estatus legal para la empresa social. En la actualidad existe la forma legal **“Cooperativa Social”**, que es una forma legal nueva añadida a la Ley de Corporaciones Comerciales en enero de 2014. La cooperativa social se define como una *“cooperativa que persigue actividades beneficiosas para promocionar la cohesión social a través de la integración laboral y social de personas desfavorecidas en la sociedad, priorizando la satisfacción de necesidades locales y utilizando recursos locales particularmente en el área de creación de empleo, servicios sociales y cuidados de la salud, educación, vivienda y desarrollo sostenible”* (Caisl et al, 2014, pp.5). La cooperativa social:

- Tiene que especificar su misión social y reglas de distribución de beneficios en sus estatutos.
- No puede transferir o hipotecar sus activos a menos que la otra parte sea otra cooperativa social (bloqueo de activos).
- Puede redistribuir un máximo del 33% del beneficio entre sus miembros.
- Proporciona a cada miembro con un voto (principio democrático), aunque los estatutos pueden determinar que en determinados asuntos un miembro “persona natural” pueda tener hasta un 10% de todos los votos, y un miembro “persona legal” pueda tener el 25% de todos los votos.

Croacia (Ley de Cooperativas, OG 34/11, 125/13)

En el caso de Croacia, aunque tampoco existe una definición oficial de empresa social, en la redacción de la *Estrategia para el desarrollo del Emprendimiento Social en la República de Croacia para el periodo 2014-2020* se ha propuesto la siguiente definición de empresa social: *“la empresas social es una empresa basada en principios de sostenibilidad social, medioambiental y*

económica en la que los beneficios generados son enteramente o mayoritariamente reinvertidos para el beneficio de la comunidad” (Kadunc, Singer y Petricevic, 2014, pp.3).

El borrador también propone un conjunto de criterios que deben cumplir las organizaciones para ser registradas como empresas sociales y así ser oficialmente reconocidas. Los criterios propuestos son:

- i. Alcanzar un equilibrio social, medioambiental y económico.
- ii. Estar implicada en la producción y transporte de bienes o servicios o en un “arte” de generar ganancias en el mercado y tener un impacto favorable en el medioambiente, contribuyendo al desarrollo de la comunidad local y de la sociedad en general.
- iii. Crear nuevo valor y asegurar la sostenibilidad financiera de forma que tres años después de su establecimiento al menos el 25% del ingreso provenga de sus actividades empresariales.
- iv. Utilizar al menos el 75% del beneficio para invertir en el desarrollo de sus actividades y en el logro de su objetivo primario.
- v. Membresía voluntaria y abierta y un alto grado de autonomía.
- vi. La República de Croacia, los autogobiernos locales o regionales o cualquier autoridad pública pueden no ser los únicos fundadores de la empresa social.
- vii. Proceso de toma de decisiones participativo, implicando a grupos de interés en una gestión transparente y responsable, es decir, un proceso de toma de decisiones que no esté exclusivamente relacionado con la estructura de propiedad o membresía, sino que incluya a otros grupos de interés: empleados, miembros, consumidores y otras organizaciones relevantes.
- viii. Controlar y evaluar su impacto social, económico y medioambiental. Los resultados de la evaluación se utilizan para planificar los pasos a seguir para incrementar el impacto.

- ix. En el caso de cese de la empresa los activos deben transferirse a otra empresa social con las mismas metas o similares.

Por su parte, La *Estrategia Nacional para el Desarrollo de un Entorno que permita el desarrollo de la Sociedad Civil (2012-2016)*, señala que el entendimiento de empresa social que predomina en Croacia es aquel que las considera como empresas que resuelven problemas sociales aplicando métodos empresariales, que tienen en cuenta el desarrollo sostenible y que utilizan sistemas democráticos en la toma de decisiones (con solidaridad y asistencia mutua).

No hay actualmente una ley específica que defina o regule la empresa social, por lo que estas se pueden establecer empleando una variedad de formas legales entre las que se encuentra la recientemente creada forma de cooperativa social —en Marzo de 2011 se aprobó una nueva **Ley de Cooperativas** en la que el artículo 66 prevé la forma legal de **Cooperativa Social**—. Las cooperativas sociales son un tipo especial de cooperativas y son consideradas como la forma institucional de empresa social en Croacia. De acuerdo con la Ley existen dos tipos de cooperativas sociales:

- Tipo A: su propósito es proporcionar asistencia en la satisfacción de necesidades básicas de personas socialmente desfavorecidas, discapacitadas y otras personas naturales que no pueden satisfacer dichas necesidades por sí solas, ni con asistencia de otros miembros familiares debido a circunstancias sociales, económicas o personales adversas.
- Tipo B: su propósito es proporcionar integración laboral y económica a personas con capacidad laboral reducida y otras personas naturales con escasos recursos para satisfacer sus necesidades básicas, es decir, no pueden satisfacerlas por sí mismas a través de su trabajo, ingreso no laboral o cualquier otro recurso.

Los miembros de la cooperativa pueden ser usuarios o proveedores de los servicios o trabajadores de la cooperativa. En relación a la gobernanza se aplica el principio democrático de las cooperativas, pero normalmente no se incluye a otros grupos de interés distintos a los miembros de la cooperativa.

Las legislaciones específicas que se acaban de analizar pertenecen al llamado “modelo cooperativo” al ser las empresas sociales reguladas por la ley como empresas cooperativas especiales caracterizadas por objetivos sociales, y por perseguir el interés general o colectivo y no únicamente el interés de sus miembros. Las actividades que realizan se centran principalmente en la producción y provisión de bienes y servicios de carácter social, educativo, sanitario, dirigidos a personas pertenecientes a grupos desfavorecidos socialmente o a la producción de bienes y servicios que favorezcan la integración laboral y social de grupos vulnerables. En ninguna de estas legislaciones se hace referencia a la importancia o peso que deben representar los ingresos comerciales.

No en todas las legislaciones se exige la no lucratividad, ya que la distribución de beneficios se permite en 4 de las 10 legislaciones específicas analizadas: en las *Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada* en Grecia, en las *Cooperativas Sociales* italianas, en las *Sociedades Cooperativas de Interés Colectivo* francesas y en las *Cooperativas Sociales* de la República Checa.

En cuanto a la gobernanza, en las 10 legislaciones se establece la regla de gobierno democrático de “un miembro, un voto”, dada la forma legal de cooperativa, mientras que la estructura de múltiples grupos de interés y la participación de estos en el proceso de toma de decisiones sólo se requiere en 3 legislaciones, Francia, Grecia (en el caso de las *Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada*) y Portugal. En Italia, aunque la ley no obliga a incluir a distintos grupos de interés en la toma de decisiones, en la práctica la mayoría de las cooperativas sociales aplican una gobernanza participativa.

La Tabla 3.6 siguiente, resume el contenido de las legislaciones específicas analizadas.

Tabla 3.6: Resumen de las legislaciones específicas de empresa social, “modelo cooperativo”

	Italia	Francia
FORMA LEGAL UTILIZADA	Cooperativa Social	Société d'Intérêt Collectif
Texto Legislativo	Ley 381/91	Ley no.2011-624 de 17 de julio
CRITERIOS O REQUISITOS		
Crterios de dimensión económica		
Actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> • Provisión de servicios sociales, de bienestar y educativos. • Dos tipos de cooperativas sociales: (i) Tipo A: prestan servicios sociales, sanitarios y educativos a diferentes grupos de población; (ii) Tipo B: participan en cualquier actividad económica (distinta a las de las cooperativas Tipo A), que favorecen la integración laboral de grupos desfavorecidos reconocidos en la ley. • También existen cooperativas mixtas (Tipo A+ Tipo B) 	<ul style="list-style-type: none"> • Producción y venta de bienes y servicios de interés colectivo apreciados en términos de utilidad social.
Ingresos de mercado		
Crterios dimensión social		
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> • Perseguir el interés general de la comunidad promocionando el crecimiento personal y la integración de las personas en la sociedad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción de necesidades emergentes, ayuda a la inclusión social y profesional, cohesión social, incremento del acceso a bienes y servicios. • Actividades dirigidas a beneficiarios externos
Distribución de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> • Limitada, con un porcentaje máximo a distribuir del 80% de los beneficios. • Pueden distribuir dividendos con topes en el tipo de interés 	<ul style="list-style-type: none"> • Distribución limitada de beneficios y topes a los tipos de interés.
Destino de los activos en caso de disolución	<ul style="list-style-type: none"> • Lo previsto en la legislación general de cooperativas 	<ul style="list-style-type: none"> • Transferidos a una organización de objetivos similares. •
Informes o balance		

	Italia	Francia
social		
Criterios dimensión de gobernanza		
Gobernanza democrática	<ul style="list-style-type: none"> • Un miembro, un voto • Algunas excepciones a la regla anterior 	<ul style="list-style-type: none"> • Un miembro, un voto
Gobernanza participativa	<ul style="list-style-type: none"> • La ley no lo exige, aunque en la realidad si incluyen a diversos grupos de interés en el proceso de toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Al menos tres grupos de interés deben estar representados en la organización: dos de esos tres grupos son usuarios y empleados, la otra categoría pueden ser voluntarios, autoridades públicas y otros agentes individuales o corporativos que contribuyan de alguna forma a la actividad de la cooperativa.
Otras consideraciones	<ul style="list-style-type: none"> • La ley permite a las cooperativas sociales incluir diversas categorías de miembros en sus estructuras de propiedad. • La reforma de 2003 de la Ley de Cooperativas, aplicable a las cooperativas sociales, permite la emisión de títulos financieros con derechos de distribución especiales. 	

Tabla 3.6: Legislaciones Específicas (continuación)

	Portugal	España
FORMA LEGAL UTILIZADA	Cooperativas de Solidariedade Social	Cooperativas de Iniciativa Social
Texto Legislativo	Ley de 22 de diciembre de 1997; Decreto Legislativo no.7/98 de 15 de enero de 1998.	Ley no.27/1999
CRITERIOS O REQUISITOS		
<i>Criterios de dimensión económica</i>		
Actividad económica	• Si	• Si
Ingresos de mercado		
<i>Criterios dimensión social</i>		
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de acceso a la educación, formación e integración profesional de grupos socialmente desfavorecidos, apoyo a grupos vulnerables, con incapacidades o enfermedades y a ciudadanos portugueses residentes en el extranjero y posteriormente a su regreso 	<ul style="list-style-type: none"> • Prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otra clase 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.
Distribución de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas sin fines de lucro • No se permite la distribución de beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> • No lucrativas • No distribuye beneficios entre los socios.
Destino de los activos en caso de disolución	<ul style="list-style-type: none"> • Destinados a una cooperativa de solidaridad social, preferentemente en el mismo municipio. 	
Informes o balance social	<ul style="list-style-type: none"> • Balance social, Relatório Único • Se limita a informar de la relación con los trabajadores, y el único destinatario de este balance en la administración pública. 	<ul style="list-style-type: none"> • Balance social no obligatorio a nivel nacional.
<i>Criterios dimensión de gobernanza</i>		
Gobernanza democrática	<ul style="list-style-type: none"> • Un miembro, un voto. • Derecho de voto solo los miembros titulares 	<ul style="list-style-type: none"> • Un miembro, un voto

Portugal	España
<p>Gobernanza participativa</p> <p>Otras consideraciones</p>	<p>(beneficiarios directos o indirectos y trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones de múltiples grupos de interés <p>Además de la legislación nacional, existen 16 marcos legales específicos a nivel regional.</p>

Polonia	Hungría
Cooperativa social	Cooperativa Social
FORMA LEGAL UTILIZADA	Cooperativa Social
<p>Texto Legislativo Ley de Cooperativas Sociales, abril 2006</p>	<p>Ley de Cooperativas Sociales, 2006-X</p>
CRITERIOS O REQUISITOS	
<i>Crterios de dimensión económica</i>	
<p>Actividad económica</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Califica el objeto social como no económico, aunque tienen derecho a la producción de bienes y servicios pero sin la búsqueda de la maximización de beneficios. • Actividades económicas sociales, educativas y culturales y cualquier otra actividad dirigida a la reintegración social y profesional.
<p>Ingresos de mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Existen dos subcategorías de cooperativas social: cooperativas escolares: su objetivo es encontrar oportunidades de empleo a sus miembros (estudiantes); cooperativas de empleo (introducidas en la nueva legislación de 2012)
<i>Crterios dimensión social</i>	
<p>Objetivo social</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reintegración laboral y social de grupos vulnerables • .Proporcionar condiciones de trabajo adecuadas y mejorar las circunstancias sociales de sus miembros socialmente desfavorecidos.
<p>Distribución de beneficios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Límites a la distribución de beneficios y activos.

	Polonia	Hungría
Destino de los activos en caso de disolución	<ul style="list-style-type: none"> Solo el 20% de los activos residuales puede dividirse entre los miembros, el resto debe ir dirigido al Fondo de Trabajo 	
Informes o balance social	<ul style="list-style-type: none"> obligación de llevar a cabo una cuenta separada en la que se especifica el ingreso, coste y resultado de las actividades sociales llevadas a cabo por la cooperativa social. 	
Crterios dimensión de gobernanza		
Gobernanza democrática	<ul style="list-style-type: none"> Un miembro, un voto 	<ul style="list-style-type: none"> Un miembro, un voto
Gobernanza participativa		
Otras consideraciones	<ul style="list-style-type: none"> El 80% de los miembros de la cooperativa deben ser personas en riesgo de exclusión social y personas con discapacidad. Esta legislación no reconoce el espíritu empresarial de la empresa social. 	La nueva legislación de 2012, permite incluir entre los miembros de la cooperativa a personas individuales o legales que no toman parte activa en sus actividades, incluyendo a gobiernos locales, lo que puede afectar a su independencia y al proceso democrático de la toma de decisiones.

Tabla 3.6: Legislaciones Específicas (continuación)

Grecia		Grecia
FORMA LEGAL UTILIZADA	Cooperativa Social de Responsabilidad Limitada	Empresa Cooperativa Social
Texto Legislativo	Ley 2716/1999	Ley 4019/2011 de Economía Social y Emprendimiento Social
CRITERIOS O REQUISITOS		
<i>Crterios de dimensión económica</i>		
Actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> Es una unidad productiva y una unidad de salud mental 	<ul style="list-style-type: none"> Tiene capacidad empresarial por ley Tres tipos de empresas cooperativas sociales: (i) empresas cooperativas sociales de integración: integración socio-económica d grupos vulnerables. En esta categoría se incluyen las cooperativas sociales de responsabilidad limitada de la Ley 2719/1999; (ii) empresas cooperativas sociales de cuidado social: producción y provisión de servicios sociales a ciertos grupos de población; (iii) empresas cooperativas sociales de propósito colectivo y productivo: producción y oferta de bienes que cubran necesidades colectivas.
Ingresos de mercado		
<i>Crterios dimensión social</i>		
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> Inclusión socio-económica e integración laboral de personas con problemas de salud mental, contribuyendo a su tratamiento y, en la medida de lo posible, a su independencia económica. 	<ul style="list-style-type: none"> Dependen del tipo de empresas social cooperativa.
Distribución de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> El 50% de los dividendos se distribuye en función de la participación en el capital y el 50% en función de la participación de los miembros en las actividades de la cooperativa. 	<ul style="list-style-type: none"> No distribución de beneficios a los miembros excepto si son empleados, (se les distribuye el 35% en forma de bonos de productividad)
Destino de los activos en caso de disolución	<ul style="list-style-type: none"> Se distribuyen a los miembros con la excepción de la reserva extraordinaria “subvenciones y donaciones” que se destina a propósitos similares a los de la cooperativa. 	<ul style="list-style-type: none"> Los activos se destinan al Fondo de Economía Social
Informes o		

Grecia		Grecia
balance social		
Criterios dimensión de gobernanza		
Gobernanza democrática	<ul style="list-style-type: none"> Un miembro un voto 	<ul style="list-style-type: none"> Un miembro un voto
Gobernanza participativa	<ul style="list-style-type: none"> Estructura de múltiples grupos de interés 	<ul style="list-style-type: none"> Solo participan en el proceso de toma de decisiones los miembros de la cooperativa.
Otras consideraciones	Miembros: el 35% son personas con problemas de salud mental, hasta un 35% son trabajadores de hospitales psiquiátricos o de las unidades de salud mental, hasta un 20% individuos, ayuntamientos, comunidades u otras entidades legales tanto públicas como privadas	Es una cooperativa civil con una causa social que posee capacidad empresarial por ley

República Checa		Croacia
FORMA LEGAL UTILIZADA	Cooperativas sociales	Cooperativa Social
Texto Legislativo	Ley de Corporaciones Comerciales 90/2012	Nueva Ley de Cooperativas, marzo 2011 (artículo 66)
CRITERIOS O REQUISITOS		
Criterios de dimensión económica		
Actividad económica		
Ingresos de mercado		
Criterios dimensión social		
Objetivo social	<ul style="list-style-type: none"> Promoción de la cohesión social a través de la integración laboral y social de personas desfavorecidas, priorizando la satisfacción de 	<ul style="list-style-type: none"> Dos tipos de cooperativas sociales: Tipo A: proporcionar asistencia en la satisfacción de necesidades básicas de personas socialmente desfavorecidas, discapacitadas...;

	República Checa	Croacia
	necesidades locales y utilizando recursos locales.	Tipo B: proporcionar integración laboral a personas desfavorecidas
Distribución de beneficios	<ul style="list-style-type: none"> Misión social especificada en sus estatutos Puede distribuir como máximo el 33% de sus beneficio 	
Destino de los activos en caso de disolución	<ul style="list-style-type: none"> Otra cooperativa social 	
Informes o balance social		
Criterios dimensión de gobernanza		
Gobernanza democrática	<ul style="list-style-type: none"> Un miembro un voto, aunque los estatutos pueden prever alguna desviación de este criterio 	<ul style="list-style-type: none"> Un miembro, un voto
Gobernanza participativa		<ul style="list-style-type: none"> No se suele incluir a otros grupos de interés distintos a los miembros de la cooperativa
Otras consideraciones		

3.2.c.- Países sin legislación, pero con definiciones nacionales de empresa social.

Existen países que, aunque no cuentan con un marco o legislación diseñada para las empresas sociales, sí disponen de una definición oficial de empresa social (Bulgaria, Irlanda²¹⁶) o no oficial, es decir, que no aparece en documentos públicos pero es ampliamente aceptada por los principales grupos de interés (Estonia).

Bulgaria no cuenta con una legislación de empresas sociales, pero sí tiene una definición oficial del término articulada en documento público. En 2011 el *Ministerio de Trabajo y Política Social* búlgaro publicó el *National Social Economy Concept* en el que hace referencia a las empresas sociales como “*las principales entidades económicas de la economía social*” ” (Nikolova et al., 2014, pp.1.), señalando que las empresas sociales son empresas que producen bienes y servicios para la economía de mercado y asignan parte de sus recursos al cumplimiento de objetivos económicos y sociales. Añade que las empresas sociales son:

- Empresas desarrolladas dentro de un contexto local específico.
- Todos los tipos de empresas, independientemente de su estructura legal, pueden ser empresas sociales siempre que estén establecidas y funcionen principalmente en vista de objetivos sociales.
- Empresas localizadas entre los sectores público y privado tradicionales.
- Empresas cuyas características clave son objetivos sociales combinados con el potencial empresarial del sector privado.

Además, define también el emprendimiento social como una actividad económica dirigida enteramente a la creación, funcionamiento y desarrollo de empresas sociales, mientras considera que un emprendedor social es alguien que

²¹⁶ En el caso de Irlanda hay actualmente una propuesta de definición por parte del Gobierno aunque no ha sido aun oficialmente aceptada.

genera bienestar social a través de actividades que combinan objetivos económicos y sociales, proporciona apoyo a grupos socialmente vulnerables, estimula cambios socialmente positivos y satisface necesidades sociales. Un emprendedor social utiliza los recursos disponibles de forma óptima y aplica enfoques innovadores al desarrollo de la economía social, asumiendo un cierto nivel de riesgo al actuar, tomar decisiones y cubrir sus necesidades en un ambiente inseguro y de riesgo. En Bulgaria se reconoce el emprendedor social como una profesión en la clasificación nacional de ocupaciones.

Además de la definición de empresa social publicada por el *Ministerio de Trabajo y Política Social* búlgaro, el informe anual del *Instituto Nacional de Estadística* de este país define la empresa social como un operador de la economía social cuyo objetivo principal es lograr impacto social positivo y medible más que generar beneficios para sus propietarios o accionistas. Opera en el mercado mediante la provisión de servicios sociales o bienes a personas desfavorecidas o utilizando métodos de producción de bienes o servicios que reflejen su propósito social. De acuerdo con el informe anual, las empresas sociales deben “auto-declararse” cumpliendo uno de los siguientes criterios:

- Invertir regularmente más del 50% de sus beneficios en el logro de objetivos sociales: asistencia a grupos socialmente vulnerables, protección medioambiental con impacto en la sociedad, actividades de innovación social, producción de bienes o servicios con un propósito social; y/o
- Al menos un 30% de su personal comprende personas vulnerables.

Finalmente, es interesante presentar la opinión sobre empresa social y emprendimiento social publicado por el *Consejo Social y Económico*, un órgano consultivo que expresa la voluntad de las organizaciones de la sociedad civil en Bulgaria en relación al desarrollo de la economía social. Según el citado Consejo, las empresas sociales deben demostrar las siguientes características:

- i. Su actividad económica debe tener un objetivo social específico, principalmente mejorar el estándar de vida de personas vulnerables, asegurar empleo y proporcionar condiciones para su independencia económica y proporcionarles servicios u otras formas de apoyo en vista de su efectiva inclusión social.
- ii. Su actividad económica debe tener un impacto social pronunciado y duradero, es decir, las empresas sociales necesitan perseguir fundamentalmente y de forma continua objetivos sociales: por ejemplo, una empresa fuera de la asistencia social o servicios a personas vulnerables no se considera empresa social.

Las tres definiciones anteriores remarcan como características principales de las empresas sociales en Bulgaria el desempeño de una actividad económica para el cumplimiento de objetivos sociales que son prioritarios, sin hacer referencia a la gobernanza participativa o proceso democrático de toma de decisiones. En relación a la distribución de beneficios, la definición del Ministerio de Trabajo establece que “parte” de los recursos se asignan al cumplimiento de objetivos sociales sin más detalles y en el caso del Instituto Nacional de Estadística se establece como uno de los posibles criterios a cumplir el de reinvertir regularmente el 50% de los beneficios en el logro de los objetivos sociales.

Aunque el término empresa social en **Irlanda** no cuenta actualmente con una definición oficial, sí dispone de una definición propuesta por el Gobierno. El término ha entrado recientemente a formar parte de los discursos políticos. Por ejemplo, el Programa del Gobierno para 2011-2016 establece que “*El Gobierno promocionará el desarrollo de un vibrante y efectivo sector de empresa social*” (Leather et al, 2014, pp. 3). En el año 2013, el órgano asesor del gobierno irlandés en política empresarial, *Forfás*, propuso una definición de empresa social basándose en las definiciones existentes —la *Social Business Initiative* de la CE

y definiciones de otros países— y en consultas con grupos de interés. Esta definición propone los siguientes criterios:

- i. Las empresas sociales deben comerciar con un propósito social/de la sociedad.
- ii. Las empresas sociales deben ganar al menos una parte de sus ingresos de su actividad comercial.
- iii. Las empresas sociales deben estar separadas del gobierno, es decir, deben ser autónomas.
- iv. Las empresas sociales deben reinvertir principalmente sus excedentes en su objetivo social.

Además de la definición propuesta por Forfás, la *Irish Social Enterprise Network* tiene su propia definición de empresa social. Con el objetivo de crear un Directorio de empresas sociales, que está en proceso de desarrollo, las organizaciones deben ser organizaciones comerciales con fines de lucro y tener una misión social medible.

Aunque esta definición tiene menos criterios que la definición desarrollada por Forfás, la orientación general es la misma: las empresas sociales tienen una misión social pero deben ser auténticas empresas con ingresos procedentes de fuentes de mercado. Sin embargo, en ninguna de las dos definiciones se indica qué proporción del ingreso total debe proceder de la actividad comercial. En la definición de Forfás se utiliza el término “parte”, pero es un término tan ambiguo que podría incluir organizaciones que generan muy poco ingreso comercial.

El propósito social tampoco está explícitamente definido a pesar de ser considerado como un requerimiento clave de la empresa social en Irlanda. De hecho Forfás intenta demostrar este aspecto de su definición a través de una tipología de tipos de organizaciones que pueden ser consideradas empresas sociales que incluye un resumen de ejemplos de lo que se entiende por el término propósito social o de la sociedad:

- Oportunidades comerciales con un dividendo social: una empresa que comercia un bien o servicio con impacto social y un alto potencial para generar ingresos comerciales.
- Creación de oportunidades de empleo para grupos marginados.
- Desarrollo económico y comunitario.
- Prestación de servicios potencialmente a grupos o individuos que no están en posición de pagar precios comerciales por esos servicios.

En ninguna de las definiciones anteriores se incluye el criterio de gobernanza democrática y/o participativa.

El término empresa social tampoco está legalmente definido en **Estonia**, aunque ha sido definido por los grupos de interés del país sobre la base de varias actividades. Si bien es cierto que las definiciones no son idénticas, no existen diferencias importantes en relación a los principios básicos, existiendo un amplio consenso en que las empresas sociales: (i) trabajan hacia un objetivo social; (ii) tienen un modelo de negocio viable y (iii) si no son financieramente autosostenibles, deberían dirigirse a serlo. (Lepa y Rammo, 2014)

Estonia Social Enterprise Network (ESEN), creada en 2012 por 19 empresas sociales, representó un importante hito en la descripción del concepto de empresa social estableciendo los siguientes criterios para una empresa social: (i) un objetivo social claramente especificado, (ii) un modelo de negocio viable y un ingreso empresarial que represente como mínimo el 35% del total de ingresos, (iii) deben estar dispuestas para medir su impacto y (iv) todos los beneficios deben ser reinvertidos en la organización.

En relación a la medición del impacto no hay un sistema oficial aunque ESEN está promocionando una metodología de medición de impacto entre sus miembros. En la primavera de 2014, 10 de sus miembros cumplieron su

primer informe de impacto social siendo el objetivo de la red tener los informes de todos sus miembros públicamente disponibles²¹⁷.

El Tabla 3.7 resume las principales dimensiones de las definiciones nacionales de empresa social, algunas de las cuales se han analizado junto con las legislaciones del país.

²¹⁷ <http://sev.ee/impact-measurement/>

Tabla 3.7: Definiciones nacionales (oficiales y no oficiales) de empresa social

	Reino Unido (DTI, 2002)	Reino Unido (SEUK)	Reino Unido (Social Enterprise Mark)
Definición	<p>Negocio con objetivos sociales prioritarios cuyos excedentes son principalmente reinvertidos para ese propósito en el negocio o en la comunidad, más que ser conducidos por la necesidad de maximizar beneficios para accionistas o propietarios.</p> <p>En la actualidad el gobierno británico ha hecho más operativa esa definición .</p>	<p>Ser una empresa social es adoptar una serie de principios</p>	<p>Establece una serie de criterios para la obtención de la certificación de “empresa social”</p>
Dimensión económica			
<ul style="list-style-type: none"> • Actividad económica continuada 	<ul style="list-style-type: none"> • Si 	<ul style="list-style-type: none"> • Si 	
<ul style="list-style-type: none"> • Ámbitos de actividad 			
<ul style="list-style-type: none"> • Proporción de ingresos del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Al menos un 25% 	<ul style="list-style-type: none"> • Más del 50% 	<ul style="list-style-type: none"> • Al menos el 50%
Dimensión social			
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social explícito y prioritario 	<ul style="list-style-type: none"> • Negocio con objetivos sociales prioritarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Tener una clara misión social o medioambiental establecida en los documentos de gobierno. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social o medioambiental
<ul style="list-style-type: none"> • Límites a la distribución de beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> • No destinar más del 50% de beneficios o excedente a propietarios o accionistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Reinvertir más del 50% de los beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> • Reinvertir al menos el 50%
<ul style="list-style-type: none"> • Bloqueo de activos 			<ul style="list-style-type: none"> • Los activos residuales se destinan a

	Reino Unido (DTI, 2002)	Reino Unido (SEUK)	Reino Unido (Social Enterprise Mark)
			objetivos sociales o medioambientales
Dimensión gobernanza			
<ul style="list-style-type: none"> • Autonomía • Gobernanza participativa • Gobernanza democrática 	<ul style="list-style-type: none"> • No se especifica, aunque se puede deducir de su condición de empresa privada y orientación de mercado 		<ul style="list-style-type: none"> • Si
Otros requisitos o consideraciones		En cuanto a la gobernanza señala que la empresa social debe ser propiedad o estar gobernada en interés de la misión social.	Tener su propia gobernanza

	Bulgaria (Ministerio de Trabajo y Política Social, <i>National Social Economy Concept, 2011</i>)	Eslovenia (Ministerio de Trabajo, Familia y Asuntos Sociales)	Malta (Ministerio de Finanzas, Economía e Inversiones, 2010)
Definición	Principales entidades económicas de la economía social. Empresas que producen bienes y servicios para la economía de mercado y asignan parte de sus recursos al cumplimiento de objetivos económicos y sociales. Además, (i) desarrolladas en un contexto local específico, (ii) cualquier forma legal siempre que su objetivo principal sea social, (iii) su característica clave es el objetivo social combinado con el potencial empresarial, (iv) situadas entre el	Entidades legales con carácter no lucrativo que llevan a cabo actividades con suficiencia legal y financiera, con el objetivo de incluir a grupos vulnerables en el mercado laboral, y que no reparten beneficios reinvirtiéndolos en su negocio principal	Una empresa social es una empresa con objetivos sociales prioritarios cuyos excedentes son principalmente reinvertidos para ese propósito en la empresa o en la comunidad, más que ser conducidos por la necesidad de maximizar beneficios para los accionistas o propietarios. Una empresa social no se define por su estatus legal sino por su naturaleza, su propósito social, su estructura y gobernanza y el camino en el que utiliza los beneficios que genera a

	Bulgaria (Ministerio de Trabajo y Política Social, <i>National Social Economy Concept, 2011</i>)	Eslovenia (Ministerio de Trabajo, Familia y Asuntos Sociales)	Malta (Ministerio de Finanzas, Economía e Inversiones, 2010)
	sector público y privado tradicionales		través de sus actividades comerciales.
Dimensión económica			
<ul style="list-style-type: none"> • Actividad económica continuada 	<ul style="list-style-type: none"> • Si 	<ul style="list-style-type: none"> • Si 	<ul style="list-style-type: none"> • Si
<ul style="list-style-type: none"> • Ámbitos de actividad 			
<ul style="list-style-type: none"> • Proporción de ingresos del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Se deduce que parte de sus ingresos proceden del mercado (producción de bienes y servicios para la economía de mercado), aunque no se establece ningún porcentaje concreto 	<ul style="list-style-type: none"> • La definición señala que deben tener suficiencia financiera pero no especifica la procedencia de los recursos. 	<ul style="list-style-type: none"> • En la definición se señala que debe obtener ingresos de sus actividades comerciales
Dimensión social			
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social explícito y prioritario 	<ul style="list-style-type: none"> • Si 	<ul style="list-style-type: none"> • Integración laboral grupos vulnerables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social prioritario
<ul style="list-style-type: none"> • Límites a la distribución de beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> • Solo se indica que una “parte” de sus recursos se destinarán al cumplimiento de objetivos sociales 	<ul style="list-style-type: none"> • Carácter no lucrativo, reinversión de beneficios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distribución limitada de beneficios
<ul style="list-style-type: none"> • Bloqueo de activos 			
Dimensión gobernanza	<ul style="list-style-type: none"> • No se especifica pero se 	<ul style="list-style-type: none"> • Se deduce de la definición 	

	Bulgaria (Ministerio de Trabajo y Política Social, <i>National Social Economy Concept</i>, 2011)	Eslovenia (Ministerio de Trabajo, Familia y Asuntos Sociales)	Malta (Ministerio de Finanzas, Economía e Inversiones, 2010)
	<ul style="list-style-type: none"> • Autonomía • Gobernanza participativa • Gobernanza democrática 	deduce	<ul style="list-style-type: none"> • Se hace referencia a su modo de gobernanza como algo característico de las empresas sociales, pero no se especifica nada en concreto.
Otros requisitos o consideraciones		Propuesta realizada por el Ministerio en 2009 para estimular el desarrollo de las empresas sociales.	
	República Checa (Thematic Network of Social Economy, TESSEA, 2011)	Croacia (Estrategia para el desarrollo del Emprendimiento Social 2014-2020)	
Definición	Es una “entidad de emprendimiento social”, es decir, una persona legal establecida de conformidad con el derecho privado o una parte de dicha persona legal, o una persona física respetando los principios de la empresa social. Las empresas sociales persiguen un objetivo de beneficio público que es formulado en sus documentos de fundación. Están formadas y desarrolladas sobre la base de un concepto de triple objetivo, económico, social y medioambiental.		Empresa basada en principios de sostenibilidad social, medioambiental y económica en la que los beneficios generados son enteramente o mayoritariamente reinvertidos para el beneficio de la comunidad.
Dimensión económica	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad económica continuada • Ámbitos de 	<ul style="list-style-type: none"> • Desempeño de una actividad económica sistemática 	<ul style="list-style-type: none"> • Implicación en la producción de bienes y servicios o en algún “arte” de generar ganancias en el mercado.

	República Checa (Thematic Network of Social Economy, TESSEA, 2011)	Croacia (Estrategia para el desarrollo del Emprendimiento Social 2014-2020)
actividad	<ul style="list-style-type: none"> El 10%, en el caso de las WISE el 30% 	<ul style="list-style-type: none"> Tres años después de su establecimiento al menos el 25% del ingreso debe provenir de actividades empresariales
Dimensión social		
<ul style="list-style-type: none"> Objetivo social explícito y prioritario 	<ul style="list-style-type: none"> Desempeña una actividad en beneficio de la sociedad o de un grupo específico de personas (desfavorecidas) En el caso de la WISE: empleo e integración social de personas desfavorecidas 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de la comunidad local y d la sociedad en general
<ul style="list-style-type: none"> Límites a la distribución de beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> Se utilizan principalmente para el desarrollo de la empresa social y/o para el logro de beneficio público. Reinversión del 51% de los beneficios. 	<ul style="list-style-type: none"> Reinversión del 75% de los beneficios
<ul style="list-style-type: none"> Bloqueo de activos 		<ul style="list-style-type: none"> Si, transferencia a otra empresa social con la misma finalidad o similar.
Dimensión gobernanza		
<ul style="list-style-type: none"> Autonomía 	<ul style="list-style-type: none"> Independientes de los inversores externos. 	<ul style="list-style-type: none"> Si
<ul style="list-style-type: none"> Gobernanza participativa 	<ul style="list-style-type: none"> Participación de empleados y miembros en el proceso de toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> Si
<ul style="list-style-type: none"> Gobernanza democrática 		
Otros requisitos o consideraciones	Muy orientada a satisfacer necesidades locales y a utilizar recursos locales. Énfasis en la dimensión local y medioambiental que se consideran partes integrantes de la empresa social.	

	Finlandia (Finnish Social Enterprise Mark ,2011).	Dinamarca (Committee on Social Enterprise, 2013)
Definición	Empresas cuyo objetivo principal es proporcionar bienestar social, y utilizan la mayor parte de sus beneficios al logro de dicho objetivo a través del desarrollo de sus propias operaciones, o dando una parte de ellos a organizaciones benéficas de acuerdo con su idea de negocio.	Las empresas sociales son privadas y mantenidas a través de sus negocios e ingresos, y tienen el propósito de promocionar objetivos sociales específicos.
Dimensión económica		
<ul style="list-style-type: none"> • Actividad económica continuada • Ámbitos de actividad • Proporción de ingresos del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Si 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad comercial significativa • Representan una parte “significativa” de los ingresos totales
Dimensión social		
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social explícito y prioritario • Límites a la distribución de beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción del bienestar social. Protección de la misión con acuerdos de la organización • Distribución limitada de beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> • Propósito social, ocupacional, relacionado con la salud, el medioambiente, la cultura y la promoción de la ciudadanía activa. • Los beneficios se utilizan en primer lugar para promocionar propósitos sociales, reinvertir en la empresa o en otras empresas sociales y, en segundo lugar para el pago limitado de

	Finlandia (Finnish Social Enterprise Mark ,2011).	Dinamarca (Committee on Social Enterprise, 2013)
<ul style="list-style-type: none"> • Bloqueo de activos 		dividendos a los inversores.
Dimensión gobernanza <ul style="list-style-type: none"> • Autonomía • Gobernanza participativa • Gobernanza democrática 	<ul style="list-style-type: none"> • Dar al personal empleado voz en el establecimiento de sus condiciones de trabajo y en el proceso de toma de decisiones de la compañía 	<ul style="list-style-type: none"> • Autonomía de gestión respecto a las autoridades públicas. • Gobernanza que genera valor añadido manteniendo un elevado nivel de estándares éticos.
Otros requisitos o consideraciones	Aunque no aparece de forma explícita en los criterios establecidos para las empresas sociales, el modelo finlandés está muy orientado a los negocios y excluye a todas las formas de empresa que no comercien o mezclen trabajo voluntario en sus actividades.	El criterio de gobernanza en la práctica no queda claro. El Comité considera que: <ul style="list-style-type: none"> • Las empresas sociales son un subconjunto de la economía social, formado por organizaciones con un fuerte peso de la actividad comercial. • Pueden elegir diferentes estatus legales • No se requiere que la empresa esté anclada en la comunidad local • No se requiere ser innovadora

	Irlanda (Forfás, 2013)	Irlanda (Irish Social Enterprise Network)	Estonia, (Estonia Social Enterprise Network, 2012)
Definición	Establece una serie de criterios	Organizaciones comerciales con fines de lucro con una misión social medible.	Establece una serie de criterios
Dimensión económica			
<ul style="list-style-type: none"> • Actividad económica continuada 	<ul style="list-style-type: none"> • Si 	<ul style="list-style-type: none"> • Si 	<ul style="list-style-type: none"> • Si
<ul style="list-style-type: none"> • Ámbitos de actividad 			
<ul style="list-style-type: none"> • Proporción de ingresos del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Ganar al menos una parte de sus ingresos de su actividad comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Deben ser auténticas empresas con ingresos procedentes del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso empresarial que represente como mínimo el 35% del total de ingresos.
Dimensión social			
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social explícito y prioritario 	<ul style="list-style-type: none"> • Comerciar con un propósito social/de la sociedad: creación de oportunidades de empleo para grupos marginados; desarrollo económico y comunitario; prestación de servicios a individuos que no pueden pagar precios comerciales por esos servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Misión social medible. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social claramente especificado
<ul style="list-style-type: none"> • Límites a la distribución de beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> • Reinvertir principalmente sus excedentes en su objetivo social 		<ul style="list-style-type: none"> • Todos los beneficios deben ser reinvertidos en la organización.
<ul style="list-style-type: none"> • Bloqueo de activos 			
Dimensión gobernanza			
<ul style="list-style-type: none"> • Autonomía 	<ul style="list-style-type: none"> • Separadas del gobierno, autónomas. 		

Irlanda (Forfás, 2013)	Irlanda (Irish Social Enterprise Network)	Estonia, (Estonia Social Enterprise Network, 2012)
<ul style="list-style-type: none"> • Gobernanza participativa • Gobernanza democrática 		
Otros requisitos o consideraciones	El propósito social no está explícitamente definido, a pesar de ser considerado como un requerimiento clave.	ESEN está promocionando una metodología de medición de impacto entre sus miembros.

Las 12 definiciones nacionales que existen de empresa social coinciden en identificar a la empresa social como una empresa que lleva a cabo una actividad productiva (producción y provisión de bienes y servicios) de forma regular y continuada con la finalidad de conseguir un propósito u objetivo social y/o medioambiental prioritario, explícito y medible. La actividad productiva debe generar parte de los ingresos de la empresa social, aunque las definiciones nacionales establecen umbrales diferentes. Según la definición del DTI en Reino Unido, los ingresos comerciales representan el 25% del total de ingresos; la definición dada por SEUK y SEM, también en el Reino Unido, establecen ese porcentaje en el 50%; en la definición de la República Checa se considera un porcentaje de ingresos comerciales del 10% y del 30% en el caso de las WISEs; en la de Croacia un 25% a partir del tercer año y la definición de Estonia considera el 35% de ingresos comerciales. En el resto de definiciones se hace referencia a la importancia de esos ingresos aunque no se cuantifica. Por ejemplo, en la definición de Eslovenia se señala que las empresas sociales tienen que tener suficiencia financiera, en la de Bulgaria se indica que las empresas sociales tienen que producir bienes y servicios para la economía de mercado, la definición de Dinamarca apunta que los ingresos comerciales representan una parte significativa de los ingresos totales mientras que la definición de Irish Social Enterprise Network en Irlanda establece que las empresas sociales son auténticas empresas con ingresos procedentes de fuentes de mercado.

En todas las definiciones, las empresas sociales destinan la mayor parte de sus beneficios a la consecución de su objetivo social y/o medioambiental. Sólo las definiciones de Eslovenia y Estonia contemplan la no distribución de beneficios mientras que en el resto de definiciones se permite una distribución limitada. Las tres definiciones del Reino Unido señalan la reinversión de al menos el 50% de los beneficios, en la República Checa al menos el 51% de los beneficios tienen que ser reinvertidos aumentando ese porcentaje al 75% en el caso de Croacia. En relación al bloqueo de activos solo aparece en dos de las doce definiciones, Croacia y Reino Unido (SEM).

Hay seis definiciones en las que no se hace referencia alguna a la cuestión de la gobernanza de las empresas sociales, Bulgaria, Eslovenia, Reino Unido (definición oficial, DTI), Estonia e Irlanda (Forfás e Irish Social Enterprise Network). En otros casos, aunque se hace referencia a la gobernanza, es de forma genérica y en la definición de Malta se señala que las empresas sociales tienen un modelo de gobernanza característico sin especificar nada más, en la de Dinamarca se habla de una gobernanza que genera valor añadido mientras que en el Reino Unido la definición dada por SEUK se refiere a una gobernanza en interés de la misión social de la empresa o la ofrecida por SEM que considera que las empresas sociales tienen su propia gobernanza.

Solamente hay tres definiciones en las que aparece especificada la cuestión de gobernanza participativa (República Checa, Croacia y Finlandia) mientras que en ninguna se hace referencia al criterio de gobernanza democrática.

Capítulo 4

**Características identitarias básicas
de la empresa social en Europa: una
aplicación a los Centros Especiales
de Empleo de la Economía Social en
España.**

Introducción

En el Capítulo 2 se han analizado y comparado los principales enfoques en relación al concepto de empresa social (europeo, americano y anglosajón), así como las distintas definiciones y aportaciones a las que dichos enfoques han dado lugar y que están presentes en el actual debate académico y profesional.

El Capítulo 3 se ha centrado en la Unión Europea. Se han examinado y comparado los diferentes marcos conceptuales y escenarios legislativos de la empresa social en aquellos países que han desarrollado alguna forma de legislación que reconoce y regula a las empresas sociales.

El objetivo de este cuarto capítulo es, en primer lugar, ordenar y sistematizar el conjunto de dimensiones y criterios en relación con el concepto de empresa social aportados desde los diferentes ámbitos analizados —académico, profesional, institucional y legislativo—. Esta ordenación y sistematización tiene la finalidad de establecer un conjunto de características identitarias básicas de la empresa social que permitan delimitar y unificar el concepto en Europa (apartado 4.1).

No se trata de construir un modelo específico de empresa social a nivel europeo, sino de establecer unos principios fundamentales que permitan identificar a las empresas sociales y diferenciarlas de cualquier otro tipo de organizaciones. La aplicación de dichas características esenciales a una realidad o contexto particular es lo que da lugar a distintos modelos o tipos de empresa social y explica las diferencias que se pueden encontrar entre las empresas sociales de distintos países o regiones o incluso, dentro de un mismo país o región.

En segundo lugar, y una vez establecido el conjunto de características identitarias de la empresa social, el objetivo es aplicar dichas características a una realidad concreta, los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social en España, para analizar su consideración como empresas sociales (apartado 4.2).

4.1.- Características identitarias básicas de la empresa social en Europa.

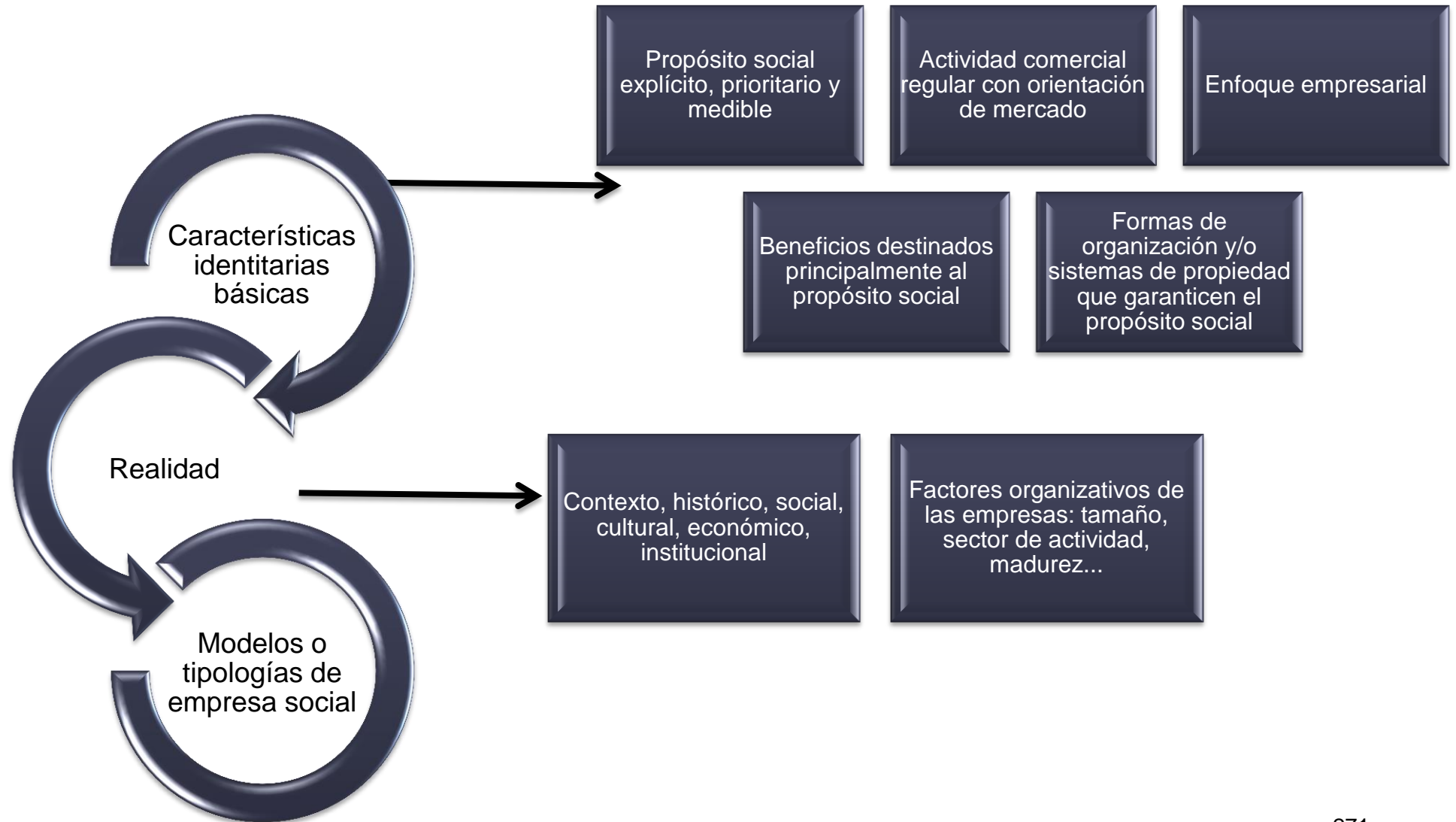
El conjunto de características o principios esenciales que permitan identificar y diferenciar a las empresas sociales, tiene un carácter subjetivo y cualitativo. Su concreción y cuantificación dependerá tanto del contexto (histórico, cultural, económico, institucional...) ²¹⁸ en el que se desarrolle la empresa social, como de factores específicos organizativos de las empresas sociales (tamaño, madurez, origen de la empresas, recursos financieros principales...) dando lugar a distintos modelos o tipologías de empresas sociales. (Ver figura 4.1)

La empresa social europea es un operador de la Economía Social cuyas características identitarias básicas son:

1. Organizaciones privadas con propósito social de interés general explícito, prioritario y medible.
2. Realizan una actividad económica continuada y regular: producción y/o venta de bienes y servicios a precios económicamente significativos.
3. La actividad económica se realiza con enfoque empresarial.
4. Utilizan prioritariamente sus beneficios para el cumplimiento del propósito social.
5. Adoptan sistemas de organización y/o propiedad que reflejan y garantizan su propósito social.

²¹⁸ Kerlin , 2013.

Figura 4.1 Características identitarias básicas de la empresa social en Europa



4.1.a.- Organizaciones privadas con propósito social explícito, prioritario y medible.

Las empresas sociales son organizaciones privadas que se crean con el objetivo prioritario de cumplir un propósito social de interés general, es decir, un objetivo de beneficio a la sociedad o a un grupo específico de la misma.

La palabra “social” ha sido utilizada en el ámbito de la literatura de la iniciativa empresarial social, empresa social y organizaciones no lucrativas para describir cosas muy diferentes, como motivaciones o intenciones sociales, sector social como categoría jurídica, problemas sociales o impacto social, (Phills et al., 2008).

Se considera que las definiciones de “social” centradas en las motivaciones o intenciones del innovador o empresario no constituyen una base fiable para determinar lo que es social y lo que no, ya que las motivaciones no se pueden observar de forma directa y, en muchas ocasiones, se mezclan. La diferencia entre los empresarios y los empresarios sociales no está únicamente en su motivación: los primeros impulsados por el dinero y los segundos alentados por el altruismo (Martin y Osberg, 2007). Por otro lado, el sector social parece ser también una variable limitada para determinar lo que es social y lo que no, ya que de forma arbitraria excluye métodos y formas institucionales que pueden generar valor social. Muchas veces se utiliza el término sector social para hacer referencia a organizaciones no lucrativas o a ONGs. Sin embargo, la complejidad de los problemas sociales, así como el conjunto de enfoques intersectoriales que involucran a empresas y gobiernos, hace que las definiciones de social unidas a la forma organizativa estén rápidamente convirtiéndose en obsoletas.

Parece que las definiciones de “social” más adecuadas son aquellas centradas en la descripción de una clase de necesidades o problemas, ya que suele existir un mayor consenso dentro de las sociedades sobre lo que constituye una necesidad o problema social y sobre la clase de objetivos

sociales que tienen valor (justicia, equidad, preservación del medio ambiente, mejoras en la salud, arte, cultura y mejor educación...) y que se pueden acumular tanto en segmentos desfavorecidos de la población como en la sociedad en su conjunto.

El propósito social entendido como un problema o necesidad queda patente en la declaración que realizan los fundadores de *Job Accommodation S.L.*²¹⁹: “Cuando creamos un producto tiene una finalidad: ayudar a hacer la vida más fácil a alguien, resolver una necesidad...” (Triper, 2015, pp. 43). En la misma línea, *ISIS capital*²²⁰ (una iniciativa de la *Fundación ISIS*) manifiesta que “nuestro fondo busca un cambio social positivo acompañado de un retorno económico, cumpliendo siempre con el fin de promover la solución a los problemas sociales”.

Los problemas o necesidades sociales pueden diferir de una sociedad a otra. Por tanto, como señala Yunus, para poder hablar de valor social es necesario precisar en primer lugar lo que se entiende por problema social en un contexto o sociedad determinado. En este sentido, si bien una empresa social se crea con el propósito social (característica identitaria) de afrontar un problema o necesidad social, el problema o necesidad a resolver dependerá del contexto en el que se desarrolle la empresa social²²¹. En las legislaciones europeas de empresa social encontramos diferentes propósitos sociales. En algunas el propósito social se centra en la integración laboral y social de grupos vulnerables (Finlandia, Lituania, Eslovaquia), en otros en la mejora del bienestar y de las condiciones de vida de un sector de la sociedad (CICs, Italia, Eslovenia)...

²¹⁹ *Job Accommodation S.L.*, es una empresa social dedicada al sector de impacto social, innovación y desarrollo tecnológico, y a la integración socio-laboral de personas con discapacidad. (www.jobaccommodation.es)

²²⁰ www.fundacionisis.es

²²¹ Por ejemplo, como ya se ha señalado en el capítulo anterior, en muchos países europeos las empresas sociales se desarrollaron principalmente como WISEs en los años ochenta y noventa, ya que uno de los problemas sociales más importantes generados por la crisis económica en esos países fue el desempleo de larga duración y de grupos vulnerables.

Otra forma en la que se suele utilizar la palabra “social” es para describir una clase de valor distinto del valor financiero o económico. Aunque todas las empresas tienen una misma finalidad (crear valor y maximizar sus resultados) el valor y los resultados pueden ser diferentes según el tipo de empresa y según los objetivos perseguidos por quienes las controlan o se benefician de sus actividades²²². En ocasiones se crea valor económico y, por tanto, se busca la maximización de la rentabilidad del capital invertido por los socios o accionistas. En otros casos, se pretende crear valor social y se busca la maximización del impacto social. Tradicionalmente se piensa que el valor económico es el creado por las empresas capitalistas y el valor social es el creado por las organizaciones sin fines de lucro o gubernamentales. Sin embargo, las empresas sociales pretenden crear valor económico y valor social, buscando maximizar el impacto o beneficio social. Esa persecución de fines financieros y sociales que llevan a cabo las empresas sociales las convierte en un ejemplo de organizaciones híbridas, es decir, organizaciones que combinan propiedades o características asociadas a las organizaciones privadas, públicas y no lucrativas (Doerthy et al., 2014).

A pesar de que las empresas sociales buscan la maximización de su impacto o beneficio social, la generación de valor económico es también un objetivo ya que la actividad productiva llevada a cabo por las empresas sociales debe generar beneficios económicos que contribuyan a la viabilidad y sostenibilidad de la empresa social. Existe una diferencia entre la maximización del beneficio (propio de las empresas lucrativas tradicionales) y la obtención de beneficio (propio de las empresas sociales). Las organizaciones tradicionales lucrativas son centros de beneficio para los accionistas, mientras que las empresas sociales son centros de beneficio para las distintas partes interesadas (stakeholders). Cuantos más beneficios económicos puedan obtener las empresas sociales más personas se beneficiarán de sus actividades (Ridley-Duff y Bull, 2011d, pp 211). Es precisamente la primacía del objetivo social más allá de los objetivos

²²² Dictamen del CESE “Distintos tipos de empresas”, 2009.

económico-financieros una de las diferencias básicas de las empresas sociales respecto a las empresas lucrativas, que buscan la maximización del beneficio para la ganancia de los inversores de capital. Aunque es legítimo para las empresas sociales generar beneficios, ellas no son maximizadoras de beneficio. Por tanto, las empresas sociales se diferencian de las empresas lucrativas tradicionales en la centralidad de su misión social (Doerthy et al., 2014). Esa primacía de los objetivos sociales se refleja en algunas legislaciones. Por ejemplo, la legislación belga que regula las *Sociedades de Finalidad Social* obliga a que los estatutos de dichas sociedades estipulen que sus miembros buscan poca o ninguna rentabilidad de su inversión. En el caso de las *Sociedades de Impacto Social* en Luxemburgo, su capital social está formado por “acciones de impacto” y “acciones de rendimiento”. Los titulares de las primeras no se benefician de las utilidades generadas por la empresa, mientras que los segundos sí tienen derecho a recibir beneficios generados pero siempre y cuando se hayan logrado los objetivos sociales. Además, el capital social tiene que estar compuesto como mínimo por el 50% de “acciones de impacto”.

Algunos autores como Emerson (2003), argumentan que el valor generado por una organización es fundamentalmente indivisible, por lo que no es posible separar las ideas de “valor económico”, “valor social” o “valor medioambiental” ya que todos constituyen un resultado único de valor para las empresas sociales: lo que él llama el “valor combinado”. Lo que la proposición de valor combinado establece es que en todas las organizaciones, ya sean con fines de lucro o no, la creación de valor consiste en componentes de valor económico, social y medioambiental y que los inversores contribuyen simultáneamente a las tres formas de valor a través de la provisión de capital para las organizaciones. El resultado es la creación de valor, y ese valor es en sí mismo no divisible y, por lo tanto, una mezcla de estos tres elementos. No obstante, suponer que todas las empresas sociales generan valor económico, social y medioambiental no significa que las empresas sociales no apunten hacia objetivos sociales específicos. La meta social inclina la iniciativa hacia un tipo específico de resultados que se producen en diversos grados (Doerthy et al.

2014). El valor social en las empresas sociales no es un subproducto de su actividad sino un resultado primario (Venkataraman, 1997).

En definitiva, las empresas sociales *“no compiten para ser las mejores del mundo, sino para ser las mejores para el mundo... La gran ventaja de este tipo de empresas es que, sin renunciar a funcionar como empresas —lo que significa ser eficientes y tener utilidades— no olvidan que tienen un objetivo primario relacionado con el bien común”*. (Lema de las B Corps.)²²³

Esta primera característica identitaria permite diferenciar a las empresas sociales de las empresas lucrativas tradicionales ya que la finalidad social de las primeras es fundamental para lo que hacen. Así, no se consideran empresas sociales aquellas empresas lucrativas que generan un impacto social indirecto a través de la práctica de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), es decir, creando fundaciones filantrópicas, utilizando materias primas respetuosas con el medio ambiente, proporcionando voluntarios para ayudar en proyectos comunitarios, participando en actividades beneficiosas como donaciones, patrocinios²²⁴... Como señala Alter (2007), se trata de empresas motivadas por el lucro —la maximización del beneficio para sus inversores es su propósito principal—, pero en muchos casos la motivación principal por la que se implican de forma indirecta en objetivos sociales es la mejora de su imagen pública, sus ventas, la fidelización de sus clientes o la satisfacción de sus empleados. Aunque pueden tener un impacto social positivo y ayudar a emprendimientos sociales no se consideran empresas sociales. La Comisión Europea también se manifiesta en este mismo sentido al señalar que el concepto de Responsabilidad Social de las Empresas (RSE) debe distinguirse del concepto de Economía Social y del de empresa social. El reconocimiento de la empresa social a nivel de la UE no debe limitarse a incluir objetivos sociales en determinadas empresas comerciales sino que debe tener en cuenta la naturaleza específica de las empresas sociales (SBI, 2011).

²²³ <http://www.innovacion.gob.cl/reportaje/las-nuevas-companias-del-siglo-xxi/>

²²⁴ Galera y Borzaga (2009), no consideran como empresas sociales a aquellas empresas lucrativas que participan en proyectos o iniciativas sociales

Las empresas sociales están más orientadas que otras organizaciones de la Economía Social a hacer frente, no solo a las necesidades de sus propietarios o miembros, sino también a las necesidades de una comunidad más amplia. El concepto de comunidad puede tener un amplio rango de significados, desde la población como un todo a una sección de la comunidad, los residentes de un área particular o un grupo de personas con una desventaja concreta y particular. Esta marcada orientación hacia el interés general del propósito social permite diferenciar a las empresas sociales de otras organizaciones de la economía social que, aunque poseen un indudable valor añadido social, están más orientadas a la satisfacción de las necesidades de sus propietarios o miembros.

El propósito social tiene que ser medible. Las empresas sociales deben verificar su capacidad de responder al propósito social para el cual han sido establecidas. La cuestión de la medición del impacto social se aborda en los capítulos 5 y 6 de esta Tesis.

4.1.b.- Actividad económica continuada y regular con orientación de mercado: producción y venta de bienes y servicios a precios económicamente significativos.

Las empresas sociales están implicadas, de forma continuada y regular, en la producción y provisión de bienes y servicios cuyo valor es reconocido económicamente y de forma suficiente por aquellos que los consumen o utilizan.

El propósito social de las empresas sociales puede resultar tanto de la naturaleza de los bienes y servicios suministrados —por ejemplo, servicios sociales relacionados con necesidades de la comunidad (como educación o salud)— como del proceso de producción y/o distribución (integración laboral, comercio justo, energía verde...) o a través de la combinación de esas dos dimensiones. Es decir, las empresas sociales hacen frente de forma directa a

necesidades sociales o lo que es lo mismo, persiguen su propósito social mediante la producción y venta de bienes o servicios, o mediante el número de personas desfavorecidas o métodos de producción que emplean.

Dado que la finalidad o propósito social puede referirse a campos muy diferentes, las empresas sociales pueden estar activas en un amplio espectro de actividades (Defourny y Nyssens, 2012; Heckl, 2007; Jhonson y Spear, 2006):

- *Formación e integración en el empleo de personas excluidas del mercado de trabajo o de grupos vulnerables.*

Este es el caso de las “*Empresas sociales de integración laboral*” (WISE; *Work Integration Social Enterprise*) cuyo objetivo es ayudar a la población en riesgo de exclusión permanente (discapacitados, desempleados de larga duración, minorías...) a integrarse en el mundo laboral y en la sociedad a través de la actividad productiva. Se trata de combinar formación y desarrollo de habilidades a través del empleo permanente o temporal en empresas con dimensión social que negocian en el mercado (Defourny y Nyssens, 2012; Borzaga, 2003; Heckl, 2007).

Este ha sido uno de los principales campos de actividad de las empresas sociales en Europa, como se ha visto en el capítulo anterior, hasta el punto de que el concepto de empresa social ha sido en muchos países sistemáticamente asociado con tales iniciativas de empleo.

- *Prestación de servicios sociales.*

Las empresas sociales pueden operar en la prestación de servicios de bienestar a grupos específicos de individuos —o dentro de una comunidad específicamente definida— en áreas de atención sanitaria y social principalmente, aunque la expansión de los

servicios puede ser muy amplia. Este sería el caso, por ejemplo, de las cooperativas sociales Tipo A en Italia.

- *Prestación de servicios personales diversos.*

Cuidado de niños, ayuda a personas discapacitadas, servicios personales a la tercera edad, servicios de atención domiciliaria... Aquí estarían incluidos los llamados “servicios de proximidad” que hacen referencia a una variedad de servicios personales o colectivos. En Suecia y Francia, por ejemplo, los servicios de cuidado de niños son uno de los principales campos de actividad de las empresas sociales (Defourny y Nyssesn, 2008).

- *Desarrollo local de áreas desfavorecidas (urbanas/rurales).*

- *Otros campos de actividad.*

Otros servicios de interés más general para las comunidades locales como protección medioambiental y del ecosistema, patrimonio cultural y servicios culturales, turismo social, actividades de investigación y educación...

Algunas empresas sociales pueden combinar más de un campo de actividad entregando un producto o servicio que directamente cubre una necesidad social y, al mismo tiempo, empleando a miembros de una población objetivo.

El amplio abanico de actividades en el que pueden operar las empresas sociales se refleja en las distintas legislaciones europeas. Por ejemplo, la *Ley de Empresas Sociales* italiana define en el artículo 2 del Decreto Legislativo 155/2006 un extenso rango de actividades empresariales definidas como campos de “utilidad social”, tal y como se ha visto en el Capítulo 3. Además, una organización se considera empresa social aunque opere en campos no estipulados en el Decreto siempre que su finalidad estatutaria principal sea la integración laboral y/o el empleo protegido de personas desfavorecidas, con discapacidad o desempleados de larga duración. En una línea similar, la *Ley de*

Emprendimiento Social en Eslovenia reconoce explícitamente dos tipos de empresas sociales: las empresas sociales de Tipo A (que llevan a cabo una o varias actividades de emprendimiento social) y las empresas sociales de Tipo B (que pueden participar en cualquier tipo de negocio siempre que al menos una tercera parte de todos los empleados provengan de los grupos más vulnerables del mercado de trabajo). La ley entiende que las “actividades de emprendimiento social” son aquellas que sirven al interés público al ofrecer servicios y productos que aumentan y mejoran la calidad y las condiciones de vida, refuerzan la solidaridad y la cohesión social. En concreto, las “actividades de emprendimiento social” se pueden llevar a cabo en cualquiera de los 18 campos predefinidos en el artículo 5 de la ley y enumerados también en el Capítulo 3 de esta tesis.

Social Enterprise Alliance (2010) realiza una clasificación de las empresas sociales en función de cómo se considera a las personas a las que estas empresas sirven: como potenciales empleados, como potenciales clientes o como una combinación de ambos. Dicha clasificación establece tres tipos de empresas sociales:

- i. *Empresas sociales centradas en el empleo*: empresas que se crean específicamente para proporcionar empleo permanente, salarios competitivos, carrera profesional... a grupos desfavorecidos (personas con discapacidad mental, económica, educativa...). Su misión es el desarrollo de la fuerza de trabajo, la creación de empleo y el desarrollo profesional.
- ii. *Empresas sociales centradas en el cliente*: empresas que se crean para cubrir de forma directa otras necesidades sociales distintas al desarrollo de la fuerza de trabajo, la creación de empleo o el desarrollo profesional. Son, por ejemplo, empresas que se dedican al cuidado doméstico de personas de la tercera edad, empresas que ofrecen dispositivos de ayuda para personas

con problemas psíquicos, empresas dedicadas a la educación, al medio ambiente...

- iii. *Empresas sociales híbridas*: empresas que de forma simultánea ofrecen un producto o servicio que, directamente, cubre una necesidad social y además, emplean a personas pertenecientes a grupos vulnerables.

La realidad nos ofrece múltiples ejemplos de empresas sociales que se dedican a distintos ámbitos de actividad. *Pro-mujer*²²⁵ proporciona micro financiación a mujeres pobres de América Latina para que puedan construirse un medio de vida que les permita tener un futuro para ellas y sus familias, además de ofrecerles formación empresarial y apoyo para el cuidado de la salud. *Digital Divide Data*²²⁶ ofrece oportunidades de empleo y educación superior a jóvenes desfavorecidos de economías emergentes en el campo de la digitalización y servicios de conversión, servicios de datos... *Bookshare*²²⁷ es una librería on-line con libros digitales para personas con discapacidad visual, discapacidad física o de aprendizaje. Se puede leer el material utilizando una tecnología adaptada. *Aquaphitex*²²⁸ se dedica a la instalación y mantenimiento de material vegetal para su uso en sistemas de depuración sostenibles de aguas residuales. *Specialisterne*²²⁹ crea puestos de trabajo para personas con trastornos del espectro del autismo y diagnósticos similares en gestión y pruebas de software, procesos de datos...

Es decir, las empresas sociales persiguen su propósito social a través de una actividad comercial continuada y regular. Dicha actividad comercial está relacionada con la misión social de la empresa, ya sea porque la prestación de servicios sociales o el suministro de bienes y servicios cubre una necesidad

²²⁵ <http://promujer.org>

²²⁶ www.digitaldividedata

²²⁷ www.bookshare.org

²²⁸ www.aquaphitex.us

²²⁹ <http://es.specialisterne.com>

social, o porque el modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social (integración social o profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas, principalmente por su escasa cualificación o por problemas sociales o profesionales que provocan exclusión o marginación), aunque los bienes y servicios no sean sociales.

La realización de una actividad continuada de producción y venta de bienes y/o servicios a precios económicamente significativos conduce a no considerar empresas sociales a aquellas organizaciones del Tercer Sector o de la Economía Social cuya actividad principal no consiste en el desarrollo de actividades empresariales, —y que realizan principalmente funciones de promoción o redistribución de flujos financieros como actividad principal—, o que prestan servicios u ofrecen bienes con objetivos sociales pero a precios no económicamente significativos ²³⁰. Como afirman los fundadores de la *Fundación Pharos-Comunidad terapéutica Mitos. Recovery Spain, S.L.*, “Hay una confusión muy grande entre lo que es una ONG y lo que es un emprendimiento social. Un emprendimiento social no está reñido con ganar dinero, de hecho tiene que ser sostenible en el tiempo y para eso tiene que ser rentable” (Triper, 2015, pp.53).

Además, la relación entre la actividad comercial y el propósito social lleva a no considerar como empresas sociales a aquellas empresas lucrativas que producen bienes y servicios que no son socialmente relevantes, ni por su naturaleza ni por el proceso de producción o distribución utilizado aunque utilicen sus beneficios o parte de ellos para la consecución de objetivos sociales. Esto sería el caso de las subsidiarias comerciales de organizaciones benéficas.

²³⁰ Galera y Borzaga, 2009, EMES y la Comisión Europea señalan que las empresas sociales se diferencian de las puramente filantrópicas por su actividad empresarial.

4.1. c.- Actividad económica realizada con enfoque empresarial.

Las empresas sociales llevan a cabo su actividad económica de forma empresarial, es decir, como cualquier empresa tradicional lucrativa utilizan medios comerciales, orientación estratégica, trabajo remunerado, son autónomas....

Una empresa social opera con una cantidad mínima de trabajo remunerado aunque también puede contar con voluntarios en sus actividades. La realización de una actividad económica continua y regular exige contar con una plantilla de trabajadores contratados estable.

Una empresa social asume el riesgo económico inherente a la iniciativa, es decir, la viabilidad financiera de la empresa depende de los esfuerzos de los miembros y trabajadores para asegurar los recursos financieros adecuados. Estos recursos pueden tener un carácter híbrido, o lo que es lo mismo, estar formados por subsidios públicos, donaciones privadas, ingresos por ventas....

Como señalan Wilson y Post (2013), la estrategia de generar ingresos de la actividad comercial es una forma económicamente auto sostenible de conseguir el propósito social, es una estrategia más fiable que la de las organizaciones tradicionales no lucrativas basada en donaciones, subvenciones y legados. Se basa en la obtención de beneficios más que en la filantropía. Esta estrategia de generación de ingresos de mercado distingue, por tanto, las empresas sociales de las organizaciones no lucrativas tradicionales²³¹. La cuantía que deben representar esos ingresos para que una

²³¹ Si se acepta que una organización financiada mayoritariamente a través de donativos y subvenciones pueda ser considerada como empresa social, se estaría desvirtuando un elemento clave de este tipo de organizaciones, el uso del mercado como instrumento, y además se podría generar confusión con las ONGs, (Chliova et. al., 2011)

organización sea considerada empresa social puede ir desde mínimos a una total dependencia del ingreso comercial²³² (Doerthy et al., 2014).

La financiación propia²³³ es la forma más flexible que tiene una organización para financiarse, ya que el empleo de estos recursos no tiene restricciones ni obligaciones de amortización y los inversionistas externos no ejercen ningún control. Las fuentes de financiación propia incluyen los excedentes generados por la actividad comercial de las empresas sociales, es decir, los excedentes generados de la venta de bienes y servicios. Estos recursos pueden ser divididos en dos categorías: los excedentes procedentes de la venta de bienes y servicios al gobierno o a otras instituciones públicas y los procedentes de las ventas al sector privado (otras empresas y familias). Sin embargo, la financiación propia no suele ser suficiente para financiar nuevas iniciativas, el desarrollo de nuevos productos o servicios o inversiones a largo plazo como construcciones, equipamiento o infraestructuras. Por tanto, se requiere también financiación ajena.

Entre las fuentes de financiación ajenas están las que proceden de fondos públicos a través de subvenciones. Las externalidades positivas que las empresas sociales generan (por ejemplo, con el empleo de personas con discapacidad) y el sobrecoste que dichas externalidades pueden representar para la empresa justifican que éstas sean compensadas por el Estado en forma de subvenciones. Sin embargo, una participación importante de las subvenciones en los recursos totales de las empresas sociales puede generar problemas, ya que éstas pueden no cubrir totalmente los costes de la actividad o puede que estén vinculadas a una acción determinada. Además, existe la posibilidad de que la subvención tenga que ser devuelta si no se ha utilizado para el propósito específico por la que fue concedida. Como señalan los

²³² Investigaciones empíricas sugieren que el 100% de ingreso obtenido de la actividad comercial es un objetivo poco real sobre todo para aquellas empresas sociales que trabajan con grupos severamente desfavorecidos, (Ridley y Bull, 2011d, pp 212).

²³³ Tanto interna (reservas y resultados del ejercicio, es decir, recursos que genera la actividad de la empresa), como externa (capital, otras aportaciones de los socios...).

fundadores de *Mitos*²³⁴, “No puedes hacer un plan de crecimiento basado en subvenciones porque ni las hay, ni llegan ni son recurrentes. No permiten mantener la estructura. Nosotros nos hemos mantenido y hemos crecido gracias a la financiación privada” (Triper, 2015, pp.53).

Entre la financiación privada se encuentran las donaciones, que son una forma tradicional de financiación en el sector social proporcionada por fundaciones o individuos, y que representan una fuente de financiación importante en algunas empresas sociales. Sin embargo, al igual que la financiación pública, también presenta algunas deficiencias como el hecho de que, en ocasiones, se proporcionan sólo para financiar determinados proyectos y normalmente excluyen costes generales asociados al desarrollo de la empresa social. Además, las donaciones suelen ser de corto plazo, no predecibles y requieren elevados costes de recaudación para las empresas sociales.

Otras fuentes de financiación privada son las emisiones de deuda, créditos y préstamos, que a diferencia de las propias, sí representan un coste para la empresa asociado al pago de intereses y a la devolución del capital. Por otro lado, la centralidad del propósito social —la maximización del valor social y no de los beneficios— hacen que las empresas sociales sean percibidas como menos atractivas para los potenciales inversores ya que pueden generar menos beneficio que otros clientes. Como señala Lola Palacio, fundadora de *Concepto Industrial, S.L.*, “un empresario convencional puede facturar un millón más al año. Un emprendedor social asume una responsabilidad más... tenemos una compensación mucho mayor” (Triper, 2015, pp.57).

En los últimos años, las inversiones sociales están recibiendo mucha atención y se están diseñando nuevos instrumentos financieros que tratan de satisfacer las necesidades de financiación de las empresas sociales. Estos nuevos instrumentos financieros van dirigidos a inversores que buscan oportunidades de inversión en organizaciones que crean valor social al mismo

²³⁴ Empresa nombrada anteriormente.

tiempo que generan algún retorno financiero, e incluyen programas de inversión que ofrecen préstamos en términos preferentes para las empresas sociales o capital de riesgo filantrópico (*Philanthropic Venture Capital*)²³⁵, como es el caso de *Acumen Fund*. Aunque los retornos financieros son más bajos que los generados por las organizaciones privadas, los inversores aceptan el diferencial negativo a cambio de un retorno social de la inversión. Como apuntan los fundadores de *Mitos*, “lo fundamental es encajar con la filosofía de la empresa... Si un inversor quiere entrar a formar parte del proyecto debe compartir nuestros principios y convicciones” (Triper, 2015, pp.44).

Una empresa social debe, por tanto, conseguir recursos financieros adecuados que le permitan ser viable económicamente. Dichos recursos pueden estar formados por una mezcla de recursos propios y ajenos, entre los cuales los ingresos obtenidos de la actividad comercial deben representar una parte significativa (principio fundamental). Resulta complicado establecer un criterio general en relación a cuál debe ser el umbral de ingresos comerciales para que una empresa sea considerada empresa social. Encontramos, por ejemplo, umbrales distintos en las legislaciones europeas: desde el 75% que establece la legislación de Malta, pasando por el 70% de la *Ley de Empresa Social* italiana o porcentajes más reducidos recogidos en la *Ley de Empresa Social* de Eslovenia (40% tras el segundo año y el 50% a partir del tercero). Tampoco entre las definiciones nacionales europeas de empresa social se da un consenso en relación a cuál sería el umbral de ingresos ganados del comercio. Según la definición del DTI en Reino Unido, los ingresos comerciales representan el 25% del total de ingresos; la definición de SEUK y SEM, también en el Reino Unido, establecen ese porcentaje en el 50%; la definición de la República Checa considera un porcentaje de ingresos comerciales del

²³⁵ Scarlata et al., (2012), señala la importancia cada vez mayor del capital de riesgo filantrópico como fuente alternativa de financiación externa para las empresas que buscan maximizar el impacto social. Se trata de una mezcla de financiación basada en el desempeño y de servicios profesionales, dirigido a organizaciones con una misión social primaria. El capital de riesgo filantrópico se compromete a la financiación a largo plazo con el objetivo de conseguir que la empresa social sea sostenible, crezca y maximice su impacto social.

10% y del 30% en el caso de las WISEs; en la de Croacia se establece un 25% a partir del tercer año mientras que la definición eslovena considera un 35%.

Pro-mujer obtuvo en el año 2012 unos ingresos operativos netos de 51.183.494\$, de los cuales, 43.494.920\$ (un 84,9%) provenían de ingresos propios de la actividad y el resto, 7.688.574\$ de donaciones y otros ingresos²³⁶.

Salamon et al. (2004), en un estudio sobre empresas sociales realizado en 34 países, encontraron que la prevalencia de ingresos comerciales era más frecuente en aquellos países con sectores de la sociedad civil más pequeños, con pocos recursos del sector público y filantrópico, sugiriendo que el contexto particular de cada país o región influye en las características de las empresas sociales. Del mismo modo, Thesis y Vancheva (2012), señalan que las empresas sociales tienen estructuras financieras diferentes en distintos países²³⁷ debido a que las regulaciones institucionales de cada país afectan a la extensión en la cual las empresas sociales pueden acceder a distintos recursos²³⁸. Además, señalan que incluso dentro de un mismo país o región se pueden observar diferencias en las estructuras financieras de las empresas sociales dependiendo de la etapa de desarrollo en la que se encuentre la empresa²³⁹.

²³⁶ Memoria Anual, disponible en <http://promujer.org>

²³⁷ Estos autores realizan un estudio centrado únicamente en el caso de las empresas sociales de Italia y Reino Unido.

²³⁸ Por ejemplo, si los consumidores de los bienes y servicios de la empresa social están exentos de pagar el IVA o pagan un IVA reducido, es probable que las ventas de la empresa social aumenten teniendo un impacto directo en los recursos internos disponibles. Además, puede llevar a un mayor crecimiento y expansión de la empresa en la medida en que las ganancias obtenidas se reinviertan en apoyo de la misión social en lugar de ser distribuidas entre los propietarios o accionistas. Del mismo modo, ventajas fiscales para los inversores en empresas sociales tienen también un importante efecto en la composición de recursos financieros de estas empresas. (Thesis y Vancheva, 2012).

²³⁹ En el caso de las empresas sociales de reciente creación se observa que los principales recursos provienen de subvenciones, subsidios y donaciones. Con el paso del tiempo las empresas van incrementando los recursos procedentes de su actividad comercial y reduciendo su dependencia de fondos no reembolsables. Las empresas sociales bien establecidas buscan

Sin perjuicio de que el umbral de ingresos comerciales mínimo de las empresas sociales mantenga una cierta flexibilidad en los primeros años de su recorrido y en función del contexto económico, político y social en el que se desarrolle la empresa, como así se reconoce en diversas legislaciones y definiciones y por diversos estudios y autores, lo que resulta claro de cuanto se ha dicho, es que las empresas sociales son productoras de mercado, a diferencia de otras organizaciones de acción social (tercer sector de acción social), —que son productoras de no mercado y que la Contabilidad Nacional incluye en el sector institucional “Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares” (ISFLSH)—.

El hecho de que las empresas sociales descansen de manera significativa en los ingresos obtenidos de su actividad comercial contribuye a su autonomía. Las empresas sociales deben ser propiedad y estar controladas en interés de su propósito social. De este modo, la Comisión Europea señala que las empresas sociales deben ser autónomas respecto al Estado y a otras organizaciones tradicionales lucrativas²⁴⁰, recogiéndose también esta característica o requisito en algunas legislaciones. La Ley de Empresa Social italiana recoge de forma expresa que las compañías y entidades lucrativas tradicionales no pueden controlar ni dirigir a las empresas sociales aunque sí pueden tener acciones o participar de alguna otra forma. En el mismo sentido, la ley eslovena señala que las personas jurídicas sin ánimo de lucro —influidas de forma significativa en el proceso de toma de decisiones por una o más empresas lucrativas tradicionales o personas jurídicas de derecho público— no pueden ser calificadas como empresas sociales. En Dinamarca, las empresas sociales tienen que ser independientes de las autoridades públicas. En otras legislaciones, si bien se permite la emisión de instrumentos financieros de deuda, los inversores externos o bien no se convierten en miembros y no

otros tipos de financiación externa en forma de préstamos bancarios o emisiones de deuda. (Thesis y Vancheva, 2012).

²⁴⁰ European Commission, 2014.

tienen, por tanto, influencia en los órganos de gobierno (este es el caso de las CICs) o tienen limitado el derecho de voto (como en el caso de las cooperativas sociales italianas y de las cooperativas de iniciativa social en España).

Otro de los elementos propios de la estrategia empresarial es la **innovación**. Sin embargo, más que un principio fundamental o característica básica identificativa de las empresas sociales, el comportamiento innovador es un elemento que añade valor al desempeño de la empresa social. De igual manera que el carácter innovador no es un requisito para considerar a una organización como empresa, tampoco debe serlo en el caso de la empresa social. Y de la misma forma que las empresas lucrativas tradicionales más innovadoras son más competitivas y sobreviven mejor en el mercado, las empresas sociales que llevan a cabo innovación social también sobrevivirán mejor y tendrán mayor impacto social, contribuyendo así a conseguir en mayor medida su propósito social. Como señalan los fundadores de *Supracafé, S.L.U.*, “*Estamos convencidos de que la innovación es el que nos va a dar el empujón definitivo*” (Triper, 2015, pp. 65).

Si bien la Comisión Europea en la definición de empresa social —recogida en la SBI (2011) — establece el carácter innovador de la empresa social y los empresarios sociales europeos reconocen, tanto en el encuentro de Bruselas de 2011 como en el de Estrasburgo de 2014, que son un motor y están impulsadas por innovaciones sociales, ninguna legislación europea (ni general ni específica) establece como requisito para que una organización sea considerada empresa social el carácter innovador. Incluso en el caso de Dinamarca, el *Committee on Social Enterprise* señala de forma explícita que aquellas empresas sociales que no son innovadoras por naturaleza pueden ser consideradas también como empresas sociales. Además, como señala Doerthy et al., (2014) aunque las empresas sociales juegan un papel importante en el fomento y aplicación de la innovación social —ya que al no tener la dimensión de lucro como objetivo prioritario pueden prestar mayor atención a los problemas sociales a largo plazo— esta puede tener lugar tanto en

organizaciones públicas (nuevos modelos de salud pública), como lucrativas (software de código abierto), como del tercer sector tradicional (comercio justo).

Según Phillips et al., (2008) la innovación social captura no sólo los fines a los que los agentes del cambio social aspiran, sino también el conjunto de medios a través de los cuales se persigue lograr esos fines. Así, una innovación social puede ser un producto, un proceso de producción o una tecnología pero también puede ser un principio, una idea, una parte de la legislación, un movimiento social, una intervención o alguna combinación de ellos²⁴¹. Es decir, la innovación social puede manifestarse de diversas formas:

- A través de la manera en la que se produce impacto social y/o medioambiental o se aumenta su alcance.
- Incrementando la gama y/o calidad de los productos o servicios que se ofrecen.
- Aumentando la sostenibilidad financiera de la empresa. En este sentido la combinación de capital privado con capital público y apoyo filantrópico podría considerarse como una innovación social.
- Por la provisión de nuevos y efectivos servicios sociales.
- Creando nichos de mercado para personas que hasta el momento no han participado en el acceso a bienes y servicios particulares (productos financieros, servicios médicos, productos farmacéuticos...).
- Dando lugar a formas de asociación y de toma de decisiones entre diferentes grupos de interés a través de formas de gobernanza.
- Promocionando y creando capital social y desarrollo comunitario.
- Incorporando técnicas de gestión o incentivos al empleo que satisfagan combinaciones diferentes de objetivos sociales, medioambientales y económicos.

²⁴¹ De hecho, muchas de las innovaciones sociales más reconocidas, tales como las microfinanzas o el comercio justo, son combinaciones de un número de esos elementos.

- Creando organizaciones sostenibles a partir de recursos, servicios, productos... en lugar de depender exclusivamente de subvenciones, incluyendo no sólo la obtención de nuevas fuentes de ingresos, sino también haciendo uso de activos y recursos no utilizados.

El hecho de que la innovación social no sea considerada como un principio fundamental para que una organización sea considerada empresa social, no significa que no sea una dimensión importante en estas empresas.

4.1.d.- Utilización prioritaria de los beneficios para el cumplimiento del propósito social.

Las empresas sociales utilizan sus beneficios en primer lugar y de forma prioritaria para el cumplimiento de su propósito social.

Las empresas sociales no tienen por qué ser organizaciones no lucrativas²⁴² ya que pueden distribuir parte de sus beneficios. Una empresa social puede elegir deliberadamente la forma lucrativa y no buscar la maximización del beneficio como objetivo prioritario. Como señalan Wilson y Post (2013), las empresas sociales pueden ser “deliberadamente lucrativas pero deliberadamente no maximizadoras del beneficio”. El lucro *per se* no es un problema para las empresas sociales ya que las ganancias son deseables siempre y cuando se encaucen hacia el logro del propósito social de la empresa. Es decir, lo que caracteriza a las empresas sociales y las distingue de las empresas lucrativas tradicionales es la forma en la que utilizan los beneficios que generan a través de su actividad comercial. Retomando a *Iñaki Alkorta*²⁴³, el lucro no está en el beneficio generado —que es necesario como “*plataforma de capitalización en todo proyecto empresarial que se plantee objetivos de crecimiento y expansión, siendo una máxima en proyectos*

²⁴² Organizaciones en las que está totalmente prohibida la distribución de beneficios a los accionistas o propietarios.

²⁴³ Capítulo 2.

empresariales que nacen para cubrir necesidades sociales”— sino en cómo se utilice y cómo se distribuya. En las empresas sociales los beneficios no deben servir principalmente para remunerar ni al capital ni al trabajo, sino que deben destinarse de forma prioritaria a la mejora de los objetivos sociales previstos.

Tal y como se ha señalado en el Capítulo 2 de esta tesis, uno de los puntos de discrepancia en torno al concepto de empresa social es, precisamente, el relacionado con la distribución de beneficios. Por un lado existe el discurso “not-for profit” que defiende que las empresas sociales no deben distribuir sus beneficios, alentando así altos niveles de reinversión que garantizan el cumplimiento de la misión social. Por ejemplo, las CICs en Reino Unido no distribuyen sus beneficios y además están sometidas a un tope en el pago de intereses y dividendos en relación a su rendimiento. La ley italiana de empresa social no permite la distribución de beneficios —contrastando con la ley italiana de cooperativas sociales que sí permite la distribución limitada de beneficios (el 80%) —, como tampoco lo permite la ley de empresa social de Letonia y Polonia. Las cooperativas sociales o de iniciativa social portuguesas, españolas y polacas son no lucrativas.

Por otro lado, están los que piensan que la reinversión de parte de los beneficios, junto con otras características, puede ser un indicador de que la empresa no se establece principalmente para generar valor económico para los propietarios o accionistas, si bien permitir que una parte de los beneficios puedan ser distribuidos puede facilitar la obtención de financiación distinta a las subvenciones gubernamentales y donaciones privadas. En Luxemburgo, por ejemplo, la ley permite a las empresas sociales una distribución limitada de beneficios pero sólo a los propietarios de las llamadas “acciones de rendimiento” y únicamente cuando se han cumplido los objetivos sociales. La ley eslovena permite una distribución de beneficios del 20%, mientras que en Eslovaquia se deben reinvertir al menos el 30% de los beneficios. En los requisitos establecidos por la *Social Enterprise Mark* en Reino Unido se establece la reinversión de al menos el 50% de los beneficios.

La reinversión de parte de los beneficios obtenidos se considera, por tanto, una característica identitaria de la empresa social, que junto con otras características permite garantizar la primacía del propósito social. Sin embargo, el porcentaje de reinversión mínimo para que una empresa pueda ser considerada empresa social no está establecido con carácter general. Basándonos en las legislaciones y definiciones nacionales de los países de la Unión Europea, se puede plantear un umbral mínimo de reinversión de beneficios entre el 20% y el 50%.

4.1. e.-Adopción de formas de organización y/o sistemas de propiedad que reflejen el propósito social.

Las empresas sociales deben adoptar formas de organización o sistemas de propiedad que reflejen y garanticen su propósito social.

Tanto el enfoque EMES como la Comisión Europea establecen en la dimensión de gobernanza dos criterios: poder de decisión no basado en la propiedad del capital y naturaleza participativa, es decir, implicación de varias partes afectadas por la actividad de la empresa. Por tanto, para EMES y para la Comisión Europea la mejor forma de reflejar y garantizar el propósito social de las empresas sociales es a través de la gobernanza democrática y participativa.

El término gobernanza se refiere al proceso de gobernar una organización. De una forma más concreta Cornforth (2003) define la gobernanza como los sistemas y procesos que aseguran la dirección general, la eficacia, la supervisión y la rendición de cuentas de una organización. Los mecanismos de gobernanza pueden incluir Consejos de Administración, Juntas de Gobierno, equipos de dirección, sistemas de seguimiento (informes, códigos de conducta...). Para Defourny y Nyssen (2008), la estructura de gobierno de una empresa social es un conjunto de dispositivos organizativos que aseguran que se persigue la misión social de la empresa. Por su parte, Mason (2009) define

la gobernanza de las empresas sociales como el liderazgo estratégico y operativo que permite a los usuarios, directores y otros grupos de interés crear y maximizar el beneficio social.

Precisamente es la maximización del beneficio social lo que hace difícil encontrar estructuras de gobernanza apropiadas que gestionen los riesgos empresariales sosteniendo a la vez sus valores fundamentales. La doble misión de la empresa social, económica y social, significa que diferentes grupos de interés tienen reclamaciones de desempeño distintas, lo que aumenta la complejidad de las estructuras de gobernanza apropiadas. Los miembros de los órganos de gobierno de las empresas sociales están expuestos a presiones para conseguir sostenibilidad financiera a la vez que generar y maximizar el valor social. Deben construir y mantener relaciones con distintos grupos de interés que tienen sus propias visiones en relación al equilibrio apropiado entre misión comercial y social (Doerthy et al., 2014).

La combinación de características propias de las organizaciones privadas, públicas y no lucrativas —llevar a cabo actividades comerciales con orientación de mercado y estrategia empresarial para conseguir un propósito social que es prioritario; asegurar una mezcla de recursos (de mercado y de no mercado) suficientes y adecuados que le permitan desarrollar esa actividad y cumplir con su propósito social— han llevado a calificar a la empresa social como una organización híbrida (Doerthy et al., 2014). En este sentido, la gobernanza de una empresa social también puede tener un carácter híbrido (Spear et al., 2009), es decir, puede combinar elementos propios de gobernanza de las empresas tradicionales lucrativas (modelo administrativo)²⁴⁴ —que representen y gestionen la parte empresarial y de negocio— con elementos propios de gobernanza de las organizaciones no lucrativas tradicionales (modelos

²⁴⁴ En el modelo administrativo, los componentes del Consejo o Junta Directiva deben tener experiencia y conocimientos, de forma que añadan valor al desempeño de la organización. Los componentes del Consejo se nombran en base a su experiencia profesional y habilidades.

democráticos ²⁴⁵ y participativos ²⁴⁶) —que representen y garanticen el cumplimiento del propósito social, evitando comportamientos que generen desvíos de la misión—.

La gobernanza democrática implica que los miembros de los órganos de gobierno son elegidos entre los miembros de la organización y que el poder de voto no está basado en la propiedad del capital. Esto significa que la participación en los órganos de gobierno sí está ligada a la propiedad del capital pero no el derecho de voto. La gobernanza representativa reconoce la responsabilidad de las organizaciones hacia varios grupos de interés relacionados con su actividad²⁴⁷, convirtiendo las estructuras de gobierno en el lugar en el que los grupos de interés están representados e influyen en la organización. La implicación y participación de distintos grupos de interés en el proceso de toma de decisiones de las empresas sociales puede realizarse a través de distintas estrategias de participación. Por un lado, la representación de los grupos de interés en los órganos de gobierno puede ser oficialmente reconocida a través de la concesión del derecho de voz y voto en estos órganos, bien porque se les conceda la categoría de miembros o porque se les reconozca ese derecho en los estatutos de la empresa. Es, en este caso, cuando se puede hablar de una verdadera “gobernanza de múltiples partes interesadas o participativa” (Vidal, 2014). En el caso de las empresas sociales, los miembros no tienen por qué pertenecer a un único grupo de interés, sino que puede abarcar a un grupo más amplio de interesados, lo que las diferencia de otras entidades tradicionales de la economía social como pueden ser las

²⁴⁵ En el modelo democrático las componentes de los órganos de gobierno son elegidos entre los miembros de la organización en base a su función representativa más que por su experiencia.

²⁴⁶ En el modelo representativo o de grupos de interés, las organizaciones tienen una responsabilidad hacia diversos grupos de interés relacionados con su actividad. Las estructuras de gobierno se convierten en los lugares en los que los diferentes grupos de interés están representados e influyen en la organización.

²⁴⁷ Un grupo de interés es cualquier grupo o individuo que puede afectar o estar afectado por los logros del propósito de una organización, normalmente propietarios, gestores, trabajadores, voluntarios, clientes...(Huybrechts et al., 2014).

cooperativas ²⁴⁸. De este modo, en los órganos de gobierno existe representación de distintos grupos de interés, dirigiéndose sus decisiones a promocionar el interés de varias categorías de miembros, es decir, de varias categorías de grupos de interés. El reconocimiento como miembros de varias categorías de grupos de interés, así como la regla de “un miembro, un voto”, aparecen recogidas en varias legislaciones europeas.

La legislación de las CICs en Reino Unido, por ejemplo, establece que si las empresas sociales adoptan la forma de Sociedad Limitada por Garantías²⁴⁹ los miembros no son sólo los suscriptores de las garantías, sino también otras categorías admitidas en los estatutos de la compañía (excepto los tenedores de deuda). El Consejo de Dirección es nombrado por los miembros y se sigue la regla de “un miembro, un voto”. En el caso de Bélgica, la condición de miembro de una *Sociedad con Finalidad Social*, (SFS), depende de la forma legal de la empresa, aunque debe cumplirse que los trabajadores contratados por más de un año tienen derecho a convertirse en miembros. La correlación entre inversión de capital y derecho de voto no se deroga pero se impone un voto limitado legalmente obligatorio. Además, los artículos de la sociedad pueden estipular una limitación más estricta y optar por la regla de “un miembro, un voto”.

El régimen jurídico de las *Cooperativas de Solidaridad Social* portuguesas distingue dos clases de miembros: miembros titulares y miembros honorarios. Los primeros pueden incluir los beneficiarios directos e indirectos (usuarios directos o sus familiares) y los trabajadores profesionales. Los miembros honorarios son aquellos que contribuyen a la actividad de la cooperativa a través de la oferta de bienes y servicios de voluntariado social, y su admisión se realiza en base a resoluciones de la Asamblea General que evaluará la

²⁴⁸ En las cooperativas de trabajadores, por ejemplo, solo son miembros los trabajadores de la misma, por lo que las decisiones de los órganos de gobierno se dirigen a salvaguardar los intereses de este grupo, en este caso, a mantener el empleo de los miembros de la cooperativa. (Vidal, 2014).

²⁴⁹ Que es la forma legal más utilizada por las CICs

pertinencia de su apoyo para la actividad cooperativa. Todos los miembros tienen el mismo derecho de información y de asistencia a las reuniones de la Asamblea General pero sólo los miembros titulares pueden designar y ser designados como miembros de los órganos de gobierno y tienen el derecho a votar en la Asamblea General donde se aplica la regla de “un miembro, un voto”. Los miembros honorarios pueden formar parte de un órgano consultivo: el Consejo General.

En las *Cooperativas Sociales* en Polonia, el 80% de los miembros de la cooperativa deben ser desempleados y otras personas en riesgo de exclusión y personas con discapacidad, siempre y cuando tengan capacidad legal. Dentro del 20% restante, otros miembros pueden ser admitidos si la cooperativa social requiere cualificaciones específicas que los miembros restantes no tienen²⁵⁰. Asimismo, dentro de ese umbral del 20% pueden también entrar aquellas personas beneficiarias potenciales, como las listadas anteriormente, que carecen parcialmente de capacidad legal. Los voluntarios pueden ser también miembros de las cooperativas sociales y, si los estatutos de la cooperativa lo permiten, también pueden serlo organizaciones no gubernamentales. En cuanto al derecho de voto se aplica la regla de “un miembro, un voto”.

También en el caso de *La Ley de Cooperativas Sociales* italiana de 1991, en concordancia con el principio de gobernabilidad democrática, se establece que cada miembro tiene un voto en la Asamblea con independencia de su aportación al capital de la organización aunque existen algunas desviaciones a este principio. La ley permite incluir a distintas categorías de miembros: trabajadores, usuarios, voluntarios, financieros, entidades legales...

Otra forma de estructurar y organizar relaciones con diversos grupos de interés es mediante la creación de Comités o Consejos de grupos de interés sin carácter ejecutivo —que representan los intereses de diversos grupos en el

²⁵⁰ Aquí se recoge la posibilidad de que ante la falta de miembros con experiencia y habilidades para llevar la gestión de la cooperativa se puedan incorporar personas que si las tengan, introduciendo, por tanto, elementos de la gobernanza administrativa.

Consejo de Administración o en la Asamblea de Socios (tienen voz pero no voto) — o mediante mecanismos menos formales de información y consulta (cartas, informes anuales, documentos formales de consulta, reuniones previas con los grupos de interés vinculadas a la celebración de Asambleas Generales o a la toma de decisiones importantes...). Las nuevas tecnologías permiten nuevas formas de comunicación entre las empresas sociales y sus grupos de interés (internos y externos) permitiendo una mayor implicación de éstos en la toma de decisiones (Larner y Mason, 2014). La implicación de grupos de interés a través de estos mecanismos menos formales también está recogida en algunas legislaciones europeas.

En el caso de las CICs en Reino Unido, la legislación señala que estas deben tener en cuenta la comunidad a la que sirve la compañía e implicar a grupos de interés en sus actividades. Además de los miembros, directores, empleados y clientes, se considera que el principal interesado es la comunidad como tal —como beneficiaria de las actividades de la CIC— requiriéndose un mínimo de información y nivel de consulta en favor de los interesados cuyo cumplimiento tiene que ser documentado en el informe anual de la compañía.

La *Ley de Empresa Social* italiana de 2006 establece que, con independencia de la forma institucional elegida, los trabajadores y clientes/beneficiarios deben participar en la toma de decisiones de la empresa social (apareciendo esta obligación en sentido amplio) de forma que incluye cualquier intercambio de información, consulta o participación mediante la cual los trabajadores y los clientes puedan tener, al menos, voz y voto en las cuestiones relativas a las condiciones de trabajo y la calidad de los bienes y servicios que proporciona la empresa social. La ley no proporciona ningún derecho específico de participación en la gobernanza a los voluntarios o inversionistas. Además, las empresas sociales tienen la obligación de detallar los procesos de consulta en su balance social. En una línea similar, la *Ley de Emprendimiento Social* eslovena establece que los trabajadores, voluntarios y usuarios no miembros deberán tener la posibilidad de poder influir al menos en aquellas decisiones que afecten a su trabajo o a la calidad de los productos o

servicios proporcionados. Las cuestiones a decidir con la participación de las personas anteriormente nombradas, el derecho a ser informado, los plazos, métodos de información así como la definición detallada del método de participación en la toma de decisiones, se regirá de acuerdo con la ley general de la empresa social y con el consentimiento previo de sus representantes.

El carácter de múltiples grupos de interés se hace evidente también en la *Ley de Cooperativas Sociales* italiana por la posibilidad de designar directores que representen a las clases especiales de grupos de interés, o por la constitución de asambleas separadas para diferentes categorías de miembros. La legislación de las *Sociedades Cooperativas de Interés Colectivo en Francia* obliga a estas cooperativas a reconocer múltiples grupos de interés, al exigir que, al menos, tres grupos de interés estén representados en la composición de la organización. Los usuarios y empleados deben ser dos de esas tres categorías, mientras que la tercera categoría pueden ser voluntarios, autoridades públicas y otros agentes individuales o corporativos que de alguna forma contribuyan a la actividad de la cooperativa. Finalmente, los miembros honorarios de las *Cooperativas de Solidaridad Social* portuguesas no sólo tienen derecho a información, sino que también tienen derecho a formar parte de un órgano consultivo: el Consejo General.

La implicación de distintos grupos de interés en los procesos de toma de decisión de las empresas sociales ha sido explicada desde la literatura académica con distintos argumentos que van más allá de las razones tradicionales relacionadas con la democracia, el control y la experiencia (Huybrechts, 2010).

La Teoría de la Dependencia de Recursos proporciona una explicación estratégica de la implicación de determinados grupos de interés en las estructuras de gobierno de las empresas sociales al unirla a la necesidad de recursos de la organización. Por ejemplo, en el caso de los recursos financieros las empresas sociales combinan múltiples recursos. Esto lleva a que los proveedores de esos recursos se conviertan en grupos de interés que pueden estar interesados en implicarse en el gobierno de la empresa, ya que de una u

otra forma obtienen un beneficio de su actividad (Huybrechts et al., 2014). Entre los proveedores de los recursos financieros de las empresas sociales están los consumidores y usuarios de los bienes y servicios (ingresos ganados) —que reciben beneficios privados a cambio del pago de un precio o tasa—, los organismos públicos (subvenciones) —que reconocen el beneficio público de la actividad de la empresa sobre una comunidad o grupo objetivo, por lo que están dispuestos a fomentar y financiar dichas actividades— y personas u organizaciones (donaciones privadas) —que comparten y reconocen los beneficios colectivos de la actividad de la empresa social y aceptan financiarlas a través de la filantropía—.

Además, a la empresa le interesa contar también con la presencia de estos grupos de interés en la medida en que faciliten y aseguren el acceso a los recursos. En el estudio realizado por Huybrechts (2010) sobre la gobernanza de empresas sociales de comercio justo en Bélgica, se observó que había empresas sociales que implicaban a accionistas e instituciones financieras en sus órganos de gobierno para facilitar el acceso a determinados recursos financieros.

Otro de los argumentos a favor de la implicación de diversos grupos de interés señala que dicha implicación facilita la formulación de los objetivos de la organización, ya que su presencia en los órganos de gobierno puede ayudar a equilibrar sus respectivos intereses bajo el contexto de las prioridades y objetivos de la empresa. Haciendo referencia nuevamente al estudio que realiza Huybrechts de las empresas sociales de comercio justo belgas, muchas empresas sociales manifestaron que grupos de interés como los accionistas o las instituciones financieras no estaban preocupados únicamente por la dimensión económica de la empresa, sino también por el resto de dimensiones de la actividad, aceptando reducir los retornos de sus inversiones o al menos a dejar que se vieran limitados en favor de los objetivos sociales.

Finalmente, otro argumento utilizado se basa en cuestiones de legitimidad, es decir, implicar a determinados grupos de interés aumenta la legitimidad de la organización. En ocasiones se implica a grupos de interés cuya posición y

valores alimentan el perfil normativo de la empresa. La implicación de beneficiarios directos sería un ejemplo, así como la implicación de trabajadores en las empresas sociales de integración laboral o de los productores en las empresas de comercio justo. Las empresas hacen esto porque creen que es lo que tienen que hacer, o porque no hacerlo les restaría legitimidad ante determinados grupos de interés. Es lo que se conoce como legitimidad moral. En otras ocasiones, la organización tiende a imitar estructuras de gobierno de organizaciones que se perciben como más legítimas y que tienen éxito.

Parece pues, que una organización en la que existe participación de distintos grupos de interés puede estar mejor preparada para hacer frente a intereses generales de la sociedad. Sin embargo, no existe unanimidad en los beneficios del modelo de múltiples grupos de interés. Para algunos autores como Spear et al. (2009; 2014), la presencia de diversos grupos de interés en los órganos de gobierno puede generar mayor capital social pero puede generar elevados costes de transacción al ser potencialmente más conflictivos. Además, se pueden plantear problemas a la hora de reclutar a representantes de los distintos grupos de interés con experiencia y habilidades. Por su parte, Henderson (2001) señala que aunque el modelo de múltiples grupos de interés puede resultar atractivo desde el punto de vista intelectual, es bastante complicado que una organización pueda satisfacer de forma simultánea los intereses de todos los grupos de interés. Para Vidal (2014) se requiere más investigación empírica que explique cuándo el modelo de múltiples grupos de interés resulta más eficiente que el modelo de gobierno de una categoría simple de grupos de interés.

Otra cuestión a considerar es la relacionada con los distintos órganos de gobierno que debe tener una empresa social, Consejos de Administración, Juntas de Gobierno, equipos de dirección... Las empresas sociales pueden optar por diferentes estructuras. Una posibilidad es una estructura en un nivel, es decir, un único Consejo de Administración formado por miembros ejecutivos, —con tareas, deberes y derechos iguales a los miembros de un equipo de dirección— y miembros no ejecutivos —con tareas de supervisión y

asesoramiento de los miembros ejecutivos—. Otra posibilidad es la estructura en dos niveles con un equipo de Dirección, es decir, un comité ejecutivo que dirige los asuntos diarios y representa a la organización —establece el presupuesto anual, dirige la organización, implementa la misión y visión de la empresa— y un Consejo Supervisor no implicado en el funcionamiento diario de la empresa cuya función es supervisar al equipo de dirección, ayudar a dar forma a la estrategia y proteger los intereses de la organización —aprueba el presupuesto anual, supervisa al equipo de dirección, crea la misión y valores—. Además pueden existir distintos Consejos o Comités con carácter consultivo.

La legislación CIC, por ejemplo, establece que la gestión diaria está en manos de los directores ejecutivos, mientras que los directores no ejecutivos no trabajan a tiempo completo en la compañía pero tienen habilidades y experiencia contribuyendo desde una perspectiva independiente a la dirección de la compañía. El control último de la CIC y la responsabilidad de las principales políticas y decisiones descansa en la Asamblea General de miembros. Son estos los que pueden nombrar, destituir directores, delegar funciones, declarar dividendos, aprobar las operaciones principales... Además, las CICs son supervisadas por una autoridad administrativa, el Regulador, que tiene el control y la potestad sancionadora incluida la facultad de nombrar y destituir a directores y de presentar peticiones para la disolución de la compañía. La *Ley de Cooperativas Sociales* italiana de 1991, establece que una cooperativa social debe tener la Asamblea General (órgano supremo de la cooperativa), el Consejo de Administración y un órgano de control o auditor externo. Mientras que la estructura de gobierno de las *Cooperativas de Solidaridad Social* portuguesa está formada por la Asamblea General, un Consejo de Administración, un Consejo de Vigilancia y un órgano consultivo, el Consejo General.

Diversas investigaciones ponen de manifiesto que no hay una estructura de gobierno única que se adapte a todas las empresas sociales o incluso que se ajuste a la misma empresa a lo largo del tiempo²⁵¹, sino que existe una amplia variedad de estructuras de gobernanza con diferentes niveles de formalización, tamaño del consejo, composición... (Spear et al., 2007 y 2009; Schöning et al., 2012). Factores organizativos específicos de las empresas sociales como tamaño de la empresa, grado de complejidad o madurez, recursos financieros principales, orígenes y patrón de desarrollo de la empresa..., conducen a consideraciones específicas que las empresas sociales deben abordar con una gobernanza adecuada (Schöning et al., 2012; Huybrechts, 2010; Huybrechts et al., 2014; Spear et al., 2009). No obstante, pueden establecerse criterios generales para que la gobernanza de las empresas sociales permita reflejar y garantizar el propósito social:

1. Incluir principios democráticos:

a. Los miembros de la organización eligen a y son elegidos para la composición de los órganos de gobierno.

b. Permitir distintas categorías de miembros en la organización que representen a distintos grupos de interés. Los estatutos deben especificar las distintas categorías de miembros y el porcentaje de representación de cada una de las categorías en los distintos órganos de gobierno.

c. Derecho de voto no vinculado a la propiedad del capital. Se debería respetar la regla de “un miembro, un voto”, aunque se pueden establecer desviaciones de ese principio siempre y cuando no supongan vinculación del derecho de voto con el capital aportado (o lo esté de forma limitada) y dichas desviaciones estén

²⁵¹ Las empresas deben evaluar e incluso modificar sus estructuras de gobierno regularmente y, en particular, durante las siguientes circunstancias: cambio de etapa en el ciclo vital de la empresa, cambio en su estructura financiera, cambios en el entorno (nuevas regulaciones...)... (Schöning et al., 2012)

debidamente especificadas y justificadas en los estatutos de la organización.

2. *Implicar a distintos grupos de interés (no miembros) en la toma de decisiones:*

d. Los estatutos de la organización deben reconocer a los distintos grupos de interés y establecer y regular los mecanismos y la forma en que dichos grupos de interés van a participar en la toma de decisiones, así como los asuntos en los que dichos grupos van a tener participación.

e. Los mecanismos de implicación de los grupos de interés pueden ir desde mecanismos que fomenten una participación activa de los mismos —como a través de Consejos o Comités con representación (e incluso con la posibilidad de voto) en los distintos órganos de gobierno— o mecanismos de participación más pasiva —cartas, informes anuales, documentos formales de consulta, reuniones previas con los grupos de interés vinculadas a la celebración de Asambleas Generales o a la toma de decisiones importantes...—.

3. *Incluir en los órganos de gobierno con profesionales no miembros con experiencia y habilidades necesarias para lograr el desempeño de la empresa.*

f. Se deberá establecer el porcentaje de representación y voto de estos profesionales en los órganos de gobierno de forma que se garantice el cumplimiento de los principios democráticos y participativos.

No obstante lo anterior, es preciso reconocer que en determinadas empresas sociales la aplicación de principios democráticos y participativos, consustanciales a las mismas, debe entenderse de forma flexible en consideración a las características especiales de los colectivos participantes.

En definitiva, la empresa social europea es un operador de la Economía Social cuyas características identitarias básicas son:

1. Se crean con un propósito social de interés general explícito, prioritario y medible.

- i. Resuelve un problema o necesidad social de interés general (que será distinto en función del contexto en el que se desarrolle la empresa social).
- ii. Obtiene valor social y valor económico, maximizando el beneficio o impacto social. La empresa social obtiene beneficios como medio para conseguir su propósito social, no maximiza beneficios.

2. Desempeña una actividad comercial continuada

- i. Produce y vende bienes y servicios a precios económicamente significativos.
- ii. Su actividad está relacionada con el propósito social a través de la naturaleza de los bienes y servicios producidos y vendidos y/o por el método de producción o distribución empleado.
- iii. Puede operar en distintos sectores de actividad: integración laboral y social de grupos desfavorecidos, servicios sociales, servicios personales, desarrollo áreas desfavorecidas...

3. Desarrolla su actividad comercial con enfoque empresarial

- i. Emplea una cantidad mínima de trabajo remunerado.
- ii. Combina de forma adecuada recursos financieros (propios y ajenos; de mercado y no mercado) que le permiten ser

viable y sostenible. Los ingresos obtenidos de la actividad comercial deben representar una parte significativa de dichos recursos. de forma más concreta, las empresas sociales son productoras de mercado.

- iii. Posee autonomía de gestión respecto a organismos y entidades públicas y organizaciones lucrativas tradicionales.

4. *Utiliza de forma prioritaria sus beneficios para el cumplimiento del propósito social.*

Reinversión mínima de beneficios. En el caso de los países de la Unión europea el umbral mínimo estaría entre el 20% y el 50%.

5. *Adopta una forma de organización y/o sistema de propiedad que garantiza el cumplimiento de su propósito social.*

La gobernanza de las empresas sociales es una combinación de principios democráticos y participativos con elementos de gobernanza más propios de las empresas lucrativas tradicionales.

Estas características o principios fundamentales permiten no solo identificar a las empresas sociales, sino también diferenciarlas de otros tipos de organizaciones:

- Las empresas sociales se diferencian de las empresas lucrativas tradicionales:
 - Porque maximizan el valor social y no el valor económico.
 - Porque destinan sus beneficios de forma prioritaria a la mejora de los objetivos sociales y no al enriquecimiento de sus miembros o accionistas.
 - Porque generan con su actividad un impacto social directo.
 - Porque adoptan formas de gobernanza y/o propiedad que garantizan el cumplimiento de sus propósito social,

combinando elementos de gobernanza democrática y participativa con elementos de gobernanza propios de las empresas lucrativas tradicionales.

- Además se diferencian:
 - De las organizaciones del Tercer Sector de Acción Social, cuya actividad principal no consiste en el desarrollo de una actividad comercial y se financian mayoritariamente a través de donaciones, subvenciones, cuotas de socios, rentas de la propiedad y otros recursos no mercantiles.
 - De las subsidiarias comerciales de organizaciones benéficas, en las que no existe relación entre la actividad comercial y el propósito social.
 - De la mayor parte de productores de mercado de la Economía Social, cuyo propósito social está más orientado a la satisfacción de las necesidades de sus miembros.

4.2.- Indicadores de las características identitarias

Se requiere establecer una serie de indicadores que permitan identificar si una organización reúne el conjunto de características identitarias básicas y, por tanto, puede ser considerada como empresa social. En este apartado se proponen una serie de indicadores que se recogen en la Tabla 4.1 siguiente.

Tabla 4.1. Indicadores de las características identitarias de la empresa social

Propósito Social explícito, prioritario y medible	Actividad económica continuada con orientación de mercado	Actividad económica con enfoque empresarial	Utilización de los beneficios	Organización y Propiedad (gobernanza)
<p>La misión, visión y valores, así como los estatutos de la empresa pueden ser la fuente de información de</p> <ul style="list-style-type: none"> • el problema o necesidad social que se pretende afrontar • la población objetivo • el ámbito geográfico • los objetivos económicos secundarios <p>Los márgenes de operación permiten deducir si la empresa está más o menos orientada hacia la maximización del beneficio.²⁵²</p>	<p>Actividad principal.</p> <p>Sector de actividad</p> <p>Relación de bienes y servicios producidos y vendidos</p> <p>Método de producción y distribución utilizado</p> <p>Precio de venta de los bienes y servicios</p> <p>Cifra de negocio</p>	<p>Trabajadores empleados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • N° y porcentaje trabajadores remunerados • N° y porcentaje de voluntarios <p>Volumen de ingresos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingresos por ventas de bienes y servicios (% sobre el total) al sector privado (otras empresas y familias) • Ingresos por ventas de bienes y servicios (% sobre el total) al gobierno y otras instituciones públicas. • Ingresos por ayudas: subvenciones, donaciones, ayudas y similares (% sobre el total) 	<p>Volumen de beneficios obtenidos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen y % de beneficios reinvertidos • Volumen y % de beneficios distribuidos. <p>Criterios de distribución de beneficios: a quién se distribuyen y en qué cuantía.</p>	<p>Forma jurídica</p> <p>Número de miembros clasificados por categorías</p> <p>El máximo órgano de gobierno tiene el firme compromiso de hacer prevalecer el propósito social de la empresa sobre la generación de riqueza.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Decisiones tomadas, resoluciones y medidas que recojan dicho compromiso <p>Máximo órgano de Gobierno</p> <ul style="list-style-type: none"> • Denominación y estructura del máximo órgano de gobierno incluyendo número de miembros y profesiones. • Relaciones de los miembros del órgano de gobierno con la entidad, equipo directivo y otros grupos de interés. • Retribuciones de los miembros indicando si existen límites y restricciones • Medidas, procedimientos de

²⁵² Hornsby, 2012.

elección.

- Porcentaje de personas o grupos con derecho de voto con respecto al total de personas de la entidad.
- Participación real de personas con derecho de voto en las reuniones celebradas por el órgano de gobierno.
- Participación real de personas o grupos sin derecho de voto en las reuniones del órgano de gobierno

Lo mismo para cualquier otro órgano de gobierno de la entidad.

Grupos de interés que participan de la toma de decisiones

- Número de personas o grupos, no miembros, pertenecientes a grupos de interés que participan de forma regular en la toma de decisiones
- Mecanismos de participación de los grupos de interés
- Número de veces al año en la que se utilizan los mecanismos de participación.
- Resoluciones, compromisos que demuestren que las consideraciones y propuestas de los grupos de interés se han tenido en cuenta en el proceso de toma de decisiones.

Elaboración propia

4.3.- Las características identitarias de la empresa social: una aplicación a los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social en España.

Uno de los ámbitos de actividad de las empresas sociales es el de la formación e integración en el empleo de personas excluidas del mercado de trabajo o de grupos vulnerables. Se trata de combinar formación y desarrollo de habilidades a través del empleo permanente o temporal en empresas con dimensión social que negocian en el mercado.

En la Unión Europea existen unas 40 clases de organizaciones de utilidad social que buscan promover la integración de personas con dificultad a través de la actividad empresarial: empresas que proporcionan formación en el puesto de trabajo en Bélgica (EFT), las cooperativas sociales Tipo B en Italia, las empresas de integración y los centros especiales de empleo en España ... Para referirse a este tipo de iniciativas de integración laboral dentro de la Economía Social ha surgido en Europa un término específico, *Work Integration Social Enterprises, WISE, (Empresas Sociales de Integración Laboral)*.

La estructura de este apartado es la siguiente: en primer lugar se hace referencia a las características principales de las *WISEs* europeas, así como a su consideración como empresas sociales en base a la definición (dimensión y criterios) de EMES. En segundo lugar, se presentan las principales características de los Centros Especiales de Empleo (CEE) como ejemplo de empresas sociales de integración laboral (WISE) en España y se analiza, utilizando las características identitarias básicas propuestas en el apartado anterior, su consideración como empresas sociales.

4.3.a.- Las Empresas Sociales de Integración Laboral en Europa (WISE).

Principales características

Según la red EMES, las *Empresas Sociales de Integración Laboral* son entidades económicamente autónomas cuyo principal objetivo es la integración profesional —dentro de la propia empresa social o en empresas convencionales— de personas que se enfrentan a dificultades severas en el mercado laboral con ayuda o formación personalizada que les proporciona una cualificación (Davister et al., 2004).

Es por esto que el término *Empresas Sociales de Integración Laboral* (*Work Integration Social Enterprises, WISEs*) hace referencia a empresas implicadas en actividades de mercado y que tienen un claro objetivo de interés público al apoyar la integración laboral de grupos desfavorecidos. Estas empresas se centran en proporcionar empleo estable a personas discapacitadas y otros colectivos en riesgo de exclusión, integrándoles en la fuerza de trabajo (Socias y Horrach, 2012). Lo que las distingue de otras organizaciones con propósito social que sirven a trabajadores desfavorecidos es que las WISEs integran a esos trabajadores en el mercado de trabajo a través de experiencia laboral pagada, bien proporcionando empleo permanente dentro de la organización²⁵³ o bien actuando como eslabones para integrar a los trabajadores en el mercado laboral normal. Estas empresas no se caracterizan por lo que producen, sino por la forma en que lo hacen y por las características específicas de su fuerza de trabajo. Desde esta perspectiva, crear empleos para personas con dificultades se convierte en el propósito principal de estas empresas (Leclain, 2014).

Las primeras iniciativas WISE en Europa fueron impulsadas en los años setenta por trabajadores sociales, trabajadores de organizaciones benéficas y sindicatos ante la falta de instrumentos públicos adecuados para hacer frente a

²⁵³ Como es el caso de las cooperativas sociales en Italia.

los problemas de desempleo de larga duración y de exclusión social. Se crearon de forma autónoma, al margen de marcos legales, y con el objetivo de trabajar en el interés público general o de promocionar la cooperación social. En la década de los ochenta, los países de la UE comenzaron a desarrollar políticas activas para hacer frente al desempleo y al mismo tiempo, las WISEs empezaron a ser reconocidas por las autoridades —bien por medio de la concesión de subsidios o por la concesión de un estatus legal específico—. Este reconocimiento legal ha ido en aumento apareciendo en diversos países de la UE legislaciones de clases específicas de estatus legal, así como esquemas de acreditación a nivel regional y nacional para reconocer modalidades de integración a través de actividad económica (Leclain, 2014), como es el caso de las legislaciones de Finlandia, Lituania y Eslovaquia²⁵⁴.

Desde mediados de los años noventa, las WISEs han representado una proporción importante de las empresas sociales en la Unión Europea incluso cuando otros tipos de empresas sociales han proliferado. Los proyectos ELEXIES y PERSE²⁵⁵, llevados a cabo a principios del siglo XXI, identificaron 39 tipos diferentes de WISEs en 10 países de la UE categorizándolos en cuatro tipos principales de organizaciones en función de sus objetivos y del tipo de empleo que proporcionan²⁵⁶.

²⁵⁴ Las legislaciones correspondientes a estos países se han presentado en el capítulo 3 de esta tesis.

²⁵⁵ El proyecto PERSE (2001-2004) fue llevado a cabo por varios miembros de la red EMES, y su objetivo principal era medir el desempeño económico y social de las empresas sociales de integración laboral a través del estudio de más de 150 WISEs en 11 países de la Unión Europea. El proyecto ELEXIES (2002-2003), llevado a cabo también por investigadores de EMES, tenía como principal objetivo listar y describir las características principales, -marco legal, financiación, grupos objetivo, tipo de formación profesional...-, de las WISEs en 12 estados miembros de la UE. (Davister et al., 2004)

²⁵⁶ Para ver con más detalle esa clasificación ver O'Connor y Meinhard, 2014 y Davister et al., 2004.

Los grupos objetivo a los que principalmente se dirigen las WISEs europeas son dos: personas discapacitadas y personas no discapacitadas con desventajas significativas para encontrar trabajo en el mercado laboral normal. El rango de actividades en el que suelen operar es amplio aunque los más comunes son: trabajos manuales (construcción, carpintería...), reciclaje de residuos, trabajos de mantenimiento, limpieza, empaquetado de productos, trabajo de oficina y administración, turismo, artesanía... La mayoría de los trabajadores desfavorecidos de las WISEs tiene contratos laborales formales y cumplen con las escalas salariales nacionales. Pueden proporcionar formación profesional estructurada o en el puesto de trabajo. Todas las WISEs movilizan varios tipos de recursos para financiar sus operaciones, las fuentes de ingreso van desde las ventas en el mercado a las subvenciones del gobierno y donaciones. Algunos estudios revelan que las WISEs europeas obtienen el 53% de sus ingresos de la venta de bienes y servicios²⁵⁷, el 38,5% de subvenciones y un 8,5% de recursos voluntarios, siendo los contratos con el sector público importantes para muchas de ellas (O'Connor y Meinhard, 2014).

La gran mayoría de WISEs europeas pertenecen a la Economía Social o Sector No Lucrativo, adoptando diversas formas legales. En Alemania, por ejemplo, adoptan normalmente alguna forma legal de corporación no participativa o la forma cooperativa; en Francia se decantan por la forma cooperativa o de compañía lucrativa regular; en Irlanda la forma cooperativa o de compañía limitada por garantías. También existen formas legales específicas para las WISEs: en Bélgica, por ejemplo, están obligadas a adoptar la forma de *Sociétés à finalité sociale* mientras que en otros países adoptan la forma legal de cooperativa: Cooperativas Sociales Tipo B en Italia, Cooperativas de Solidaridad Social en Portugal y Cooperativas Sociales en Polonia y Hungría.

²⁵⁷ Existen disparidades dentro de los países de la Unión Europea, por ejemplo, las ventas contabilizan cerca del 70% de los recursos de las cooperativas sociales en Italia. (Leclain, 2014)

Algunas de las WISEs son organizaciones independientes, pero a menudo se agrupan bajo estructuras de holding (por ejemplo *Terre* en Bélgica) o son proyectos o subsidiarias de otras empresas sociales. Las Cooperativas Sociales de Tipo B en Italia tienen una estructura en dos niveles en la que las WISEs individuales se unen en un consorcio regional o federación.

Las Empresas Sociales de Integración Laboral (WISE) como empresas sociales.

Davister et al., (2004), analizan las WISEs de la UE sobre la base de la definición de empresa social de EMES y apuntan que, a pesar de la diversidad de los distintos tipos de WISEs encontrados, existe una identidad compartida de “empresas sociales”.

Las WISEs estudiadas por estos autores persiguen un interés colectivo o al menos un interés que va más allá del interés individual de los miembros fundadores, propietarios o gestores. Su objetivo principal y explícito es integrar y/o formar a personas con dificultades en el mercado de trabajo buscando beneficiar a ese grupo específico de personas desfavorecidas, quienes generalmente no están entre los miembros fundadores o gestores de la empresa. Además, algunas empresas sociales de integración laboral tienen otro objetivo social debido al campo de actividad en el que operan, como es el desarrollo económico y social de un área²⁵⁸, recuperación y reciclaje de residuos²⁵⁹, provisión de servicios sociales no proporcionados por las autoridades públicas...

Ese objetivo de integración laboral lo llevan a cabo en su mayoría a través de la realización de una actividad de producción de bienes y/ o servicios de forma continuada. Sin embargo, esta actividad productiva no tiene la misma importancia en todos los tipos de WISEs. Por ejemplo, en las cooperativas de

²⁵⁸ Empresas de barrio en Francia.

²⁵⁹ WISEs con actividades de reciclaje en Bélgica.

trabajadores (Reino Unido y Finlandia) y en las empresas de integración laboral (Portugal, España, Francia y Bélgica), esta actividad productiva —y la venta de los bienes— es realmente fundamental ya que la mayor parte de sus recursos vienen del mercado. En otros casos, cuando el objetivo principal es la formación (empresas de formación en el puesto de trabajo en Bélgica) o la ocupación de los trabajadores en integración (centros ocupacionales en España), la actividad productiva es considerada únicamente como un medio para conseguir lograr dicho objetivo. En estos dos casos, los recursos obtenidos del mercado no son esenciales ya que estas organizaciones reciben significativos subsidios públicos, donaciones y apoyo de voluntarios.

Todas las WISEs operan con trabajo remunerado, es decir, no hay ninguna de ellas que opere exclusivamente sobre la base de trabajo voluntario. Esto no significa, sin embargo, que todas combinen trabajo remunerado y trabajo voluntario en la misma proporción. Además, en su mayoría disfrutan de un alto grado de autonomía en la dirección de su actividad a través de órganos de decisión independientes. Sin embargo, esta autonomía se ejerce en algunas organizaciones bajo algunas restricciones, tales como criterios para la obtención de subsidios públicos o relaciones comerciales estrechas con algunos clientes (especialmente si la WISE tiene importantes acuerdos de subcontratación con empresas clásicas).

Las WISEs europeas se enfrentan generalmente a un riesgo económico significativo resultante de, en unos casos, su actividad comercial en mercados competitivos y, en otros casos, de incertidumbres vinculadas a la atribución o renovación de las subvenciones públicas que reciben. Sin embargo, aunque las modalidades de subvención pública no garantizan necesariamente recursos estables, el nivel de riesgo económico al que una WISE se enfrenta está vinculado principalmente a la proporción de recursos obtenidos del mercado.

Una gran parte de sus beneficios son reinvertidos en proyectos sociales u ocupacionales y muchas WISEs no distribuyen beneficios o lo hacen de forma limitada. En algunos estatus legales dicha restricción es obligatoria como es el caso de las organizaciones no lucrativas, cooperativas y fundaciones (que son

las formas legales más comunes entre las WISEs estudiadas por estos autores). Las Cooperativas de Solidaridad Social portuguesas no pueden, por ley, distribuir beneficios a sus miembros mientras que otras formas legales específicas sí permiten una distribución limitada de beneficios para incrementar la sostenibilidad financiera, permitiendo a la empresa aumentar la financiación externa.

Sin embargo, estos autores encuentran que para algunos tipos de WISEs la restricción de no distribución de beneficios o distribución limitada es menos sistemática. En Francia, por ejemplo, casi la mitad de las empresas de integración laboral son empresas comerciales con redistribución de beneficios a un accionista que es, a menudo, una organización no lucrativa.

El poder de toma de decisión dentro de la organización no está ligado a la propiedad del capital. En algunos casos, la participación en los órganos de decisión sí puede estar ligada a la propiedad del capital (por ejemplo, en las cooperativas) pero, en estos casos, el poder de decisión no es proporcional al número de acciones en propiedad. En relación a la naturaleza participativa de los procesos de toma de decisión, solo algunas categorías de WISE fomentan e implementan de forma concreta la participación de trabajadores y/o usuarios en dichos procesos. Este sería el caso, por ejemplo, de varios tipos de WISE finlandesas o de las cooperativas sociales en Suecia. Sin embargo, en muchos otros tipos de empresas sociales de integración laboral, el grado de participación de los trabajadores varía pero es, generalmente, muy limitado. La hipótesis que trata de explicar esta tendencia hace referencia a que la naturaleza de los grupos objetivo de este tipo de empresas dificulta que una verdadera gestión democrática y participativa pueda llevarse a cabo. Podría sostenerse que, en algunos casos, ciertas discapacidades de las personas implicadas en los procesos de integración hacen que los principios democráticos y participativos presentados a menudo en la economía social sean difíciles de aplicar. Además, algunas categorías de WISE ofrecen un empleo transitorio que permite a los trabajadores encontrar empleo en otras empresas.

En estos casos, no sería muy apropiado implicar en la toma de decisiones a personas que solo van a estar en la empresa durante un periodo limitado.

En resumen, parece ser que las WISEs europeas —a pesar de la diversidad de tipologías— tienen en común el cumplimiento de los criterios de la definición de empresa social de EMES aunque con una extensión variable. Todas las formas de WISE comparten el objetivo prioritario de generar beneficios a grupos desfavorecidos de la comunidad (formación e integración en el empleo), desarrollando para ello una actividad productiva de forma continuada, con trabajo remunerado, dirección en gran parte autónoma y con un nivel significativo de riesgo económico vinculado principalmente a la obtención de ingresos del mercado. No distribuyen beneficios o lo hacen de forma limitada y son proyectos que nacen, en su mayoría, de dinámicas colectivas en las que la propiedad del capital no es determinante para la toma de decisiones. Sin embargo, a diferencia de las empresas sociales en otros ámbitos, la naturaleza de los grupos objetivo no permite, en muchas ocasiones, que los trabajadores y/o usuarios estén implicados de forma directa en la dirección o en los procesos de toma de decisiones de la empresa.

4.3.b.- Las Empresas Sociales de Integración Laboral en España: Los Centros Especiales de Empleo.

En España, los Centros Especiales de Empleo (CEE) y las Empresas de Inserción son los ejemplos principales de WISEs (Socias y Horrach, 2012; O'Connor y Meinhard, 2014). Este apartado se centra en los CEE presentando, en primer lugar, sus características fundamentales y en segundo lugar, analizando su consideración como empresas sociales en base a las características identitarias propuestas en el apartado 4.1 de este capítulo y utilizando principalmente la información proporcionada por el *Informe sobre el*

Impacto económico y social de los Centros Especiales de Empleo en España, realizado por Monzón et al., 2014. Dicho informe se enmarca dentro de un proyecto más amplio —consistente en la creación de una Base de Datos integral de los CEE de España— desarrollado por el *Observatorio Español de la Economía Social del CIRIEC-España*.

Principales características de los CEE

El desarrollo de los Centros Especiales de Empleo tiene su origen en la Ley 13/1982 de 7 de abril²⁶⁰ de Integración Social de los Minusválidos (LISMI). Aunque se trata de una normativa estatal, las competencias de gestión de los CEE fueron paulatinamente traspasadas a las Comunidades Autónomas. Actualmente los CEE están incluidos en las políticas activas de empleo de las Comunidades Autónomas a excepción de Ceuta y Melilla, donde siguen siendo competencia del Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE).

El artículo 42 de dicha Ley define a los CEE como *“aquellos cuyo objetivo principal sea el de realizar un trabajo productivo, participando regularmente en las operaciones del mercado y teniendo como finalidad el asegurar un empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social que requieran sus trabajadores minusválidos; a la vez que sea un medio de integración del mayor número de minusválidos al régimen de trabajo normal”*²⁶¹.

Los Centros Especiales de Empleo son, por tanto, empresas —en el sentido de que están obligados a intervenir en el mercado de bienes y servicios— con el objetivo principal de proporcionar a los trabajadores con alguna discapacidad la realización de un trabajo productivo y remunerado adecuado a sus características personales, facilitando su integración laboral en

²⁶⁰ En 1986 y 1987 se publicaron dos Reales Decretos, el 2273/1985 y el 1368/1985, que desarrollaban la legislación que regula los Centros Especiales de Empleo.

²⁶¹ Esta definición se recoge también en el artículo 1 del Reglamento de los CEE, Real Decreto 2273/1985.

el mercado ordinario de trabajo mediante la participación regular en operaciones de mercado.

Para constituir un CEE se ha de solicitar a la administración pública su calificación que determine su naturaleza. Por tanto, deben formar parte de un registro público a efectos de control y de poder percibir las distintas ayudas públicas. Los requisitos normativos en España establecen que los CEE deben estar formados por al menos un 70% de personas con discapacidad superior al 33% y estar inscritos en el registro autonómico correspondiente.

Los Centros Especiales de Empleo pueden ser de carácter público o privado, con o sin ánimo de lucro. Esto significa que pueden ser creados por las Administraciones Públicas directamente o en colaboración con otros organismos, por entidades, por personas físicas, jurídicas o comunidades de bienes con la única exigencia de que tengan capacidad jurídica y de obrar para ser empresarios. Dentro de los centros especiales de titularidad privada, pueden existir empresas de la economía social o empresas capitalistas tradicionales.

En el informe realizado por Monzón et al., (2014) se señala que los CEE son productores de mercado que pueden adoptar toda clase de formas jurídicas, societarias, asociativas o corporativas e inclusive pueden no tener forma jurídica determinada. En dicho informe se identifican un total de 2.104 CEE en España en el año 2012, de los cuales 1.058, es decir, un 52,5% pertenecen a la Economía Social²⁶² de conformidad con los criterios internacionales homologados y con la ley 5/2011 de Economía Social²⁶³. La forma jurídica predominante entre los CEE de la Economía Social es el de sociedad limitada (39,3%), seguido de asociaciones y fundaciones (que representan en conjunto el 30%), sociedades anónimas (12,3%), cooperativas (9,7%) y sociedades laborales (3,5%).

²⁶² Hay que tener en cuenta que se incluyen 44 CEE de carácter público.

²⁶³ El resto de CEE pertenecen a la Economía Capitalista.

La relación laboral de los trabajadores con discapacidad en los CEE se regula en el Real Decreto 1368/1985, en el Real Decreto 427/1999 y en el Estatuto de los Trabajadores. Los contratos laborales que realizan los CEE deben ajustarse a cualquiera de las modalidades de contrato de trabajo previstas en la legislación laboral con algunas peculiaridades respecto a contrato para formación, contrato de trabajo a domicilio...

Se prevé legalmente la concesión de ayudas públicas a los CEE que no tengan ánimo de lucro para proyectos de creación de centros especiales de empleo, ampliación de plantilla, mantenimiento de puestos de trabajo...²⁶⁴ El régimen de apoyo general al empleo protegido, con algunas adaptaciones posteriores, proviene de la Orden de 16 de octubre de 1998 que establece las bases reguladoras para la concesión de las ayudas y subvenciones públicas destinadas al fomento de la integración laboral de los minusválidos en CEE y trabajo autónomo. Posteriormente se han realizado ajustes de la normativa, acogiendo medidas que tienen en cuenta las necesidades de apoyo suplementario que presentan las personas con discapacidad intelectual, personas con enfermedad mental o personas con parálisis cerebral (todas ellas con grado de discapacidad igual o superior al 33%) así como las personas con discapacidad física o sensorial con grado de discapacidad igual o superior al 65%.

²⁶⁴ El artículo 10 del Reglamento de los CEE, RD 2273/1985, establece que entre las fuentes de financiación de los CEE se encuentran las ayudas de la administración: subvenciones por puesto de trabajo, bonificaciones de la cuota empresarial de la Seguridad Social y subvenciones para adaptación de puestos y eliminación de barreras. En relación a los tipos de ayuda y su cuantía, la Orden de 16 de octubre de 1998 establece las subvenciones de ámbito nacional, algunas de las cuales fueron mejoradas por la Ley 27/2009 de 30 de diciembre.

Las ayudas que pueden recibir los CEE consisten en²⁶⁵:

1. *Ayudas para la financiación parcial de proyectos generadores de empleo* (creación de centros o ampliación de los mismos. Orden Ministerial de 16 de octubre de 1998). La finalidad de esta ayuda es financiar cualquier iniciativa que genere empleos, preferentemente estables, para trabajadores discapacitados desempleados mediante la creación o ampliación de Centros Especiales de Empleo que figuren inscritos como tales en el Registro correspondiente. La cuantía de las subvenciones es de:
 - 12.020,24 euros por puesto de trabajo creado con carácter estable, si el CEE supera el 90 por 100 de trabajadores con discapacidad respecto del total de su plantilla, o
 - 9.015,18 euros por puesto de trabajo creado de carácter estable si el número de trabajadores con discapacidad del CEE está comprendido entre el 70% y el 90% del total de la plantilla

2. *Apoyo al mantenimiento de puestos de trabajo en CEE* (Orden Ministerial de 16 de octubre de 1998). Estas ayudas consisten en:
 - Bonificación del 100 por 100 de la cuota empresarial a la Seguridad Social, incluidas las de accidentes de trabajo y enfermedad profesional y las cuotas de recaudación conjunta.
 - Subvenciones del coste salarial por un importe del 50 por 100 del salario mínimo interprofesional. En el caso de contrato de trabajo a tiempo parcial la subvención experimentará una reducción proporcional a la jornada laboral realizada.

²⁶⁵ SPEE.

- Subvenciones para adaptación de puestos de trabajo y eliminación de barreras arquitectónicas en una cuantía no superior a 1.803,04 euros por puesto de trabajo.
- Subvención, por una sola vez, destinada a equilibrar y sanear financieramente a los CEE.
- Subvención dirigida a equilibrar el presupuesto de aquellos CEE que carezcan de ánimo de lucro y sean de utilidad pública e imprescindibilidad.
- Los CEE podrán recibir asistencia técnica destinada al mantenimiento de puestos de trabajo, pudiendo ser concedida a instancia de parte o de oficio cuando el estudio del expediente así lo demande.

3. *Ayudas para las Unidades de Apoyo a la Actividad Profesional* (R.D. 469/2006, de 21 de abril)²⁶⁶.

La subvención se destina a financiar costes laborales y de Seguridad Social —derivados de la contratación indefinida o temporal de duración igual o superior a 6 meses— de los trabajadores de estas unidades de apoyo. La cuantía de la subvención se establece en 1.200 euros anuales por cada trabajador con discapacidad que se encuentre en el apartado de destinatarios finales²⁶⁷.

²⁶⁶ Se entiende por Unidades de Apoyo a la Actividad Profesional los equipos multiprofesionales, enmarcados dentro de los Servicios de Ajuste Personal y Social de los Centros Especiales de Empleo, que mediante el desarrollo de distintas funciones y cometidos, permiten ayudar a superar las barreras, obstáculos o dificultades que los trabajadores con discapacidad de dichos centros tienen en el proceso de incorporación a un puesto de trabajo, así como la permanencia en el mismo.

²⁶⁷ Personas con parálisis cerebral, personas con enfermedad mental o personas con discapacidad intelectual, con un grado de minusvalía reconocido igual o superior al 33 por 100 y personas con discapacidad física o sensorial, con un grado de minusvalía reconocido igual o superior al 65 por 100.

Los CEE desarrollan su actividad productiva principalmente en el sector servicios por ser un sector muy intensivo en mano de obra: servicios de limpieza, jardinería, telemarketing, tintorerías, lavanderías, servicios a empresas estandarizados... En el sector industrial su presencia también se hace patente, aunque de forma menos significativa, en la industria alimentaria, automovilística y farmacéutica.

**Los CEE de la Economía Social como empresas
sociales: aplicación de las características identitarias
básicas de la empresa social.**

1. Primera característica identitaria: Organizaciones privadas con un propósito social explícito, prioritario y medible.

Las empresas sociales son organizaciones privadas. Por tanto, de la clasificación que realizan Monzón et al. (2014) de los CEE en España, —CEE de la Economía Social (CEE de titularidad privada cuyo principal objetivo es tener un impacto social), CEE de titularidad pública y CEE de la Economía Capitalista (CEE de titularidad privada que con independencia de su naturaleza jurídica tienen como objetivo principal la obtención de un beneficio para sus propietarios o accionistas) —quedarían excluidos de ser considerados empresas sociales los CEE de titularidad pública²⁶⁸.

²⁶⁸ La identificación de los CEE de titularidad pública se realiza de conformidad con los criterios establecidos por el Sistema Europeo de Cuentas de la Comisión Europea (SEC-2010), que considera parte integrante del sector público a todos aquellos operadores económicos que, con independencia de su naturaleza jurídica, están controlados y, en su caso, financiados principalmente por las administraciones públicas. En concreto los CEE de la Economía Pública son: los CEE con naturaleza jurídica de organismo público municipal; CEE con naturaleza jurídica de organismo público comarcal, provincial o autonómico; CEE con naturaleza jurídica privada a los que la Base Oficial reconoce como empresa de capital municipal o de otras organizaciones públicas locales o autonómicas. Se han identificado 44 CEE de la Economía

Como señala el artículo 42 de la Ley 13/1982, la finalidad de los CEE es *“...asegurar un empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social que requieran sus trabajadores minusválidos, a la vez que sea un medio de integración del mayor número de minusválidos al régimen de trabajo normal”*. Por tanto, el propósito social explícito y prioritario de los CEE —problema o necesidad social que tratan de resolver— es el de proporcionar a las personas con alguna discapacidad un trabajo productivo y remunerado que facilite su integración laboral en el mercado laboral ordinario.

Las personas con discapacidad se enfrentan a mayores dificultades y barreras que el resto de la población en el ámbito de la inserción laboral, lo cual las conduce a mayores tasas de pobreza y de exclusión social. Por esta razón, la integración laboral de las personas con discapacidad es una condición necesaria para garantizar sus derechos.

Según datos del INE²⁶⁹, en 2013 había 1.428.300 personas entre 16 y 64 años con certificado de discapacidad, representando el 4,7% de la población española en edad laboral. El 37,4% de las personas con discapacidad legal reconocida eran activas (533.600 personas con discapacidad), casi cuarenta puntos por debajo de la tasa de actividad de las personas sin discapacidad que representaba el 77,2%. La tasa de paro de las personas con discapacidad era del 35% (187.000 personas con discapacidad desempleadas), nueve puntos por encima de la tasa de desempleo de las personas sin discapacidad (26%) mientras que la tasa de empleo era del 24,3% (346.600 personas con discapacidad ocupadas), más de 32 puntos inferior a la de las personas sin discapacidad.

Pública en el año 2012 de un total de 2.104 CEE, representando, por tanto, el 2,1% de los CEE. (Monzón et al., 2014)

²⁶⁹ “El empleo de las personas con discapacidad”, nota de prensa diciembre 2014.

Cuadro 4.1. Tasa de actividad, empleo y paro de las personas con y sin discapacidad, 2009-2013, (%)

	Personas sin discapacidad					Personas con discapacidad				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
Tasa de actividad	75,5	76,1	76,5	77,2	77,2	36,1	36,0	36,7	36,7	37,4
Tasa de empleo	62,0	60,9	60,2	58,1	57,1	28,3	27,5	26,8	24,5	24,3
Tasa de paro	17,9	19,9	21,4	24,7	26,0	21,7	23,6	26,8	33,2	35,0

Fuente: "El desempleo de las personas con discapacidad", INE, diciembre 2014.

La participación laboral de las personas con discapacidad está muy determinada por el tipo y la intensidad de la discapacidad. La tasa de actividad asociada al grado de discapacidad de menor intensidad (inferior al 45%) se situó en el año 2013 en el 54,8% y, según aumenta la intensidad de la discapacidad la tasa de actividad disminuyó hasta el 14%. Las personas con deficiencias auditivas presentan las mayores tasas de actividad (59,5%) mientras que las personas con deficiencia intelectual registraron las menores tasas de actividad (27,5%).

Cuadro 4.2. Tasa de actividad y empleo por intensidad de la discapacidad, año 2013.

	Tasa de actividad (%)	Tasa de empleo (%)
Total	37,4	24,3
Del 33% al 44%	54,8	37,4
Del 45% al 64%	40,0	25,6
Del 65% al 74%	20,4	10,8
Del 75% y más	14,1	8,9

Fuente: El desempleo de las personas con discapacidad. INE, diciembre 2014.

Frente a esta situación laboral de las personas con discapacidad, los CEE juegan un papel fundamental en su inserción laboral. Según Monzón et al. (2014), los CEE ofrecieron empleo directo al 19% de todas las personas con discapacidad empleadas en España. Además, del total de personas con discapacidad que trabajan en los CEE de la Economía Social, el 62% tiene especiales dificultades de inserción²⁷⁰.

Tanto los CEE de la Economía Social como los CEE de la Economía Capitalista tienen la misma finalidad o propósito social de ofrecer un empleo remunerado a las personas con discapacidad y ser un medio de integración al régimen laboral ordinario —artículo 42 de la Ley 13/1982, citado anteriormente—. Sin embargo, el principio de maximización del beneficio social excluiría a los CEE de la Economía Capitalista de ser considerados como empresas sociales.

Los CEE de la Economía Capitalista, según Monzón et al. (2014), son todos aquellos que, con independencia de su forma jurídica, tienen como objetivo principal la obtención de un beneficio para sus propietarios o accionistas²⁷¹. En este mismo sentido, Laloma (2007) señala que existen centros especiales de empleo que aunque tengan por objeto la integración laboral de personas con discapacidad, persiguen como objetivo principal la obtención de rendimiento económico.

La prioridad de generación y maximización de valor social sobre la maximización de beneficios puede observarse a través de la actitud hacia el beneficio que muestra una organización, reflejada en algunos ratios de rentabilidad (como el ratio de rentabilidad sobre el patrimonio neto y el ratio de rentabilidad sobre fondos propios). Ambos ratios expresan el porcentaje de

²⁷⁰ Discapacidad intelectual, enfermedad mental y parálisis cerebral de 33% en adelante y discapacidad física y sensorial superior al 65%.

²⁷¹ Los CEE de la Economía Capitalista pueden tener personalidad jurídica o no (personas físicas). En 2012 existían en España un total de 1.046 CEE de la Economía Capitalista, representando el 49,7% del total de CEE en España. Monzón et al., 2014.

remuneración que puede ofrecerse a los capitales propios, mostrando el lucro que los accionistas están obteniendo por su inversión²⁷². Monzón et al. (2014), calculan dichos ratios a partir de la información de los Balances Agregados para los CEE de la Economía Social y para los CEE de la Economía Capitalista para el año 2012²⁷³:

Cuadro 4.3. Ratios de rentabilidad de los CEE de la Economía Social y los CEE de la Economía Capitalista, año 2012

	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Rentabilidad sobre el patrimonio neto	1,71	12,13
Rentabilidad sobre fondos propios	2,40	13,75

Fuente: Monzón et al. 2014

Como se puede observar en el Cuadro 4.3, los ratios sobre patrimonio neto y fondos propios son bastante superiores en los CEE de la Economía Capitalista respecto a los CEE de la Economía Social, pudiendo ser un indicador de que, en estos últimos, la rentabilidad financiera no es un objetivo en sí mismo sino que está supeditada a la finalidad social.

Según dicho informe para que los CEE de la Economía Social obtuvieran la misma rentabilidad sobre fondos propios que los de la economía capitalista, es decir un 13,75% —manteniendo la actual facturación (1.236,8 millones de euros) —, necesitarían obtener unos beneficios netos de 154,86 millones de euros frente a los 27,1 millones actuales, lo que supone un aumento de sus beneficios netos en 127,76 millones de euros. Ese aumento de beneficios tan sólo podría generarse mediante una disminución de los gastos de personal de

²⁷² La diferencia entre ambos ratios es que la rentabilidad sobre fondos propios no tiene en cuenta las subvenciones, donaciones y legados recibidos

²⁷³ Dichos Balances han sido confeccionados por la AEAT a partir de la Base Oficial de CEE confeccionado por el CIRIEC-España. Para más información sobre la elaboración de los balances ver Monzón et al., 2014.

853,74 millones de euros (reduciendo los costes laborales unitarios o reduciendo la plantilla). Si se optara por mantener los costes laborales unitarios²⁷⁴ actuales, significaría que la plantilla de los CEE de la Economía Social debería ser de 38.076 trabajadores, es decir, 5.684 trabajadores menos que los actuales.

Cuadro 4.4. Plantilla estimada de los CEE de la Economía Social suponiendo la misma rentabilidad que la de los CEE de la Economía Capitalista. (Número de personas)

	Con la rentabilidad actual	Con una rentabilidad del 13,75%	Variación
Plantilla Total	43.760	38.076	-5.684
Empleo Personas con discapacidad (PCD)	38.004	33.069	-4.935
Empleo PCD con graves dificultades de inserción	23.562	20.502	-3.060
Empleo personas sin discapacidad	5.756	5.007	-749

Fuente: Monzón et al., 2014 y elaboración propia.

De los 5.684 trabajadores menos que contratarían los CEE de la Economía Social, si obtuvieran la misma rentabilidad que los CEE de la Economía Capitalista, 4.935 serían trabajadores con discapacidad de los que 3.060 tendrían especiales dificultades de inserción.

Se podría argumentar que la mayor rentabilidad de los CEE de la Economía Capitalista frente a los de la Economía Social se debe a una mayor productividad del trabajo en los primeros²⁷⁵ por lo que, si los CEE de la Economía Social optaran por obtener la misma rentabilidad que los de la Economía Capitalista, deberían lograr una productividad del trabajo similar. Se pueden analizar diferentes escenarios en función del concepto de productividad del trabajo utilizado.

²⁷⁴ El coste por trabajador en un CEE de la Economía Social es de 22.422 euros. (Cálculos realizados a partir de las cifras obtenidas por Monzón et al., 2014).

²⁷⁵ Debida a una mayor presencia de trabajadores con un alto nivel de discapacidad en los CEE de la Economía Social.

En primer lugar, se puede calcular la productividad del trabajo utilizando en el numerador el importe neto de la cifra de negocios. En este caso se obtiene que la productividad del trabajo en los CEE de la Economía Social es de 28.263,25 euros por trabajador frente a los 72.702,67 euros por trabajador en los CEE de la Economía Capitalista. La productividad del trabajo en los CEE de la Economía Social representa el 39% de la productividad de los centros de la economía capitalista. Si se aplica la productividad del trabajo de los CEE de la Economía Capitalista a los de Economía Social (manteniendo la cifra de negocios actual) el resultado es que los CEE de la Economía Social tan sólo necesitarían emplear a 17.012 trabajadores.

Cuadro 4.5: Plantilla estimada de los CEE de la Economía Social suponiendo una productividad del trabajo igual a la de los CEE de la Economía Capitalista (productividad del trabajo calculada con la cifra neta del importe de negocio). (Número de personas)

	Productividad actual	Productividad del CEE de Economía Capitalista	Variación
Plantilla Total	43.760	17.012	-26.748
Empleo PCD	38.004	14.775	-23.229
Empleo PCD con graves dificultades de inserción	23.562	9.160	-14.402
Empleo personas sin discapacidad	5.756	2.237	-3.519

Fuente: Monzón et al., 2014 y elaboración propia

En segundo lugar, se puede calcular la productividad del trabajo utilizando en el numerador el importe neto de la cifra de negocios más otros ingresos de explotación, obteniéndose en este caso que la productividad del trabajo en los CEE de la Economía Social es de 39.940,6 euros por trabajador frente a los 76.678,3 euros por trabajador en los CEE de la Economía Capitalista. La productividad del trabajo en los CEE de la Economía Social representa, en este caso, el 52% de la de los centros de la Economía Capitalista. Si se aplica la

productividad del trabajo de los CEE de la Economía Capitalista a los de Economía Social, estos últimos tan solo necesitarían emplear a 22.794 trabajadores.

Cuadro 4.6: Plantilla estimada de los CEE de la Economía Social suponiendo una productividad del trabajo igual a la de los CEE de la Economía Capitalista (productividad del trabajo calculada con la cifra neta del importe de negocio más otros ingresos de explotación). (Número de personas)

	Productividad actual	Productividad del CEE de Economía Capitalista	Variación
Plantilla Total	43.760	22.794	-20.966
Empleo PCD	38.004	19.796	-18.208
Empleo PCD con graves dificultades de inserción	23.562	12.274	-11.288
Empleo personas sin discapacidad	5.756	2.998	-2.758

Fuente: Monzón et al. 2014 y elaboración propia

Finalmente, si se calcula la productividad del trabajo utilizando en el numerador el valor añadido bruto²⁷⁶, se obtiene que la productividad del trabajo en los CEE de la Economía Social es de 22.529,7 euros por trabajador frente a los 37.765,2 euros por trabajador en los CEE de la Economía Capitalista. En este caso la productividad del trabajo en los CEE de la Economía Social representa el 60% de la de los centros de la economía capitalista. Si se aplica la productividad del trabajo de los CEE de la Economía Capitalista a los de Economía Social, los CEE de la Economía Social tan solo necesitarían emplear a 26.106 trabajadores.

²⁷⁶ (Cifra de negocios + otros ingresos de explotación) – (aprovisionamientos + otros gasto de explotación + amortizaciones)

Cuadro 4.7: Plantilla estimada de los CEE de la Economía Social suponiendo una productividad del trabajo igual a la de los CEE de la Economía Capitalista (productividad del trabajo calculada con el valor añadido bruto). (Número de trabajadores)

	Productividad actual	Productividad del CEE de Economía Capitalista	Variación
Plantilla Total	43.760	26.106	-17.654
Empleo PCD	38.004	22.673	-15.331
Empleo PCD con graves dificultades de inserción	23.562	14.057	-9.505
Empleo personas sin discapacidad	5.756	3.433	-2.323

Fuente: Monzón et al., 2014 y elaboración propia

En cualquiera de los supuestos analizados, el aumento de la rentabilidad de los CEE de la Economía Social a porcentajes similares a los de los CEE de la Economía Capitalista conllevaría una reducción importante de los trabajadores empleados en los primeros y, teniendo en cuenta que el 86,85% de los trabajadores en los CEE de la Economía Social son personas con discapacidad, se produciría una desviación del objetivo principal de los CEE que es ofrecer a las personas con discapacidad un empleo remunerado.

Es decir, aplicando el primer principio fundamental de las empresas sociales, sólo los CEE de la Economía Social serían considerados como empresas sociales. Los CEE de la Economía Pública no se consideran empresas sociales por no ser organizaciones de carácter privado, ni tampoco los CEE de la Economía Capitalista por priorizar la obtención de beneficios para sus propietarios o accionistas.

Los CEE de Iniciativa Social vienen definidos por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social de España como *“aquellos promovidos y participados en más de un 50%, directa o indirectamente, por una o varias entidades privadas, que no tengan ánimo de lucro o que tengan reconocido su carácter social en sus Estatutos, ya sean asociaciones, fundaciones, cooperativas de iniciativa social*

u otras entidades de la economía social, así como también aquellas cuya titularidad corresponda a sociedades mercantiles en las que la mayoría de su capital social sea propiedad de alguna de las entidades señaladas anteriormente, ya sea de forma directa o indirecta a través del concepto de sociedad dominante regulado en el art. 42 del Código de Comercio, y siempre que en todos los casos en sus estatutos o acuerdo social se obligue a la reinversión íntegra de sus beneficios para la creación de oportunidades de empleo para personas con discapacidad y la mejora continua de su competitividad y de su actividad de economía social.”

El informe de Monzón et al. (2014), considera que, de conformidad con los criterios y terminología homologados internacionalmente por la Comisión Europea, por el Comité Económico y Social Europeo y por la Ley 5/2011 de 29 de marzo de Economía Social, los CEE de la Economía Social son, además de los anteriores CEE de Iniciativa Social, los siguientes:

- Todos los centros dependientes de entidades religiosas con personalidad jurídica específica como tales.
- Todos los centros no incluidos en el primer punto con personalidad jurídica de cooperativa.
- Todos los centros identificados como sociedades laborales (anónimas o limitadas) no incluidos en el primer punto.
- Los CEE incluidos en la base de datos de FEACEM²⁷⁷ no incluidos en los apartados anteriores.
- Los CEE participados por los principales grupos de la Economía Social (FUNDOSA- grupo, CEOSA-ONCE, GUREAK, GALEGA) no incluidos previamente en los supuestos anteriores.²⁷⁸
- Los CEE no adscritos en función de los criterios anteriores identificados por las encuestas de CIRIEC España.

²⁷⁷ Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo.

²⁷⁸ Se hace una referencia más detenida de estos CEE en el apéndice de este capítulo.

En total y, tal como se ha comentado anteriormente, el informe identifica 2.104 CEE en España en 2012, de los que 1.058 son CEE de la Economía Social.

2. Segunda característica identitaria: Actividad económica continuada con orientación de mercado.

El artículo 42 de la Ley 13/1982 de 7 de abril de Integración Social de los Minusválidos establece que los CEE son *“aquellos cuyo objetivo principal sea el de realizar un trabajo productivo, participando regularmente en las operaciones del mercado...”* Los CEE son, por tanto, productores de mercado, es decir, empresas en el sentido de que su actividad principal se desenvuelve en el mercado de bienes y servicios.

Los CEE pertenecen al sector de “Formación e integración en el empleo de grupos vulnerables”²⁷⁹, y los productos o servicios principalmente ofrecidos por los CEE son servicios de limpieza, jardinería, telemarketing, tintorerías, lavanderías, montajes industriales, manipulados, tratamiento de datos, textil, imprenta, servicios a empresas estandarizados... El 55,4% de los CEE se dedican a actividades del sector servicios, seguido de actividades del sector industrial (un 19%) y comercio (un 11,4%), no apreciándose diferencias significativas entre los CEE de la Economía Social y los de la Economía Capitalista (Monzón et al., 2014; KPMG, 2012).

La actividad económica que realizan los CEE está claramente relacionada con su propósito social no por la naturaleza de los bienes y servicios que producen, sino por el modo en el que se lleva a cabo su producción, empleando a personas con discapacidad. Es decir, estas empresas no se caracterizan por lo que producen —su actividad puede incluir bienes y servicios que no sean sociales—, sino por la forma en que lo hacen y por las características específicas de su fuerza de trabajo.

²⁷⁹ Según clasificación de campos de actividad de las empresas sociales realizado en el apartado 4.1.b de este capítulo.

3. Tercera característica identitaria: Actividad económica realizada con enfoque empresarial.

La normativa reguladora de los CEE los trata como auténticas empresas, de tal forma que su gestión está sujeta a las mismas normas y requisitos que los que afectan a cualquier empresa del sector en el que desarrollen su actividad.

Tal y como se ha explicado en el apartado 4.1.c de este capítulo, este principio fundamental requiere analizar los siguientes aspectos: cantidad de trabajo remunerado utilizado, estructura financiera y porcentaje de ingresos obtenidos de la actividad comercial, así como el grado de autonomía.

En relación al trabajo remunerado, no hay ningún CEE de la Economía Social (ni de la economía capitalista) que opere sobre la base de trabajo voluntario. El empleo generado en los CEE reúne las mismas características que el empleo generado en las empresas ordinarias aunque los CEE deben ofrecer una serie de apoyos que faciliten la integración laboral de los trabajadores con discapacidad. La relación laboral de los trabajadores con discapacidad con el CEE está regulado por el Real Decreto 1368 de 17 de junio de 1985, modificado posteriormente en 1999 por el Real Decreto 427 de 12 de marzo.

Según datos obtenidos por Monzón et al. (2014), el número estimado de trabajadores empleados en los CEE de la Economía Social en 2012 era de 43.760 trabajadores, de los que 38.004 eran trabajadores discapacitados y 5.756 eran trabajadores sin discapacidad, todos ellos con contrato laboral.

Los CEE asumen el riesgo económico inherente a la iniciativa o lo que es lo mismo, los propietarios y trabajadores, mediante su esfuerzo, deben asegurar la obtención de los recursos financieros adecuados para llevar a cabo la actividad²⁸⁰.

²⁸⁰ Es decir, deben obtener los recursos adecuados para que la empresa sea viable, es decir no tenga pérdidas, tenga suficiente financiación para el proyecto y puede hacer frente a los pagos.

Estos recursos financieros pueden tener un carácter híbrido, es decir, pueden proceder de: (i) el desarrollo de su actividad, a través de la reinversión de los beneficios; (ii) de las aportaciones de los titulares de los CEE en forma de acciones, participaciones o cualquier otra aportación conforme al tipo de sociedad en la que se haya constituido el centro; (iii) de recursos ajenos como créditos bancarios, donaciones, ayudas de las administraciones públicas...

La estructura financiera de los CEE de la Economía Social a 31/12/2010, según datos obtenidos por Monzón et al. (2014), se presenta en el Cuadro 4.8.

Cuadro 4.8: Estructura financiera de los CEE de la economía social y de la economía capitalista a 31/12/2012

	CEE de la Economía Social		CEE de la Economía Capitalista	
	Millones de euros	%	Millones de euros	%
TOTAL PATRIMONIO NETO+PASIVO	2.538,5	100	1.060,9	100
Reservas (autofinanciación)	320,4	12,6	210,4	19,8
Capital	691,4	27,2	75,8	7,1
Total Fondos Propios	1.126,3	44,4	306,0	28,8
Subv., donaciones y legados	447,1	17,6	41,1	3,87
Total Patrimonio Neto	1.576,3	62,0	346,9	32,7
Pasivo no corriente	413,5	16,3	144,5	13,6
Pasivo corriente	548,7	21,6	569,5	53,7
Total Pasivo	962,2	37,9	714,0	67,3

Fuente: Monzón et al., 2014 y elaboración propia.

La fuente principal de financiación de los CEE de la Economía Social viene del patrimonio neto, representando un 62% del total de recursos generados o capturados frente al 32,7% que representa en los CEE de la Economía Capitalista —en los que la fuente principal de financiación viene dada por el pasivo que representa el 67,3%—. Este mayor peso del patrimonio neto en los

CEE de la Economía Social viene explicado por el mayor volumen de capital social, 691,4 millones de euros frente a los 75,8 millones en los centros de la economía capitalista. Dentro del patrimonio neto, los fondos propios representan el 44% de los recursos financieros de los CEE de la Economía Social y el 28,8% en los CEE de la Economía Capitalista, indicando una mayor solvencia de los primeros permitiéndoles estar más preparados para afrontar situaciones difíciles. Algunas de las ventajas de disponer de un importante volumen de fondos propios es la mayor garantía frente a terceros, la no existencia de restricciones ni obligaciones de amortización sobre esos recursos y, además, que los inversores externos a la organización no ejercen ningún control sobre dichos recursos. Sin embargo, cabe señalar que el nivel óptimo de fondos propios puede depender del tipo de actividad que realice cada centro, pudiendo existir una elevada diversidad.

Las subvenciones, donaciones y legados²⁸¹ representan el 17,6% de los recursos totales de los CEE de la Economía Social (447,1 millones de euros), siendo bastante superiores a las subvenciones, donaciones y legados que reciben los CEE de la Economía Capitalista (41,1 millones), representando el 3,8% de los recursos totales.

Aunque las reservas —que miden la autofinanciación de las organizaciones— suponen un porcentaje menor respecto a los recursos totales en el caso de los CEE de la Economía Capitalista (19,8%) que en los CEE de la Economía Social (12,6%), no se puede concluir de esto que los primeros realizan un mayor esfuerzo en autofinanciación. Esto es debido a que, para un número de empresas más o menos similar (1.058 CEE de la Economía Social y 1.048 CEE de la Economía Capitalista) los CEE de la Economía Social tienen, hasta 2012, 110 millones de euros más en reservas (debido lógicamente a las exigencias de reinversión de beneficios en los CEE de la Economía Social).

²⁸¹ Estos recursos se van traspasando a ingresos en la cuenta de explotación de los ejercicios correspondientes, a medida que se producen las amortizaciones de los elementos de inmovilizado que financian.

El carácter híbrido de recursos financieros de los CEE de la Economía Social queda reflejado pues, en la composición de su estructura financiera, en la que los fondos propios representan el 44% de los recursos totales, las deudas a corto y largo plazo el 37,9% y las subvenciones donaciones y legados el 17,9%.

El Cuadro 4.9, recoge la estructura de los ingresos obtenidos por los CEE de la Economía Social. El 68,62% de los ingresos obtenidos por estos centros procede de sus ventas, es decir, del mercado. Por tanto, estos centros son productores de mercado según los criterios de la Contabilidad Nacional. Como podemos observar en el Cuadro 4.9, ese porcentaje de ingresos comerciales es mayor en los CEE de la Economía capitalista (94,14%) mostrando su mayor orientación al mercado y a beneficios frente a los centros de la economía social. Un dato interesante sería conocer el volumen y porcentaje de ventas realizadas al sector privado (otras empresas y familias) y al gobierno y otras instituciones públicas en ambos tipos de centros.

Cuadro 4.9: Estructura de los ingresos de los CEE de la economía social y de la economía capitalista a 31/12/2012.

	CEE de la Economía Social		CEE de la Economía Capitalista	
	Millones euros	%	Millones euros	%
Importe neto de la cifra de negocios	1.236,8	68,62	2.337,1	94,14
Otros ingresos de explotación²⁸²	511	28,35	127,8	5,15
Otros ingresos imputables	54,5	3,02	17,6	0,71
• Subvenciones de capital aplicadas a su finalidad	32,0	1,77	6,7	0,27
• Otros	22,5	1,25	10,9	0,44
Total Ingresos	1.802,3	100	2.482,5	100

Fuente: Monzón et al., 2014 y elaboración propia.

En cuanto a la autonomía, por razones estatutarias y reglamentarias, los CEE tienen autonomía de decisión, es decir, plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno y para controlar y organizar todas sus actividades.

Finalmente, y tal y como se ha justificado en el apartado 4.1.c de este capítulo, aunque el carácter innovador no se considera una característica identitaria básica de las empresas sociales sí es una dimensión importante de las mismas. La apuesta por la innovación, en cualquiera de sus vertientes —en la forma de producir, en el aumento de la gama o calidad de los productos o servicios, en los procesos de gestión, en el alcance del impacto social...—, resulta esencial para todo tipo de entidades u organizaciones. En este sentido,

²⁸² Incluyen ingresos procedentes de actividades socio-culturales como intermediación laboral, formación, educación, residencias, centros de día, centros ocupacionales, ocio y tiempo libre y actividades con las familias. Por tanto una parte de esos otros ingresos de explotación provienen también del mercado, son ingresos “ganados”.

la apuesta por la innovación en los CEE de la Economía Social no es una excepción.

Un reflejo de esa apuesta por la innovación son los numerosos CEE de la Economía Social premiados en las distintas ediciones del *Concurso Integra*²⁸³. Los promotores de dicho concurso (*BBVA, FEACEM, COCEMFE*²⁸⁴, *FEAPS*²⁸⁵, *Fundación ONCE* y *Fundación Empleo y Salud Mental*) tienen como finalidad reconocer y apoyar iniciativas innovadoras, sostenibles y de alta generación de valor para un empleo de calidad para las personas con discapacidad. Pretenden por un lado, *“reconocer la trayectoria de las entidades que con su actividad han generado oportunidades de empleo para las personas con discapacidad”* y, por otro, *“impulsar iniciativas de emprendimiento social que habiendo identificado la necesidad de generar dichas oportunidades utilizan principios empresariales para su creación, maximizando su impacto social y garantizando la sostenibilidad de su modelo.”*

Las bases del concurso establecen que las entidades titulares de Centro Especial de Empleo podrán presentar su candidatura siempre que cumplan uno de los siguientes criterios: (i) ser entidades de iniciativa social sin ánimo de lucro; (ii) utilizar fórmulas de economía social con presencia mayoritaria de personas discapacitadas (cooperativas y sociedades anónimas laborales) o (iii) estar participadas en al menos un 51% , de manera directa o indirecta, por una entidad de iniciativa social privada sin ánimo de lucro. Además, los CEE deben estar obligados a la reinversión de sus beneficios, recogándose esta obligación en los estatutos o en pacto extraestatutario y orientando dicha reinversión a la mejora o ampliación de sus estructuras productivas y de inserción, es decir, los CEE que se presentan al concurso estarían dentro de los CEE de la Economía Social tal y como se han definido anteriormente.

²⁸³ <http://www.premiointegrabbva.es>

²⁸⁴ Confederación Española de Personas con Discapacidad Física y Orgánica.

²⁸⁵ Confederación Española de Organizaciones en favor de las Personas con Discapacidad Intelectual o el Desarrollo.

Entre los criterios de selección se establece que el emprendimiento debe “*tener un efecto positivo demostrado en la resolución de un determinado problema social y/o medioambiental relevante*” formando parte dicho impacto de la misión principal del emprendimiento. Además, debe haber llevado a cabo “*un proceso de innovación en el ámbito de productos/servicios, targets, procesos de distribución o producción, sistemas de gestión o modelos de inclusión*” y “*debe participar en la economía de mercado a través de la producción de bienes o de la prestación de servicios y probar la viabilidad y sostenibilidad de su modelo*”.

La revisión de las entidades premiadas en las distintas ediciones del concurso pone de manifiesto la diversidad existente tanto en los proyectos innovadores, como en el tamaño de las entidades.

Por ejemplo, entre las entidades de mayor tamaño encontramos:

- **Amadip.Esment**, premiada en la II edición por su capacidad para diversificar su área de negocio. Desde la creación del Centro Especial de Empleo en 1982, ha destacado por su capacidad de generación de empleo estable y de calidad para personas con discapacidad. En 2014 trabajaban en sus Centros Especiales de Empleo 190 personas con discapacidad, realizando actividades de alimentación y restauración, imprenta y manipulado, mantenimiento de espacios, jardinería y agricultura ecológica. Además, incorpora herramientas tecnológicas para facilitar el trabajo diario, como las PDA que utiliza para mejorar la productividad de sus empleados o el programa informático que utiliza para valorar sus necesidades.

- **Lantegi Batuak**, premiada en la tercera edición por generar nuevas oportunidades laborales para las personas con discapacidad y por promover su desarrollo socio laboral. De las 2.500 personas con discapacidad empleadas en la entidad en 2014, 1.678 trabajaban en Centros Especiales de Empleo, de las que 660 eran personas con discapacidad intelectual, 151 con enfermedades mentales y 866 con discapacidades físicas o sensoriales. Los Centros Especiales de

Empleo han apostado por entrar en nuevos sectores como el turismo o las nuevas tecnologías. Asimismo, la entidad se caracteriza por la investigación en mejoras técnicas y ergonómicas para la adaptación de sus trabajadores a cada puesto de trabajo.

- **Ibergrupo CEE S.L.**, (premiada en la VI edición) es un CEE que actualmente cuenta con 250 trabajadores, el 82,86% de los cuales son personas con discapacidad. Este CEE fue premiado por la iniciativa “Embolsando Ilusiones” que consistía en una alianza con el CEE MRM–Fundosa dando lugar a 50 nuevos puestos de trabajo para personas con discapacidad intelectual principalmente. La iniciativa planteaba la unión de Centros Especiales de Empleo como solución a la difícil coyuntura del mercado, pasando de ser competidores a presentar una oferta conjunta muy competitiva y con fuerte componente social. La actividad consiste en embolsar publicaciones y comunicaciones impresas comerciales para su distribución a domicilios o venta en los kioscos.

Entre las entidades premiadas, de menor dimensión, se encuentran:

- **Centro Especial de Empleo San Cebrián**, premiado en la III edición. En el año 2012 contaba con 56 trabajadores, 51 de los cuales eran discapacitados: 37 con discapacidad intelectual y 14 con discapacidad física. Este CEE fue premiado por su proyecto de transporte, recogida y validación del aceite vegetal usado. El objetivo de este proyecto era recoger el aceite usado y enviarlo a una planta donde se filtra y se decanta. El proyecto fue elegido por su compromiso con el desarrollo rural, por tratarse de una actividad con gran impacto medioambiental y por el fomento de la sensibilización social hacia el reciclaje y el respeto al medio ambiente.

- También en esa tercera edición se premió al **Centro Especial de Empleo Manantial Integra**, que contaba en 2012 con una plantilla de 5 personas sin discapacidad y 104 con discapacidad (trastornos mentales). El centro fue premiado por su proyecto de ampliación de

planta de los laboratorios para acondicionamiento secundario y almacén de productos farmacéuticos, pasando de tres líneas de manipulado secundario de productos farmacéuticos a 9 líneas de producción, reforzando su objetivo prioritario de crear empleo para las personas con enfermedad mental. La empresa tiene instaurado, además, un sistema de garantía de calidad para garantizar que no haya ningún error durante el proceso de acondicionamiento y estuchado de medicamentos.

- En la IV edición encontramos al **Centro Especial de Empleo Dédalo en Badajoz**. Este CEE contaba con 10 empleados, 8 con discapacidad mental grave. Recibieron el premio por la puesta en marcha de una marca artesanal de productos textiles que elabora prendas de vestir y complementos de forma artesanal a partir de material reciclado. Para la gerente de este CEE la innovación es una base fundamental para la sostenibilidad de su centro ya que al ser una entidad pequeña con posibilidades limitadas de obtención de recursos, debe basarse en el aprendizaje continuo y evolucionar si quiere conseguir y mantener sus objetivos.

- Otro Centro Especial de Empleo de pequeño tamaño premiado también en esa IV edición fue **Albacete de Recuperación**, CEE perteneciente al grupo AMIAB, que contaba con una plantilla de 15 personas, 14 de ellas con alguna discapacidad sensorial, física o intelectual. El premio le fue otorgado por su línea de negocio relacionada con el reciclado de electrodomésticos y aparatos eléctricos y electrónicos. Se trataba de un proyecto pionero a nivel autonómico al ser la primera empresa dedicada a esa actividad en Castilla-La Mancha. En este centro la innovación se entiende no solo por la rentabilidad, sino también como herramienta para la mejora de los puestos de trabajo y su adaptación para trabajadores con distintos tipos de discapacidad.

Los CEE de la Economía Social cumplen con el tercer principio fundamental de las empresas sociales al llevar a cabo su actividad económica de manera empresarial, es decir: (i) con trabajo remunerado principalmente; (ii) asumiendo el riesgo económico de su actividad a través de la obtención de una mezcla de recursos necesarios; (iii) representando los ingresos por ventas el 68,62% de sus ingresos totales y (iv) actuando con autonomía de gestión. Además, los CEE de la Economía Social apuestan por la innovación en sus diferentes vertientes, nuevos mercados, ampliación de su impacto, mejora de sus productos...

4. Cuarta característica identitaria: utilización prioritaria de los beneficios para el cumplimiento del propósito social.

Los CEE, según el artículo 5 apartado b/ del Real Decreto 2273/1985, por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo, pueden carecer o no de ánimo de lucro. No obstante, la definición dada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social de los CEE de Iniciativa Social recoge el carácter no lucrativo de dichos centros. Junto a ellos existen otros centros especiales de empleo, bien identificados por las investigaciones del CIRIEC-España²⁸⁶, que verifican los criterios identitarios de la Economía Social, entre ellos el destino prioritario de los beneficios al propósito social

5. Quinta característica identitaria: Adopción de formas de organización y/o sistemas de propiedad que reflejen el propósito social.

Llevar a cabo una gobernanza democrática y participativa en los CEE puede resultar muy complicado debido a la naturaleza de la población objetivo de dichos centros. Tal y como se ha señalado anteriormente, aunque en muchas de las WISEs europeas el grado de participación de los trabajadores varía, es generalmente muy limitado. La hipótesis utilizada para tratar de

²⁸⁶ Monzón et al., 2014.

explicar esta tendencia hace referencia a que la naturaleza de los grupos objetivo de estas empresas sociales dificulta el poder llevar a cabo una verdadera gestión democrática y participativa. En algunos casos, ciertas discapacidades de las personas implicadas en los procesos de integración hacen que los principios democráticos y participativos, presentados a menudo en la economía social, sean difíciles de llevar a cabo, más aún en el caso de los CEE de la Economía Social que emplean al 62%²⁸⁷ del total de personas con especiales dificultades de inserción empleadas en centros especiales de empleo. Sin embargo, en muchas ocasiones son las familias de las personas con discapacidad o las organizaciones que representan a estos colectivos los que están presentes en los órganos de decisión de los centros especiales de empleo, permitiendo así su participación en la toma de decisiones.

No obstante, el cumplimiento del propósito social está garantizado en los CEE. El artículo 2 del Real Decreto 2273/85 —por el que se aprueba el Reglamento de los CEE— señala que la estructura y organización de los CEE debe salvaguardar su función social. Literalmente establece que, “*Sin perjuicio de la función social que los Centros Especiales de Empleo han de cumplir y de sus peculiares características, su estructura y organización se ajustarán a los de las empresas ordinarias*”. Además hay que tener en cuenta que los CEE están sujetos a control y supervisión por parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social al recibir ayudas y subvenciones que están ligadas al cumplimiento de su propósito social, por lo que cualquier desvío de su propósito principal (el empleo de personas con discapacidad) conllevaría no sólo la pérdida de dichas subvenciones y ayudas, sino también la pérdida de su calificación como CEE.

²⁸⁷ Este dato se obtiene de la información del Informe de Monzón et al., 2014 y se presenta en el Capítulo 6.

La aplicación del conjunto de características identitarias básicas de la empresa social europea a una realidad concreta, los CEE de la economía española, ha puesto de manifiesto que que no todos estos centros pueden ser identificados como empresas sociales, sino únicamente los CEE de la Economía Social.

Anexo Capítulo 4

**Los CEE integrados en los grupos
empresariales de la Economía
Social.**

Dentro de los CEE de la Economía Social, se han tenido en consideración aquellos centros integrados en grupos empresariales de la Economía Social y participados de forma mayoritaria por sus respectivas matrices —como es el caso de aquellos que pertenecen a los grupos empresariales de la ONCE y su Fundación (Ilunion), Grupo Gureak y Grupo Galega de Economía Social—.

Los grupos empresariales de la Economía Social pueden ser de distintos tipos aunque se pueden identificar dos modelos genéricos de conformación: los grupos por coordinación y los grupos por subordinación (Barea, Juliá y Monzón, 1999), siendo los primeros muy comunes en el marco de la Economía Social y especialmente en el ámbito cooperativo. El proceso de desarrollo de los grupos por coordinación se realiza de abajo a arriba, es decir, mediante el establecimiento de alianzas estratégicas entre empresas que acuerdan pautas comunes de actuación y que controlan la creación de órganos comunes de coordinación. Las empresas mantienen su independencia jurídica y se vinculan entre sí a través de un conjunto de relaciones duraderas e institucionalizadas de cooperación que condicionan, en mayor o menor medida, su estrategia empresarial. Por el contrario, el proceso de desarrollo de los grupos por subordinación es de arriba a abajo, es decir, hay una oficina central dominante (sociedad matriz) que aprueba la creación de nuevas filiales o la entrada en el capital de otras empresas estableciéndose una relación asimétrica entre la sociedad matriz y las filiales. La vía usual de conformación de esta clase de grupos es a través de la incorporación de entidades jurídicamente independientes a un grupo de empresas cuya sociedad matriz es una única organización de Economía Social. Este es el caso de los grupos empresariales de la ONCE y su Fundación (Ilunion), Grupo Gureak y Grupo Galega de Economía Social.

Estos grupos son grupos empresariales por subordinación, en los que el interés social lo imprime la categoría dominante de la Economía Social que activa la creación del grupo que, en el caso que nos ocupa, reside en el acceso al empleo y la inserción social de las personas con discapacidad. La entidad matriz activa empresas cuyo denominador común es servir al interés de empleo

e inserción y, dado que ese interés no está relacionado con ningún tipo de actividad o sector concreto, las empresas filiales pueden presentar una marcada diversificación sectorial no relacionada. La razón principal de la creación de estos grupos es social: la creación del mayor número de puestos de trabajo para la integración laboral y social de las personas con discapacidad. Esa primacía social se refleja en los ratios de rentabilidad financiera de los CEE pertenecientes a estos grupos²⁸⁸ que oscila entre el 2% y el 7%, inferior al 13,75% obtenido para los CEE de la Economía Capitalista²⁸⁹.

En relación a la naturaleza jurídica de las entidades que conforman el grupo (filiales y matriz) hay que señalar que existen ciertas formas jurídicas —Sociedades Anónimas, Sociedades Limitadas, Fundaciones...— que, en principio, se prestan mejor a ser objeto de control vía patrimonial por otras empresas. La fundación puede ser lícitamente la cabecera de un grupo de entidades por subordinación. Este es el caso de los grupos empresariales de la economía social considerados en este apartado, ya que las cabeceras del grupo son fundaciones o asociaciones mientras que las filiales adoptan formas jurídicas mercantiles (SA o SL) estando calificadas muchas de ellas como Centros Especiales de Empleo.

La **Fundación ONCE** (accionista único y matriz de Fundosa Grupo) se creó en 1988 con el objetivo de cooperar e integrar socialmente a las personas con minusvalía. Así en el artículo 7 de sus estatutos establece como objetivos principales “*la promoción de la plena integración laboral de las personas con discapacidad*”, así como “*de la cualificación profesional, las competencias laborales y las habilidades personales y profesionales, como factores determinantes del nivel de empleabilidad de las personas con discapacidad*”. La **Fundación ONCE** crea en 1989 **Fundosa Grupo SA**, sociedad anónima

²⁸⁸ Se ha calculado el ratio de rentabilidad financiera de aquellos CEE de los que se dispone de datos, bien a través de sus cuentas anuales o a través de SABI.

²⁸⁹ Cuadro 4.3, Capítulo 4.

unipersonal, con el objetivo de generar empleo estable para personas con discapacidad, desarrollando proyectos empresariales rentables propios y en colaboración con aliados estratégicos. En el Reglamento Interno de la *Fundación ONCE* se reconoce que un medio eficaz para el cumplimiento de sus fines es la participación de la Fundación en sociedades mercantiles — principalmente por medio de *Fundosa Grupo SA*—, si bien se señala que la Fundación “*sólo puede participar en aquellas sociedades mercantiles que, por su objeto social y actividad, puedan contribuir al cumplimiento de los fines fundacionales*”. De esta forma *Fundosa Grupo* ha ido constituyendo o adquiriendo participaciones en sociedades dedicadas a diversas actividades que, según la Memoria de la ONCE de 2013, suponen en la actualidad un total de 40 empresas filiales y 20 sociedades participadas con presencia en toda España a través de 351 centros de trabajo, muchos de ellos calificados como CEE. Los principales sectores de actividad a los que se adscriben las empresas filiales del Grupo son servicios empresariales diversos, servicios de accesibilidad y diseño, servicios industriales, servicios de atención socio-sanitarios y servicios de comercialización de muy diversos productos.

Por otro lado, en 1993 se crea la **Corporación Empresarial ONCE, (CEOSA)** con una doble finalidad: diversificar fuentes de ingresos de ONCE e integrar laboralmente a los afiliados de la ONCE en actividades distintas a las de la organización. En la actualidad, a través de sus empresas filiales, mantiene su presencia en diversos sectores económicos: servicios a empresas, sector inmobiliario, hostelería, productos alimenticios, agencias de viaje, mobiliario urbano, seguros.

En cuanto al empleo²⁹⁰, en el Grupo Fundosa (incluyendo empresas del grupo y asociadas) se alcanzaron los 15.894 trabajadores en 2013, de los cuales 11.369 eran personas con discapacidad, es decir, un 71,53%. Si se tiene en cuenta únicamente la plantilla de las empresas filiales que componen el Grupo, el empleo era de 9.408 empleados, de los cuales 5.856 eran

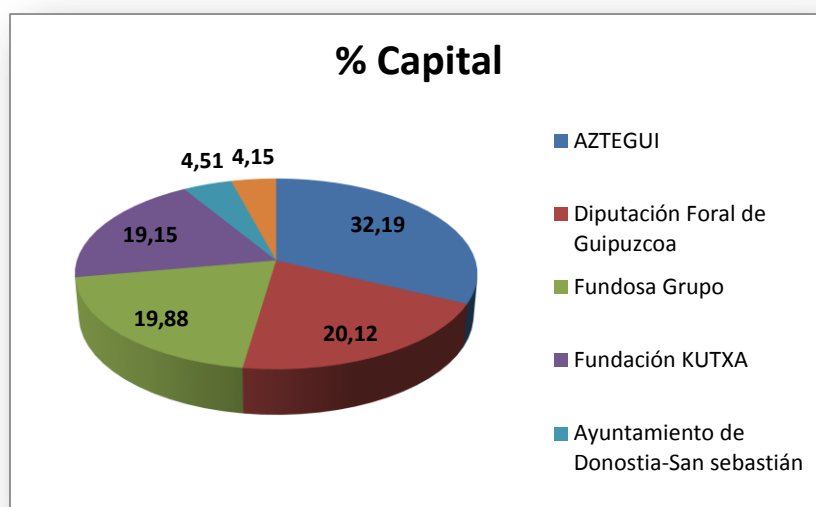
²⁹⁰ Memoria de la ONCE, 2013

personas con discapacidad (62,2%). La plantilla total de CEOSA en España a 31 de diciembre de 2013 era de 18.754 trabajadores, 2.621 (un 14%) con alguna discapacidad y, dentro de éstos, 177 eran personas ciegas o deficientes visuales.

El **Grupo GUREAK** se desarrolla a partir de la creación en 1975 de *Talleres Protegidos GUREAK* (por la Asociación Guipuzcoana) a favor de las personas con discapacidad psíquica, AZTEGI. Se trata de una entidad social cuyo objetivo, tal y como se indica en el artículo 3 de sus estatutos, es *“la actividad de promoción, educación y rehabilitación de personas con minusvalía a fin de lograr su integración laboral y social”*²⁹¹. La configuración actual como SA responde al objetivo de crear un *“proyecto empresarial, que bajo fórmulas de sociedades de capital, SA y SL, tiene establecido en sus estatutos por voluntad de los socios renovada en cada Junta anual de Accionistas, el no reparto de dividendos y el traslado a reservas de los excedentes (beneficios) que se generen”* (artículo 21 de los estatutos). Es decir, el objetivo del grupo es generar situaciones de trabajo para las personas con discapacidad a través de estructuras organizativas similares a las que funcionan en el ámbito mercantil y empresarial del entorno, diferenciándose del cometido asistencial que corresponde a la asociación matriz y a otras fórmulas más habituales en el mundo de la beneficencia y de los servicios sociales.

²⁹¹ Memoria Grupo Gureak, año 2005.

Actualmente, la participación en el capital social del grupo es la siguiente:



Fuente: información página web del grupo, <http://www.grupogureak.com/>

La diversidad de actividades desarrolladas por el Grupo a lo largo de los años ha llevado a la constitución de empresas con personalidad jurídica propia que actúan de forma empresarial y competitiva en su sector²⁹² y sirven, al mismo tiempo, de elemento de integración socio laboral de las personas con discapacidad. Actualmente el Grupo está formado por la empresa matriz, *Talleres Protegidos Gureak SA*, 17 empresas del grupo corporativo, 24 empresas participadas²⁹³ y dos fundaciones.

Las actividades empresariales que se llevan a cabo se agrupan en tres áreas: (i) actividades de carácter industrial (Gureak Industrial) como son automoción, renovables, logística, (ii) actividades de servicios (Gureak Zerbituaz) como lavandería, limpieza industrial y vending y (iii) las actividades específicas de marketing y publicidad (Gupost). Además hay que considerar las denominaciones y marcas propias de cada empresa filial del grupo y de las empresas en las que éste participa minoritariamente. El Grupo incluye además dos Fundaciones que se encargan de gestionar los servicios asistenciales del mismo.

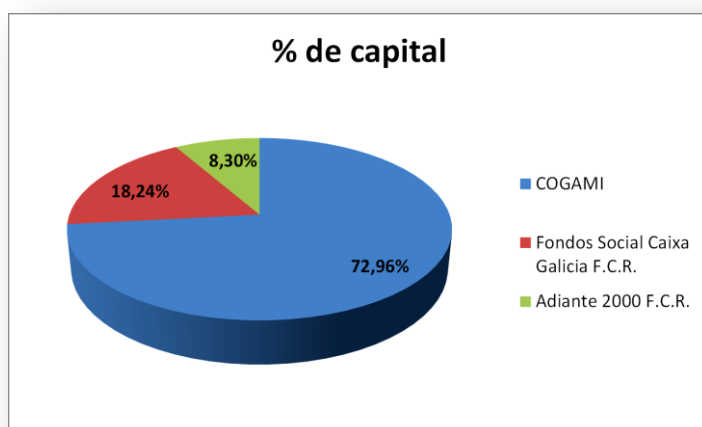
²⁹² Según la Memoria del Grupo del año 2012, el 79% de sus ingresos provienen de las ventas y el 21% de subvenciones.

²⁹³ SABI, 31/12/2013.

En relación al empleo, según datos ofrecidos en la Memoria del Grupo en 2013, la plantilla en ese año era de 4.302 personas siendo el 83% personas con discapacidad. Del total de la plantilla, el 37,6% presentaban discapacidad intelectual, el 45,5% enfermedad mental, el 6,8% discapacidad física y el 23,9% discapacidad sensorial.

El socio fundador de **Galega de Economía Social** es COGAMI (Confederación Gallega de personas con discapacidad), principal accionista de la empresa matriz del grupo, *Galega de Economía Social SL*, que es un CEE sin ánimo de lucro creado en 2003. COGAMI es una entidad sin ánimo de lucro que presta servicios a las personas con discapacidad y gestiona directamente 14 iniciativas empresariales de economía social con la misión de conseguir la plena inclusión de las personas con discapacidad en todos los ámbitos de la sociedad. En línea con la misión de COGAMI, *Galega de Economía Social SL*, define su misión como “*la creación de empleo de calidad para personas con discapacidad para el logro de su plena integración social y laboral*”. Además, como corresponde a las entidades de economía social de mercado en su conjunto, el grupo define como uno de los principios básicos de actuación la sostenibilidad económica como punto de partida para la integración laboral de las personas con discapacidad.

La participación actual en el capital social del grupo es la siguiente:



Fuente: Memoria 2013.

Las empresas del grupo pertenecen a distintos sectores de actividad: ambiental, agroalimentario, textil, tecnologías de la información y comunicación y distribución.

En cuanto al empleo, a finales de 2012 la plantilla del grupo estaba formada por 458 personas trabajadoras, representando las personas con discapacidad el 90% de la plantilla total, presentando discapacidad física el 74% del personal, y con un grado superior al 65% en un 6,7% de los casos²⁹⁴. En información publicada en su web en 2013²⁹⁵, la entidad manifestaba haber alcanzado un empleo total de 522 personas, de las que un 92,5% presentaban discapacidad.

Los Cuadros A.4.1, A.4.2 y A.4.3, que se muestran a continuación, recogen las empresas participadas mayoritariamente por los grupos empresariales anteriores y que están calificadas como CEE.

²⁹⁴ Memoria COGAMI 2013

²⁹⁵ Actualmente la web está en construcción

Cuadro A.4.1: Empresas controladas mayoritariamente por Fundosa Grupo SA y CEOSA y calificadas como CEE

Entidad	Participación (%)			Número Empleados	Número empleados con discapacidad	Nº CEE
	FUNDOSA GRUPO	CEOSA	OTROS			
1.-CEE SERTEL, S.A	100			326	nd	4
2.-COLUMBIA CINTAS DE IMPRESIÓN, S.L	100			85	66	1
3.-DATA LINE, S.A (FUCODA)	100			361	282	4
4.-FLISA CANARIAS, S.A	100			247	214	2
5.-FLISA CATALUÑA, S.A	100			527	486	4
6.-FUNDOSA GALENA, S.A	100			387	357	28
7.-FUNDOSA LAVANDERIAS INDUSTRIALES, S.A	100			1.595	1.453	16
8.-FUNDOSA RECICLALIA, S.A	100			46	41	1
9.-FUNDOSA SERVICIOS INDUSTRIALES GALICIA, S.A	100			53	nd	1
10.-FUNDOSA SERVICIOS INDUSTRIALES ZONA CENTRO (MRM)	100			207	178	1
11.-FUNDOSA SPORT Y OCIO, S.A	100			47	43	1
12.-FUNDOSA TECHNOSITE, S.A	100			114	50	1
13.-FUNDOSA TEXTIL, S.A	100			32	27	1
14.-LAVANDERIA EUSKALDUNA, S.L	100			101	87	1
15.-LAVANDERIA INDUSTRIAL LAUNDRY CENTER, S.L	100			69	57	1
16.-MODULAR LOGÍSTICA CATALANA	100			nd	35	1
17.-FUNDOSA ACCESIBILIDAD. S.A	98,38		Confederación Coor.Estatal Minusválidos Físicos: 1.62	164	121	6
18.- MODULAR LOGÍSTICA VALENCIANA, S.L	75		Fabricación Modular Valenciana S.L: 25	389	370	1
19.- FITEX (FÁBRICA DE INFORMACIÓN Y TELECOMUNICACIONES DE EXRREMADURA)	75		Corporación Empresarial Caja Extremadura: 25	75	61	1

Cuadro A.4.1: Empresas controladas mayoritariamente por Fundosa Grupo SA y CEOSA y calificadas como CEE

Entidad	Participación (%)		Número Empleados	Número empleados con discapacidad	Nº CEE	
20.-SERVICIOS SOCIALES DE LAVANDERÍA, S.L	51		Asociación Telefónica para Asistencia a Minusválidos: 49	43	37	1
21.-CIPO FLISA, S.L	50		Corporación Industrial de Promoción Obrera CIPO SCCL: 50	213	180	1
22.-FABRICACION MODULAR VALENCIANA, S.L	50		Fundación para el desarrollo y la Innovación: 50	49	46	1
23.-LAVANDERIAS INDUSTRIALES LAVANOR, S.L	50		Persona Física:50	56	45	1
24.-CEE SEGURONCE, S.A	9	91		49	39	1
25.-CEE DE PROYECTOS INTEGRALES DE LIMPIEZA, S.A (PILSA)	9	91		1.142	1.070	23
26.-CLINICA UNIVERSITARIA DE FISIOTERAPIA, S.L		100		34	33	1
27.-CONFORTEL GESTIÓN, S.A		100		419	168	2
28.-CEE V2 COMPLEMENTOS AUXILIARES ²⁹⁶		100		152	136	1
29.- VIAJES 2000, SA		99.85	Confortel Gestión SA: 0,15	51	9	2
TOTAL				7.033	5.371 (76.37%)	110

Fuente: Elaboración propia con información de SABI; Cuentas Anuales de los CEE; Memoria ONCE, 2013; FEACEM; AECEMFO.

²⁹⁶ Este CEE pertenece 100% a Atlantis que pertenece al 100% a CEOSA.

Cuadro A.4.2: Empresas controladas mayoritariamente por Talleres Protegidos Gureak SA y calificadas como CEE

Empresa	% Participación	Actividad	Nº empleados	Nº CEE
1.-GALANT GARBITASUNA SL	100	Limpieza	533	1
2.-GEORONTOLOGICO DE RENTERÍA SL (SAN MARKOSENE)	100	Asistencial	114	0
3.-GOIPLASTIK SL	100	Inyección plástico	102	1
4.-GOROLDI SL	100	Diseño y mantenimiento de jardines	150	1
5.-GUPOST SA	100	Publicidad directa	237	2
6.-GUREAK ARAN SL (GOIARAN)	100	Lavandería Industrial	28	1
7.-GUREAK NAVARRA SL	100	Publicidad	126	1
8.-GUREAK OIARTZUN SL (GOIAR)	100	Lavandería industrial	101	1
9.-GUREAK OSTALARITZA SL	100	Hostelería y Catering	45	1
10.-GUREGAS CARBURANTES SLU	100	Gestión estaciones de servicio	45	1
11.-GURESERBI SL	100	Servicios varios a comunidades	180	1
SUTONDO CATERING SL	100	Hostelería	24	0
12.-NASERMO SL	75% 25%: Fundosa Grupo	Montaje, ensamblaje de piezas, herramientas...	33	1
13.-GUREAK ARABA SL	70 (nd)	Subcontratación industrial	72	1
14.-IRGUBA, SL	50 50(particular)	Explotación de coffe-shops	4	0
15.-ZULOAGA GUREAK SL	50 (nd)	Viveros de plantas	1	0
TOTAL			1.795	13

Fuente: Elaboración propia con información de SABI; FEACEM; Memorias del Grupo.

Cuadro A.4.3: Empresas controladas mayoritariamente por Galega de Economía Social SL y calificadas como CEE

Empresa	%Participación	Actividad	Nº Empleados	Nº CEE
1.-ARTEGALIA SLU	100	Intermediarios de comercio	4	1 ²⁹⁷
2.-COGAMI INFORMÁTICA Y TELECOMUNICACIONES SLU (COINCO)	100	Servicios relacionados con la tecnología de la informática y la comunicación	54	1
3.-COGAMI RECICLADO DE GALICIA SLU (COREGAL)	100	Tratamiento y eliminación de residuos no peligrosos	131 (90% con discapacidad) ²⁹⁸	1 ²⁹⁹
4.-GALEGA DE INTEGRATEX SLU	100	Comercio al por menor de prendas de vestir	10	1 ³⁰⁰
5.-GRÁFICA INTEGRALES COGAMI SLU (GRAFINCO)	100	Diseño e impresión	13	1
6.-TRATAMIENTO MEDIOAMBIENTAL DE VEHÍCULOS SLU (TRAMEVE)	100	Desguace ecológico de automóviles	12	1

²⁹⁷ No aparece en FEACEM, si en Monzón et al., 2014 y en la memoria de COGAMI

²⁹⁸ Dato de la página web de COREGAL, www.coregal.es

²⁹⁹ En FEACEM aparece 1 centro, en Monzón et al., 2014, 5 centros.

³⁰⁰ En FEACEM no aparece, en Monzón et al., 2014 si y en la Memoria de COGAMI también.

7.-REDE GALEGA DE KIOSCOS SL ³⁰¹	99,6	En concurso desde octubre de 2014		
8.-HORNOS DE LAMASTELLE SA	96	Elaboración productos alimenticios (empanadas, tartas...)	65 (más del 95% con discapacidad) ³⁰²	1
9.-COREGAL PARQUES E XARDINS SL	8284	Servicios Integrales de jardinería y paisajismo	23 (80% con discapacidad) ³⁰³	1
TOTAL			312	8 ³⁰⁴

Fuente: Elaboración propia con información de SABI; FEACEM; páginas web de las empresas.

³⁰¹ El estado actual es de Concurso desde octubre de 2014

³⁰² Dato que aparece en la página web de la empresa.

³⁰³ Dato que aparece en la página web de la empresa.

³⁰⁴ Habría que añadirle la empresa matriz, por tanto, un total de 9.

Existen, por tanto, 132 CEE pertenecientes a estos tres grupos empresariales que pueden ser considerados CEE de la Economía Social, aun cuando no cumplan de una forma canónica todos y cada uno de los principios establecidos.

En primer lugar, aunque estos centros tienen titularidad de sociedades mercantiles, S.A y S.L, la mayoría de su capital social es propiedad de una o varias entidades privadas sin ánimo de lucro que además, tienen reconocido su carácter social en sus estatutos —cumpliendo con la definición de CEE de Iniciativa Social del Ministerio de Empleo y Seguridad Social—:

- Los principales accionistas de los CEE pertenecientes a los grupos empresariales de la ONCE y su Fundación son:
 - Fundosa Grupo SLU, cuyo único accionista es la Fundación ONCE (entidad no lucrativa con personalidad jurídica propia).
 - CEOSA, cuyo único accionista es la ONCE, que tiene una doble naturaleza pero que predominantemente se considera de naturaleza asociativa regida por el derecho privado.
- En el caso de los CEE pertenecientes al Grupo Gureak, la matriz tiene personalidad jurídica propia y la mayoría de su capital social es propiedad de varias entidades privadas sin ánimo de lucro (AZTEGI, Fundosa Grupo SLU y Fundación KUTXA) ostentando el 71% del capital social.
- La sociedad matriz de los CEE del Grupo Galega de Economía Social es un CEE sin ánimo de lucro, cuyo principal accionista es COGAMI.

En segundo lugar, independientemente de su naturaleza mercantil, se trata de entidades no lucrativas (como ya se ha señalado anteriormente). Son entidades que reinvierten los beneficios en el cumplimiento del objeto social:

- Los CEE pertenecientes a Fundosa Grupo SA y CEOSA, reinvierten sus beneficios en la propia actividad o en otros proyectos sociales de la casa matriz ONCE.
- Como ya se ha comentado anteriormente, en el artículo 21 de los estatutos de Talleres Protegidos Gureak SA se señala que el objetivo es crear un “proyecto empresarial, que bajo fórmulas de sociedades de capital, SA y SL, tiene establecido en sus estatutos por voluntad de los socios renovada en cada Junta anual de Accionistas, el no reparto de dividendos y el traslado a reservas de los excedentes (beneficios) que se generen”.
- Galega de Economía Social SL, es un CEE sin ánimo de lucro.

En cuanto a las prácticas de gobierno de estas organizaciones, estas tienden a orientarse hacia la alineación con la misión y los objetivos así como hacia la eficacia y transparencia en los órganos de Gobierno. La transparencia forma parte de la misión de estas organizaciones dando a conocer su trabajo y resultados económico-financieros y sociales a través de las memorias anuales, páginas web, medios de comunicación... Por otro lado, las personas con discapacidad o sus principales entidades representativas están presentes en los órganos de gobierno, considerándose por tanto representados en dichos órganos el principal grupo de interés. El Patronato de la Fundación ONCE está formado por 43 patronos que representan no sólo a la ONCE, como entidad fundadora, sino también a las principales organizaciones de personas con discapacidad en España. Además, en la Memoria de la ONCE del año 2013 se puede comprobar que en los Consejos de dirección/gestión de muchos de los CEE participan personas con discapacidad. En el Consejo de Administración de Gureak existe representación de los socios fundadores, siendo el principal ATZEGI.

Capítulo 5

**La medición del impacto social:
una revisión crítica de la literatura
científica.**

Introducción

Una de las características identitarias esenciales de la empresa social es que se trata de organizaciones privadas con propósito social explícito, prioritario y medible. Sin embargo, mientras que los principios de contabilidad financiera generalmente aceptados se utilizan para medir e informar de los resultados económicos/financieros de la empresa, estándares comparables para medir los resultados sociales todavía no se han desarrollado.

Una empresa tiene éxito en el mundo de los negocios si gana dinero: lo que el éxito significa y cómo se mide está suficientemente claro. Sin embargo, en el caso de las organizaciones con propósito social y, por tanto de las empresas sociales, tener éxito consiste, generalmente, en lograr “cambios positivos” y en la posibilidad de demostrar el impacto de dichos cambios. Pero los “cambios positivos” son difíciles no sólo de definir, sino también de cuantificar y medir (Gardner, Dermody y Quigley, 2013).

El objetivo de este capítulo es hacer un análisis del estado actual de la cuestión de la medición del impacto social a través de la revisión de la literatura académica existente. En el primer apartado se analizan las razones que han llevado a un interés creciente por la medición del impacto de las organizaciones no lucrativas, la importancia de medir dicho impacto así como las dificultades que conlleva. En el segundo apartado se examina el significado de los términos “valor social” e “impacto social” mientras que el tercer apartado está dedicado a los distintos enfoques y metodologías existentes para la medición del impacto social, haciendo especial referencia a las características principales de los dos métodos que actualmente son más reconocidos y utilizados: la *Contabilidad Social y Auditoría* (SAA, *Social Accounting and Audit*) y el *Retorno Social de la Inversión* (SROI, *Social Return on Investment*). Finalmente, se establecen algunas consideraciones en relación al proceso de medición del impacto en las empresas sociales.

5.1.- La medición del impacto en las empresas sociales.

5.1.a.- Una cuestión de interés creciente.

Desde principios de los años noventa, financiadores, contribuyentes, ciudadanos interesados y clientes han demandado de forma creciente a las organizaciones no lucrativas y a las empresas sociales la “rendición de cuentas”, es decir, transparencia sobre sus recaudaciones y gastos, sobre cómo son gestionados y sobre los logros obtenidos con los recursos confiados. Una manifestación más reciente del discurso de la “rendición de cuentas” se ha centrado en la “medición del impacto” (Ebrahim y Rangan, 2010).

Tradicionalmente, el impacto social de las organizaciones con propósito social se había considerado como autoevidente debido a su misión pública y al requerimiento de no distribución de beneficios, resultando en una menor demanda de regulaciones y exigencias de información respecto a las organizaciones comerciales³⁰⁵. Sin embargo, diversos factores han conducido a un aumento significativo del interés en la medición del impacto de las organizaciones sociales. Entre esos factores, se encuentra la crisis económica y financiera global que ha generado un mayor deseo por parte de los financiadores e inversores (públicos y privados) de concentrar los recursos escasos en iniciativas que generen un impacto que pueda ser demostrado (GECES, 2014; Stevenson et al., 2010). Así, las fundaciones, los gobiernos y los individuos de elevado patrimonio demandan controles más reales sobre los resultados de sus subvenciones y donaciones³⁰⁶ hasta el punto de que los modelos tradicionales de filantropía transaccional —que basaban el éxito del desempeño por el número y la variedad de subvenciones distribuidas— han sido sustituidos por una nueva filantropía de inversión que mide el éxito como

³⁰⁵ Por ejemplo, la adopción del estatus de organización benéfica actuaba como una proxi para el uso efectivo de las donaciones y subsidios del gobierno (Nicholls, 2009)

³⁰⁶ La presión de las agencias de concesión de ayudas es uno de los factores más comunes que lleva a realizar mediciones de impacto social en las organizaciones del Tercer Sector (Stevenson et al., 2010).

una función de maximización del impacto de la “inversión de capital” de los donantes en relación al valor (social) total creado (Nicholls, 2009; Zappalà y Lyons, 2009). Esto significa que los nuevos inversores filantrópicos quieren entender el impacto que su dinero está teniendo en la sociedad.

Por otro lado, las restricciones en la financiación pública han llevado a los gobiernos a centrarse en la efectividad y en la eficiencia en la prestación de servicios, concentrando los recursos en aquellas formas de prestación que mayor impacto generen, o lo que es lo mismo, requiriendo más por menos. El proceso de reforma que la Administración Pública ha llevado a cabo durante las últimas décadas ha llevado a la adopción de los principios de la llamada “Nueva Gestión Pública”, exigiendo a los gestores públicos que demuestren los resultados de sus acciones (eficiencia y efectividad). La Unión Europea, por ejemplo, lleva desarrollando un sistema de evaluación de impacto de sus propias políticas desde el año 2002 con el objetivo no sólo de asegurar la eficiencia y efectividad de las mismas, sino también de justificar su necesidad. En la misma línea, desde finales de los años noventa, la política del gobierno del Reino Unido se ha dirigido hacia un enfoque en resultados e impactos en la evaluación de los servicios públicos. David Cameron declaró en abril de 2008 que *“el próximo gobierno conservador intentará establecer una medida del valor social que informará a nuestras decisiones políticas... Cuando se tomen decisiones, los ministros tendrán en cuenta no sólo la eficiencia económica sino también la eficiencia social”* (Wood y Leighton, 2010). Así, en el año 2012, Reino Unido aprueba la *“Social Value Act”* por la que se promueve la compra pública responsable, es decir, las autoridades públicas encargadas de realizar compra pública están obligadas a tener en cuenta no sólo beneficios económicos sino también sociales y medioambientales. Debido a que los organismos públicos operan en determinados campos de actividad (bienestar, salud, educación) a través de oferentes no lucrativos o del Tercer Sector, esta nueva filosofía de gestión exige también requerimientos crecientes de que dichas organizaciones demuestren el impacto de sus programas y servicios

prestados bajo contrato con la administración pública³⁰⁷ (Bassi y Vincenti, 2015), produciéndose un movimiento hacia la obligación de utilizar algún modelo o enfoque de medición del impacto social para las organizaciones del Tercer Sector que reciben fondos públicos (Zappalà y Lyons, 2009).

El *Acta del Mercado Único II* recoge también este interés actual en la medición del impacto de las organizaciones de la economía social y, en concreto, de las empresas sociales: “*la Comisión desarrollará una metodología para medir los beneficios socio-económicos creados por las empresas sociales. El desarrollo de medidas rigurosas y sistemáticas del impacto de las empresas sociales en la comunidad... es esencial para demostrar que el dinero invertido en las empresas sociales rinde elevados ahorros e ingresos*”. Con tal finalidad la Comisión Europea crea, en octubre de 2012, el subgrupo GECES de *Medida de Impacto Social* para desarrollar una metodología de medición del impacto social de las actividades de las empresas sociales.³⁰⁸

En algunas de las legislaciones europeas sobre empresa social se recoge la necesidad de presentar ciertos informes o balances sociales³⁰⁹. Las *Compañías de Interés Comunitario* (CIC) en Reino Unido tienen la obligación de presentar al Regulador un “*Informe Anual de Interés a la Comunidad*” que debe incluir, entre otra información, una descripción clara y precisa de la forma en que las actividades de la empresa llevadas a cabo durante el año financiero

³⁰⁷ El estudio realizado sobre 32 organizaciones que miden su impacto social, llevado a cabo por Stevenson et al. (2010), señala que cuando se compite por contratos públicos, las empresas sociales suelen utilizar mediciones de impacto social como información adicional para demostrar su valor añadido y los beneficios sociales más generales que pueden brindar.

³⁰⁸ Esta metodología se considera más necesaria en dos contextos: en primer lugar, para el desarrollo de los *Fondos Europeos de Emprendimiento Social (EuSEFs)*, donde se requieren criterios que permitan a los administradores de fondos sociales decidir si invierten o no en una empresa social particular, y seguir e informar de los resultados de dichas inversiones. En segundo lugar, en el contexto del *Programa para el Empleo y la Innovación Social (EaIS)*, en el cual se ponen 85 millones de euros en subvenciones a disposición de empresas sociales que puedan demostrar que tienen un impacto social medible. (GECES, 2014).

³⁰⁹ Ver capítulo 3 de esta tesis.

han beneficiado a la comunidad. Para ello se utilizan resultados e indicadores cuantitativos recomendados por el Regulador. En Bélgica, el informe anual que deben presentar las *Sociedades con Finalidad Social* (SFS) contiene un informe social obligatorio³¹⁰ llamado “*Rapport Spécial*”, cuya finalidad es demostrar que la forma en la que se han llevado a cabo las actividades ha contribuido al propósito establecido y la coherencia de los objetivos con la inversión. Este informe social tiene una importante capacidad potencial de información en términos de efectividad social y legitimidad institucional. A pesar de ello, la falta de prescripciones sobre su contenido y estructura limitan dicha capacidad.

En el caso de las empresas sociales italianas, la *Ley de Empresa Social* de 2006 obliga a presentar un “*balance social*” en el que se detallan las actividades llevadas a cabo para la búsqueda del objetivo principal estatutario de la empresa. Sin embargo, parece que dicho balance no contiene suficiente información cualitativa para medir el impacto social de las actividades de una empresa social. En Francia, las *Sociedades Cooperativas de Interés Colectivo* (SCIC) que empleen a más de 300 trabajadores están obligadas desde 1977 a presentar el llamado “*bilan social*”, documento que tan solo analiza aspectos de empleo y no representa la dimensión social de la empresa. Además, se trata de un documento interno sin relevancia externa por lo que no representa un informe social adecuado. El “*Relatório Único*” que las *Cooperativas de Solidaridad Social* portuguesas están obligadas a presentar contiene información bastante detallada pero limitada, ya que solamente informa de la relación de la cooperativa con sus empleados y el usuario previsto es únicamente la administración pública.

En definitiva, tanto los proveedores de capital público como privado buscan un mayor entendimiento de su propio impacto. Los retornos sociales, al igual que los financieros, pueden jugar un papel informativo crucial proporcionando señales a los proveedores de capital y guiando su comportamiento, convirtiendo la medición del impacto en esencial para asegurar que esos

³¹⁰ Excepto para las pequeñas empresas.

retornos sociales se evidencien de forma tangible y significativa (Hornsby, 2012).

Pero no sólo los inversores (privados y públicos) están interesados en medir el impacto, también las empresas sociales buscan diferenciarse de otras organizaciones por sus credenciales de impacto social exhibiendo y demostrando el valor social de lo que están ofreciendo. Las organizaciones que son capaces de reconocer sus éxitos y fracasos probablemente serán mucho más eficaces que aquellas que no están realmente seguras de lo que están logrando. Una organización con propósito social que no esté interesada en medir su impacto social sería tan absurda como una empresa lucrativa a la que no le importara contabilizar sus beneficios. Además, dada la elevada competitividad que existe en el sector social para obtener financiación, la medición del impacto juega un papel clave en la posibilidad de sobrevivir financieramente³¹¹ (Hornsby, 2012; Stevenson et al., 2010).

Finalmente, la emergencia de los mercados de inversión social y de nuevos instrumentos financieros —para atraer y dirigir capital que entregue retornos financieros y sociales— ha generado en los financiadores la necesidad de probar el impacto de sus carteras a sus propios inversores³¹² (Clifford, Markey y Malpani, 2013; Lyon et al., 2010; Krlev, Münssher y Mülbert, 2013; Gardner et al, 2013).

³¹¹ La información que proporciona la medición del impacto social es utilizada para atraer donaciones de individuos, demostrando hasta qué punto su dinero contribuiría a afrontar problemas concretos. Esto puede verse como una forma de marketing en un entorno de financiación crecientemente competitivo (Stevenson et al., 2010).

³¹² La medición del impacto gana también importancia a raíz de la emergencia de nuevos instrumentos financieros como los “Bonos de Impacto Social”, cuya lógica es que los inversores privados son motivados a invertir en proyectos sociales por la posibilidad de ser compensados por el gobierno (con un premio a su inversión) en caso de que el proyecto financiado cumpla con criterios de éxito predefinidos. Este instrumento representa un camino para estimular la financiación privada en la esfera social frente a la situación de presupuestos públicos limitados (Krlev, Münssher, Mülbert (2013).

5.1.b.- La importancia de medir el impacto social.

A lo largo de las últimas décadas han proliferado cientos de métodos — desarrollados con el objetivo de medir y evaluar los resultados de las organizaciones del Tercer Sector— asumiendo el reto de encontrar caminos apropiados para capturar los impactos económicos, medioambientales y sociales. Esta diversidad de métodos descansa, en parte, en el hecho de que cada inversor social, organización benéfica, empresa social... ha tendido a desarrollar su propio instrumento (Krlev, Münssher y Mülberty, 2013) ya que no existe una opción adecuada para todas las organizaciones. La forma de medir el impacto de una organización depende en gran medida del tamaño, capacidad y actividades de la misma (Rinaldo, 2010). Además, hay que tener en cuenta el hecho de que el término “impacto social” es ampliamente utilizado pero está pobremente definido, por lo que gran cantidad de metodologías e instrumentos miden solo algún aspecto del mismo (Smithson et al., 2012; Maas y Liket, 2011).

A pesar de las diferencias existentes, la mayoría de los enfoques y metodologías desarrollados entienden que la evaluación del impacto es un medio para demostrar los logros y para ayudar a mejorar las operaciones de la organización, ya que se trata de explorar cómo se logra el cambio social y cómo dicho cambio puede ser demostrado e ilustrado con el propósito de probar que ha sido creado (Arvidson et al., 2010). Esto significa que, para la mayoría de estos enfoques, la medición del impacto no debe verse únicamente como un instrumento que facilite el acceso a la financiación, sino también como un instrumento de ayuda a la mejora del desempeño de la organización. Por tanto, la medición del impacto debería integrarse en su estrategia y actividades con el objetivo de mejorar el desarrollo y el aprendizaje de la propia organización de tal forma que puedan servir mejor a sus beneficiarios (Clifford, Markey y Malpani, 2013; Krlev, Münssher y Mülberty, 2013; GECES, 2014).

El Servicio de Evaluación de las Organizaciones Benéficas (CES, Charities Evaluation Service) señala que “centrarse en resultados puede ayudar a las organizaciones a concentrarse en sus objetivos y a lograr cambios que ayudarán a conseguir dichos objetivos. Un enfoque en resultados puede ayudar a las organizaciones a prestar servicios más efectivamente... identificando lo que funciona bien y lo que podría ser mejorado... motivar al personal y a los clientes proporcionando evidencia de progreso... incrementar el éxito en la captación de fondos”³¹³.

Rinaldo (2010) apunta que existen dos razones principales por las que puede ser una buena idea tratar de medir la extensión del impacto social. En primer lugar, permite a la organización darse cuenta de lo que está haciendo bien y aprender de los retos a los que se enfrenta fomentando así la buena práctica. De este modo, la organización aprende y mejora. En segundo lugar, existen oportunidades de contratos y financiación para las organizaciones voluntarias y comunitarias y para las empresas sociales, pero las personas que compran los servicios o proporcionan financiación necesitan conocer que trabajar con esas organizaciones proporcionará un beneficio social. “Al igual que la contabilidad financiera prueba la viabilidad de una empresa, la medición del impacto social puede mostrar una prueba rigurosa y robusta de proporcionar beneficios sociales”. (Rinaldo, 2010, pp.6).

La Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción, FAEDEI³¹⁴, elabora un Balance Social que le 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. Para FAEDEI las utilidades de este Balance Social son de dos tipos: (i) a nivel interno como herramienta de diagnóstico, para la planificación estratégica y la mejora continua en la gestión de las empresas de inserción y (ii) a nivel externo como herramienta de comunicación de las actuaciones e

³¹³ Citado en Westall, 2012, pp. 7

³¹⁴ FAEDEI, 2013.

impacto de las empresas de inserción hacia todos los grupos de interés: administraciones públicas, servicios sociales, entidades sociales, sindicatos, empresas, universidad, organizaciones de la economía social, medios de comunicación y la ciudadanía en general.

Por tanto, la medición del impacto debería cumplir varios propósitos: (i) como instrumento de seguimiento (identificando fortalezas y debilidades de la organización), (ii) como instrumento de toma de decisiones (ayudando a la dirección a tomar mejores decisiones sobre la distribución de recursos escasos entre sus programas) y (iii) como instrumento estratégico (atrayendo financiación, aumentando la visibilidad...). (Clifford, Markey y Malpani, 2013; Smithson et al., 2012; Westall, 2012; Nicholls, 2009).

Los resultados de la investigación llevada a cabo por Barraket y Yousefpour (2013) sobre el proceso de medición del impacto en pequeñas y medianas empresas sociales, los retos a los que se enfrentan y la forma en la que los resultados del proceso informan la práctica de esas organizaciones sugieren que el beneficio principal percibido por las empresas sociales es avanzar hacia el aprendizaje y, por tanto, en el desempeño. Sin embargo, en la práctica el hilo conductor para completar el proceso de medición de impacto es demostrar legitimidad a grupos de interés externos. Estos autores señalan que se ha examinado poco el “impacto de medir el impacto”, es decir, si la medición del impacto implica legitimidad pragmática o simplemente simbólica para las empresa sociales.

5.1.c.- La dificultad de medir el valor social.

Acabamos de ver el interés creciente y la importancia de demostrar el valor social que generan las empresas sociales. Pero medir el valor social va más allá de contabilizar el número de personas atendidas por un servicio, o el número de microcréditos concedidos o el número de nuevas clínicas de salud

establecidas. Medir el valor social es preguntarse por los cambios ocurridos como resultado del trabajo, de la actividad de una organización.

A diferencia del valor económico, el valor social es difícil de cuantificar³¹⁵ ya que varía de acuerdo con el tipo de organización implicada en su creación y carece de una unidad común de medida que permita ser estandarizado y comparado entre distintas organizaciones (Zappalà y Lyons, 2009). La medición del valor social resulta difícil debido a diversas complejidades. En primer lugar, en el ámbito social no hay leyes rígidas ni regularidades por lo que no es posible predecir definitivamente los efectos de, por ejemplo, una inversión de 10 millones de euros en un programa de prevención del crimen. Las ciencias sociales no tienen leyes en el sentido de las leyes físicas. En segundo lugar, en muchos de los campos más importantes de la acción social no existe acuerdo sobre lo que deberían ser los resultados deseados. En tercer lugar, está el problema del tiempo, es decir, estimar la influencia de una acción en el futuro en relación al coste actual de implementación. En cuarto lugar, la naturaleza cualitativa del impacto social hace difícil unir un valor objetivo al impacto³¹⁶ y sumar las distintas expresiones cualitativas del mismo. No hay un mecanismo de cálculo estandarizado para medir la creación de valor social ni ninguna unidad comparativa de medida. En quinto lugar, a veces resulta difícil unir actividades e impacto debido a cuestiones de atribución y causalidad. Finalmente, uno de los principales obstáculos que se señalan es la dificultad para encontrar un consenso en la definición de impacto social, lo que complica el debate académico de esta cuestión (Nicholls, 2009; Maas y Liket, 2011; Mulgan, 2010).

³¹⁵ Para algunos autores la contabilidad financiera se enfrenta también a problemas similares a los de la contabilidad del valor social. Muchos elementos de la contabilidad financiera son también conceptos intangibles y difusos, como la propiedad intelectual o los activos virtuales, por lo que argumentan que la disparidad de sistemas de medida entre el sector comercial y social tiene menos que ver con dificultades inmediatas de medición y más con la historia de demanda de medición. Para ver con más detalle esta argumentación consultar Hornsby, 2012, pp. 15 a 21.

³¹⁶ Los impactos sociales y medioambientales no son a menudo expresados por el mercado, es decir, no tienen un valor de mercado.

5.2.- “Valor social” e “Impacto social”

Como se acaba de apuntar, uno de los principales obstáculos a los que se enfrenta la medición del impacto social es la dificultad para encontrar un consenso en su definición. Dentro del campo de la medición del impacto (social) se utilizan diferentes términos tales como, impacto, resultado, retorno social, valor social, desempeño..., términos que no siempre se distinguen de forma clara (Maas y Liket, 2011). Por ejemplo, nos encontramos que con frecuencia “impacto social” y “valor social” se utilizan indistintamente pero, ¿significan exactamente lo mismo? Algunos autores (Smith, Tucker y Hart, 2014) señalan que, en líneas generales, se trata del mismo concepto. Para otros (Kennedy, 2014), hay diferencias entre ellos. Cuando se habla de “impacto social” se tiende a contextualizar el término como *“un efecto marcado o influencia en la sociedad”* mientras que cuando se habla de “valor social” estamos ante algo que *“es importante para la sociedad, que merece la pena o es útil para ella”*. Es decir, cuando se habla de “impacto social” se está teniendo un efecto sobre la sociedad. Si la sociedad valora o no ese efecto es un asunto diferente. Por tanto, para medir el valor social se necesita conocer lo que las personas valoran, apuntando Kennedy que no tiene sentido medir el “impacto social” si no sostiene valor para la sociedad.

La revisión de la literatura nos muestra diferentes definiciones tanto de valor social como de impacto social.

Existen definiciones de **valor social** desde una perspectiva política que relacionan el valor social con la puesta en marcha de servicios públicos³¹⁷. Por ejemplo, *Social Enterprise UK* establece que *“el valor social es una forma de pensar sobre cómo los recursos escasos son distribuidos y utilizados. Se trata de mirar más allá del precio de cada contrato individual y mirar cuál es el beneficio colectivo de una comunidad cuando un organismo público decide adjudicar un contrato. El valor social se pregunta la siguiente cuestión: si se gasta una libra en la prestación de servicios, ¿puede utilizarse esa misma libra*

³¹⁷ Social Value Business, <http://www.socialvaluebusiness.com/social-value/>

para producir un mayor beneficio a la comunidad?”³¹⁸. Para NACVA (National Association of Certified Valuers and Analysts), “el valor social trata de maximizar el impacto del gasto público. Se trata de lo que valoramos en el ámbito público...”.

Hay definiciones de valor social que se centran en un tipo de valor que se acumula para diferentes personas, comunidades u organizaciones e incluye felicidad, bienestar, salud, inclusión, empoderamiento. Para Emerson, Wachowicz y Chun (2001), el valor social se crea cuando se combinan recursos, *inputs*, procesos o políticas para generar mejoras en la vida de los individuos o de la sociedad como un todo. Wood y Leighon (2010) también se refieren al “valor social” como a *“los impactos no financieros de programas, organizaciones e intervenciones que incluyen el bienestar de los individuos y comunidades, capital social y medioambiente”*.

Existe también un rango de definiciones de valor social ligadas a la perspectiva de los grupos de interés³¹⁹. Westall (2012) identifica el valor social *“como un concepto que tiene implicaciones adicionales más allá de los de la medición de resultados de un proyecto particular u organización. En teoría es un intento de medir lo que es “valioso” y, entonces, priorizado por diferentes grupos de interés... Parece haber un reconocimiento de que el valor es subjetivo y requiere discusiones entre diferentes grupos de interés y acuerdos respecto a lo que va a ser valorado en circunstancias particulares”* (Westall, 2012, pp.5). *Social Value UK* reconoce el valor social como *“el valor que los grupos de interés experimentan a través de cambios en sus vidas”³²⁰*. *The SROI Network (2012)* indica que el valor social *“es sobre los efectos en las personas: los efectos que significan que las personas han cambiado en algún sentido”*.

³¹⁸ Social Enterprise UK ,2012, pp.2

³¹⁹ Social Value Business, <http://www.socialvaluebusiness.com/social-value/>

³²⁰ <http://socialvalueuk.org/what-is-sroi/principles>

También para el término **impacto social** se pueden encontrar diferentes definiciones en la literatura. La Tabla 5.1 recoge algunas de las más significativas.

A pesar de las distintas definiciones existentes, parece haber cierto consenso en que el impacto social implica una mejora significativa y, en algunos casos, perdurable o sostenible en el tiempo, en algunas de las condiciones o características de la población objetivo y que se plantean como esenciales en la definición del problema que dio origen a un programa (Marcuello, Monzón y Nachar, 2013). Otros elementos en común existentes entre las diversas definiciones son: la relación causa-efecto entre la aplicación de un determinado proyecto o programa y el impacto causado y los cambios verificados en los grupos o comunidades, considerando los efectos previstos y los no previstos, los negativos y positivos.

Tabla 5.1. Definiciones de Impacto Social.

Autores	Definición
Subgrupo GECES (2014)	Específicamente para una empresa social, el impacto social es el efecto social (cambio) tanto a corto como a largo plazo logrado por su población objetivo, como resultado de la actividad llevada a cabo, teniendo en cuenta los cambios positivos y negativos y ajustados por atribuciones alternativas, peso muerto y declive. Se entiende el impacto social como el resultado último de la actividad desarrollada.
Clifford et al (2013)	Los cambios (resultados) intencionadamente logrados en las vidas de los beneficiarios como resultado de los servicios o productos ofrecidos por una organización, por los que el beneficiario no da valor económico total.
National Council for Voluntary Organisations (NCVO) (2012)	Una combinación de todos los efectos que tiene una organización en todo el mundo y todo lo relacionado o influenciado por su trabajo. Esto incluye los efectos previstos, así como los efectos no intencionados, los cambios positivos y negativos, el impacto a largo plazo y los beneficios a corto plazo o provisionales.
Smithson et al (2012)	Los efectos más amplios o de largo plazo de los <i>outputs</i> , actividades y resultados de un proyecto u organización. Desde una interpretación más técnica señalan que el impacto se calcula como una medida del resultado después de haber reconocido el cambio que habría ocurrido de cualquier forma; la extensión en la que la intervención del proyecto o de otras actividades externas han causado en los resultados; la extensión en la que los resultados han desplazado otros resultados positivos potenciales; la duración probable de los efectos o resultados de la intervención inicial.
Ebrahim y Rangan (2010)	Cambios significativos en la vida de las personas, provocados por una acción dada o serie de acciones. Señalan que muchas definiciones de impacto se refieren a una cadena lógica de resultados en la que los <i>inputs</i> de una organización y las actividades conducen a una serie de <i>outputs</i> , resultados y, por último, a una serie de impactos sociales.
Melinda Tuan (2008)	El cambio a largo plazo y sostenible, atribuido a una acción específica o a un conjunto de intervenciones
Crutchfield y Grant (2008)	Los resultados que se dirigen a la “raíz de las causas” de un problema social.
OCDE (2007)	Aunque no se trata de una definición como tal, señala que el impacto se da de dos maneras, (i) como la última etapa de una cadena de resultados, es decir, el objetivo último de la intervención; y (ii) la evaluación o análisis de la cadena completa de resultados.
Libera, B. (2007)	Cambio inducido por un proyecto sostenido en el tiempo y en muchos casos extendido a grupos no involucrados en este efecto multiplicador.
Guzmán, S. (2004)	Los resultados finales (impacto) son resultados a nivel de propósito o fin de programa. Implican una mejora significativa y, en algunos casos, perdurable o sostenible en el tiempo, en algunas de las condiciones o características de la población objetivo y que se plantean como esenciales en la definición del problema que dio origen a un programa.
Clark et al. (2004)	Porción del impacto total que ocurre como resultado de la actividad de una empresa, más allá de lo que habría ocurrido de todos modos. Esta definición se basa en la llamada Cadena de Valor del Impacto (<i>Impact Value Chain</i>), además incluye efectos intencionados y no intencionados, negativos y positivos y a corto y largo plazo.

Vanclay (2003)	Consecuencias sociales intencionadas y no intencionadas, positivas y negativas de intervenciones planeadas (políticas, programas, planes, proyectos) y cualquier proceso de cambio social invocado por aquellas intervenciones.
Cohen et al. (2002)	La magnitud cuantitativa del cambio en el problema de la población objetivo como resultado de la entrega de productos (bienes o servicios). Estos autores enfatizan solamente la información cuantitativa, sin considerar los cambios cualitativos que también pueden indicar la existencia de impactos.
Gentile (2000)	Los asuntos sociales más amplios que reflejan y respetan la compleja interdependencia entre prácticas empresariales y sociedad.
Burdgeans y Vanclay (1996)	Las consecuencias sobre la población humana de acciones públicas o privadas que alteran los caminos en los cuales la gente vive, trabaja, juega, se relaciona con otros, organiza satisfacer sus necesidades y generalmente actúa como miembro de la sociedad.
Fredeudenburg (1986)	Los impactos que es probable que sean experimentados por una gama de grupos sociales como resultado de algún curso de acción.
Latané (1981)	Cualquiera de la gran variedad de cambios en el estado psicológico y en los sentimientos subjetivos, motivos y emociones, conocimientos y creencias, valores y comportamiento, que ocurren en un individuo, como resultado de la presencia real, implícita o imaginaria de acciones de otros individuos

Fuentes: GECES, 2011; Clifford, Markey y Malpani, 2013; Monzón, Marcuello y Nachar, 2013; Smithson et al., 2012; Ebrahim y Rangan, 2010; Maas y Liket, 2011; Taylor y Bradbury, 2011; Libera Bonilla, 2007.

La comunidad de profesionales *Social Impact Assessment (SIA)* considera que todas las cuestiones que afectan a las personas, de forma directa o indirecta, son pertinentes de evaluación de impacto social estableciendo que un camino adecuado para conceptualizar los impactos sociales es a través de los cambios producidos en uno o más de los siguientes aspectos: (i) las formas de vida de las personas, es decir, como viven, trabajan e interactúan unas con otras diariamente; (ii) la cultura (las creencias compartidas, costumbres, valores...); (iii) la comunidad, cohesión, estabilidad, características, servicios, instalaciones; (iv) los sistemas políticos, es decir, la extensión en la que las personas pueden participar en decisiones que afectan a sus vidas, el nivel de democratización que está teniendo lugar y los recursos proporcionados para este propósito; (v) el medioambiente, la calidad del aire y el agua que las personas utilizan, la disponibilidad y calidad de los alimentos, el nivel de residuos y ruidos que experimenta la población, la sanidad adecuada, seguridad física y acceso al control de los recursos; (vi) los derechos personales y de propiedad, en particular si las personas experimentan desventajas personales que puedan llevar a una violación de sus libertades

civiles; (vii) los temores y aspiraciones, percepciones sobre seguridad, temores sobre el futuro de la comunidad y sus aspiraciones para su futuro y el de sus hijos. (Vanclay, 2003).

Marcuello, Monzón y Nachar (2013) señalan que hasta el momento no se ha llevado a cabo ninguna valoración de lo que se considera impacto positivo e impacto negativo. Para estos autores, el impacto positivo debería medirse en relación a la capacidad de las empresas sociales para abordar los aspectos que afectan al desarrollo humano, las necesidades humanas (axiológicas y existenciales), los valores humanos incluyendo la participación de los diferentes grupos de interés. En una línea similar, Hornsby (2012) enmarca el impacto de una organización dentro del enfoque de los derechos humanos. Este enfoque se centra en la extensión en la cual las personas pueden ejercer control sobre sus vidas y tomar decisiones sobre su futuro, denotando en este sentido no sólo nociones básicas de libertad respecto a la tortura o a la opresión política, sino también el derecho de desarrollo, de bienestar y educación, de vivir en un entorno sostenido y saludable... derechos que pueden estar restringidos por circunstancias tales como las que frecuentemente soportan personas desfavorecidas o excluidas. Por ello, el impacto de una organización puede entenderse como el avance en el acceso de sus beneficiarios a la obtención o mejora de esos derechos humanos.

En definitiva, el impacto social es el efecto marcado, los cambios, la influencia que un determinado proyecto, política, acción o actividad tiene sobre grupos específicos de población y sobre la comunidad en general, en aspectos relacionados con el desarrollo, valores y necesidades humanas, incluyendo efectos directos e indirectos, previstos y no previstos, positivos y negativos, de medio y largo plazo. El valor social está relacionado con la importancia, la utilidad, la valoración que los individuos y la comunidad dan a los impactos sociales. Por tanto, en realidad, cuando se habla de impacto social se debería hacer referencia a los impactos sociales positivos, es decir, aquellos impactos (cambios) que contribuyen a mejorar la vida de las personas porque esos

impactos positivos son los que la sociedad considera importantes, útiles y valiosos.

Como señala Hornsby (2012), “*en última instancia la meta de cualquier organización con propósito social es que sus beneficiarios sientan valor social positivo en sus vidas. La experiencia de ese valor es necesariamente la expresión más significativa, tangible y relevante del impacto social*”.

5.3.- Metodologías y enfoques para medir el impacto social.

La proliferación de enfoques y metodologías centradas en la medición del impacto social de las organizaciones del Tercer Sector o de programas y proyectos particulares que ha tenido lugar en los últimos 15 años ha generado en las organizaciones sociales cierta confusión terminológica y ciertos problemas a la hora de elegir el enfoque más adecuado. Sin embargo, una de las ventajas de tener tantos frentes trabajando en un problema similar es que se ha conseguido llegar a un cierto terreno común. Existen considerables coincidencias entre los diferentes enfoques y métodos que permiten establecer algunos conceptos clave al compartir todos ellos una terminología común y un marco general.

5.3.a.- Conceptos clave de los enfoques y métodos de medición de impacto.

Terminología común

La Tabla 5.2 recoge cinco términos clave comunes a las medidas de impacto: *inputs*, actividad, *output*, resultados (*outcomes*) e impactos.

Al flujo lógico que une esos cinco términos se le conoce como *Cadena de Valor del Impacto (Impact Value Chain)*, *Teoría del Cambio* o *Modelo Lógico*.

Este flujo lógico muestra y explica el vínculo causal entre las actividades llevadas a cabo y sus resultados previstos e impactos.

Tabla 5.2: Términos clave comunes en la medición del impacto.

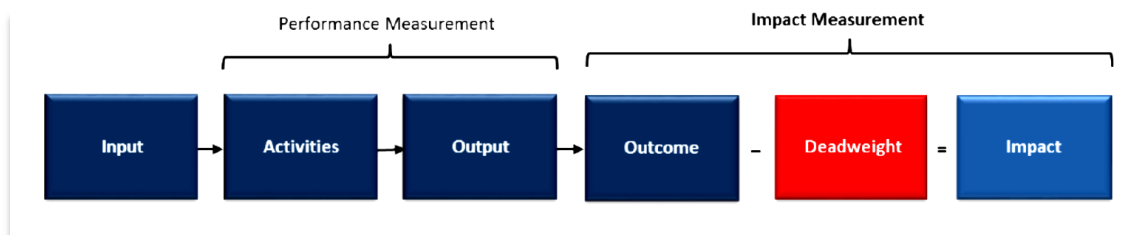
Término	Definición
Inputs	Los recursos que un proyecto u organización necesita para llevar a cabo sus actividades. Incluye recursos financieros, intelectuales, humanos, de capital...
Actividad	Lo que se hace con los inputs/recursos, las acciones concretas, tareas y trabajos que un proyecto u organización lleva a cabo para crear sus outputs y resultados con el propósito de lograr sus objetivos.
Output	Medio de lograr el resultado e impacto. Se trata de productos tangibles y medibles, como los servicios o instalaciones que resultan de las actividades del proyecto o de la organización, la asistencia de un usuario a un curso, la entrega de un producto...
Outcomes	Los cambios, beneficios u otros efectos que resultan de las actividades del proyecto o de la organización y que afectan a la vida de los beneficiarios, es decir, los usuarios directos así como otros grupos de interés como sus familias, empleadores, comunidades, Estado. El resultado se puede lograr por la prestación de servicios o productos, o por la implicación de personas como inputs en la prestación de servicios o productos. Los resultados pueden ser directos ³²¹ , indirectos, esperados, no esperados, positivos, negativos, de corto o largo plazo.
Impactos	<p>La contribución de las actividades de la organización a resultados más amplios y de largo plazo.</p> <p>Para calcular el impacto social es necesario ajustar los resultados teniendo en cuenta los siguientes ajustes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peso muerto (Deadweight): resultados que habrían ocurrido de cualquier forma, con independencia de la intervención. Incluye el progreso que los beneficiarios hubieran hecho sin las actividades de la organización (reduciendo el impacto de la organización), así como las consecuencias negativas de no intervenir (incrementando el impacto de la organización). • Atribución (Attribution): la extensión en la que la organización es responsable de los resultados, es decir, deducir el efecto logrado por la contribución y actividades de otros. Es el porcentaje de cambio que no es atribuible a la organización. • Declive (Drop-off): reconocer el posible efecto decreciente de la intervención a lo largo del tiempo. Se da en aquellos resultados o cambios que duran más de un año • Desplazamiento (Displacement): la medida en que los resultados han desplazado otros resultados. Por ejemplo, si el grupo objetivo con el que trabaja una organización consigue un empleo a costa de desplazar a otros trabajadores potenciales, la cuantificación de esta circunstancia tendrá que ser detraída y resultará en un menor impacto.

Fuentes; GECES, 2014; Hehenberger et al., 2013; Nicholls et al., 2009; Tuan, 2008; Smithson et al., 2012; Westall, 2012; Narrillos, 2012.

³²¹ Los resultados directos siguen de los outputs, por ejemplo, encontrar trabajo, mientras que los resultados indirectos siguen de los resultados directos, por ejemplo, el incremento del ingreso debido al trabajo encontrado. (Tuan, 2008).

La *Cadena de Valor de Impacto* o *Modelo Lógico* es una presentación gráfica del funcionamiento teórico de un programa u organización en orden a evaluar sus objetivos intencionados (Simsa et al., 2014). La versión más sencilla para estos autores de la Cadena de Valor se recoge en la Figura 5.1.

Figura 5.1: Cadena de Valor/ Modelo Lógico.



Fuente: Simsa et al., 2014, pp. 14.

Los *Modelos Lógicos* (*Logic Models*; *LogFrame*) son un camino sistemático y visual para presentar y compartir la comprensión de las relaciones entre los recursos de que dispone una organización para llevar a cabo su programa (*inputs*), las actividades que planea realizar (estrategias) y los cambios o resultados que espera lograr (*outcome and impact*) (Gardner, Dermody y Quigley, 2013). A pesar de que hay muchas versiones o tipos de modelos lógicos, todos ellos comparten la característica de ser marcos que facilitan una articulación clara de las diferencias entre *inputs*, *outputs*, *outcomes* e impactos de cualquier programa o proyecto planificado.

Aunque en ocasiones la literatura se refiere a los *Modelos Lógicos* y a la *Teoría del Cambio* indistintamente —ya que ambos modelos comparten muchas similitudes— presentan también algunas diferencias. La diferencia más significativa es que la *Teoría del Cambio* conlleva importantes pasos adicionales, principalmente la identificación y la crítica de supuestos subyacentes al modelo y a las relaciones causales entre resultados o intervenciones, proporcionando un análisis en mayor profundidad.

Marco general de las medidas de impacto

Además de la terminología común, muchos instrumentos de medición del impacto comparten un marco general. El *subgrupo GECES de Medida de Impacto Social* reconoce la convergencia entre los diferentes enfoques en cinco pasos o etapas principales que deben constituir la base para cualquier medida de impacto social. Estas etapas son muy similares a las propuestas en la guía práctica de medición de impacto de EVPA³²² y a las sugeridas por *Network of Networks for Impact Evaluation (NONIE)*³²³, iniciada por el Banco Mundial. Estas etapas o fases que deben seguir las organizaciones para medir su impacto son:³²⁴

1. Establecer la misión y objetivos (problema social y la solución).

La misión define los objetivos fundamentales de la organización y lo que espera cambiar y lograr. Establecer correctamente la misión es clave para la coherencia y dirección de la organización, por lo que se debe especificar la diferencia que la organización busca hacer y el propósito de sus actividades. Para ello es necesario:

1.1.- Definir el problema o cuestión social que la organización está tratando de resolver, incluyendo información sobre la naturaleza y magnitud del problema, población afectada...³²⁵, es decir,

³²² Hehenberger et al., 2013.

³²³ NONIE se formó en un encuentro de tres redes oficiales de agencias de evaluación que tuvo lugar en París en noviembre de 2006.

³²⁴ Hehenberger et al., 2013; KPMG, 2014; Hornsby, 2012; GECES, 2014.

³²⁵ Ejemplo: "Problema social: 2.600 millones de personas no tienen acceso a una adecuada higiene y su número no desciende a pesar de los miles de millones de dólares de ayuda. Las enfermedades y la polución de agua resultantes causan 1,7 millones de muertes y una pérdida de 84.000 millones de dólares en productividad del trabajo cada año. En los barrios pobres de Kenia, 8 millones de personas carecen de una adecuada higiene causando enfermedad y muerte." (Hehenberger et al., 2013).

- describir la situación social de partida, el alcance, las causas y las consecuencias del problema;
- explicar quiénes concretamente están afectados, en qué sentido y en qué cantidad;
- describir las consecuencias para los afectados, su entorno y la sociedad como un todo;
- describir los costes económicos y sociales que se espera que tengan lugar en el futuro si el problema no es abordado.

Los detalles sobre el problema deberían ser tan concretos y cuantificados como sea posible pudiendo hacer referencia a estudios e investigaciones externas, indicando siempre las fuentes de información utilizadas. Además, se debería especificar si otros actores sociales han intentado resolver el problema, en qué extensión y de qué manera. Por consiguiente, se deben conocer y señalar las respuestas del gobierno al problema, las políticas relevantes, regulaciones, iniciativas... así como información de otras organizaciones que trabajen con el mismo problema o similares en cualquier lugar o con los mismos beneficiarios.

De acuerdo con lo anterior, la organización establece el ámbito de su trabajo definiendo la escala, el área cubierta y la magnitud del impacto buscado.

1.2.- Describir de forma detallada la solución que ofrece la organización: las actividades que la organización lleva a cabo y los *outputs* proporcionados para resolver el problema, incluyendo una descripción exacta de lo que se está haciendo para tratar de generar un cambio³²⁶.

³²⁶ Ejemplo: "Actividad: (i) Construir una red de centros de higiene a bajo coste en los barrios pobres; (ii) distribuirlos a través de franquicias emprendedoras locales; (iii) recoger los residuos producidos; (iv) procesar los residuos en electricidad y fertilizantes. (Hehenberger et al., 2013).

Aquí sólo se describe la población objetivo directamente afectada (beneficiarios o usuarios directos). Por ejemplo, “Proporcionar un programa de formación para el empleo destinado a individuos que han estado desempleados durante dos o más años —con una duración de seis meses— para apoyar la reintegración en la fuerza de trabajo”. Hay que identificar, por tanto, la población objetivo, un área local determinada, un grupo de personas con necesidades de apoyo específicas...

1.3.- Especificar los recursos o *inputs* que la organización necesita y tiene para llevar a cabo sus actividades, considerando si existen desajustes entre las actividades llevadas a cabo y los recursos disponibles para ejecutarlas³²⁷.

Se especificarán los recursos financieros (materiales y de tiempo) así como los recursos intangibles (el conocimiento y las habilidades de los empleados, licencias, las colaboraciones y relaciones con socios, grupos objetivos...).

1.4.- Especificar los resultados esperados incluyendo lo que la organización debe lograr, desde los resultados más específicos o inmediatos a los más amplios o de largo plazo³²⁸.

Para ello, es necesario identificar los grupos objetivos — beneficiarios o usuarios directos (apartado 1.2) — y describir los

³²⁷ Ejemplo: “Recursos o *inputs*: equipo (centros de higiene, vehículos para la recogida de residuos...), personal (personal cualificado para supervisar la construcción de los centros y seleccionar a los franquiciados, empleados para la recolección de residuos...), financiación (subvenciones e inversión de fundaciones e inversores sociales)...”. (Hehenberger et al., 2013).

³²⁸ Ejemplo: “Resultados esperados: Positivos: (i) a nivel local: acceso creciente a las instalaciones de higiene por los habitantes de los suburbios, aumento en el nivel de empleo, mejoras en la salud, incremento de los ingresos de los franquiciados. (ii) A nivel nacional: disminución en el número de cortes de energía, en las importaciones de fertilizantes y en el uso de fertilizantes químicos, conduciendo a efectos positivos sobre el medio ambiente. Potenciales negativos: desplazamiento de operadores de baños existentes, reducción de ventas y, por tanto, de ingresos de los productores existentes de fertilizantes...”. (Hehenberger et al., 2013).

cambios producidos en cada uno de ellos como resultado de la actividad llevada a cabo. Esto requiere identificar y entender sus necesidades así como su contexto, prestando atención a condiciones o circunstancias particulares que puedan afectar a los resultados (por ejemplo, otros servicios distintos a los ofrecidos por la organización a los que pueden acceder). Además, habría que identificar otros grupos de interés (personal, familia, comunidad local ...) y considerar el impacto que la organización pueda tener sobre ellos.

Al mismo tiempo, los resultados a conseguir con las actividades y *outputs* deben ser “SMART” (Hehenberger et al., 2013; Gardner et al., 2013), es decir:

- Específicos: claramente descritos.
- Medibles: cubrir al menos una medida cualitativa y/o cuantitativa.
- Alcanzables: apropiados dados los recursos o inputs que la organización tiene a su disposición.
- Realistas: al alcance de la organización dado el contexto externo en el que las actividades de la misma tienen lugar.
- Programados: de duración determinada, o dicho de otra manera, a conseguir dentro del periodo de evaluación establecido.

En definitiva lo que debe hacer la organización en esta primera etapa es construir la Teoría del Cambio, analizando detalladamente y describiendo cómo y por qué las actividades de la empresa pueden lograr impacto sobre los grupos de interés de tal forma que se cumplan los objetivos establecidos.

2. Análisis de los grupos de interés

Un grupo de interés se define como *“cualquier parte afectando o afectada por las actividades de la organización”*³²⁹. Algunos grupos de interés contribuyen con *inputs* en el proceso y otros contribuyen al o se benefician de los resultados y/o impactos. Se pueden distinguir diferentes categorías de grupos de interés: directos o indirectos, beneficiarios o contribuidores. Además, los beneficiarios pueden ser positiva o negativamente afectados y los contribuidores pueden aumentar o disminuir el impacto.

El análisis de los grupos de interés tiene como objetivo identificar y definir las características de los grupos de interés clave, evaluar la forma en la cual pueden afectar o ser afectados por la actividad de la empresa o proyecto, entender las relaciones entre ellos y evaluar su diferente capacidad de participación.

Este análisis de los grupos de interés es clave en la medición del impacto ya que permite conocer sus expectativas e identificar indicadores de resultados e impactos. Por ejemplo, la implicación de los beneficiarios es crucial para asegurarse de que la organización ha identificado bien sus necesidades y para comprobar que el impacto resultante de las actividades es querido y valorado por los propios beneficiarios.

En el caso de que la lista de grupos de interés sea demasiado extensa, habrá que seleccionar aquellos grupos de interés más relevantes para la misión de la organización. Además, hay que comunicarse con ellos para conocer sus expectativas y verificar más tarde si han sido o no satisfechas, por lo que se deben construir muestras significativas de cada grupo de interés (tamaño y diversidad) y establecer canales de comunicación apropiados a cada uno de ellos.

³²⁹ Ver apartado 4.1.e, del Capítulo 4 de esta tesis.

3. Medición de resultados: *output*, resultados e impactos.

Consiste en transformar los objetivos establecidos en el primer paso en resultados medibles vía *outputs*, resultados e impactos.

Los *outputs* están directamente relacionados con la actividad de la organización por lo que suelen ser fáciles de medir³³⁰. Sin embargo, los resultados e impactos están relacionados con los efectos esperados y no esperados de las actividades de la organización, por lo que quedan fuera del ámbito de las actividades de la organización y son más difíciles de medir.

Medir los *inputs* y los *outputs* requiere principalmente una buena organización, es decir, un buen seguimiento del gasto, de las intervenciones realizadas.... La medición y seguimiento de resultados puede resultar más difícil ya que en algunos casos esto requiere seguir a los receptores de los *outputs*. Mayores dificultades analíticas aparecen a la hora de medir y cuantificar el impacto ya que requiere estimar factores como el “peso muerto”, “atribución”, “desplazamiento” y “duración” de los resultados, difíciles de medir para muchas organizaciones debido a los gastos y a las habilidades especiales que conlleva (Hehenberger et al., 2013; GECES, 2014). Por eso muchas organizaciones centran su medición en los *outputs*, lo que a menudo dice muy poco de los resultados que la organización está teniendo realmente. Dar información sobre *inputs* y *outputs* de un proyecto no aporta una idea de la utilidad de la acción llevada a cabo para satisfacer una necesidad. Una organización puede prestar 2.000 horas de formación pero si no tiene impacto —por ejemplo, resultados en forma de acreditación, empleo...— entonces no importa cuántas horas de formación son ofrecidas. Las medidas de *output* pueden ser suficientes cuando hay

³³⁰ Algunos ejemplos de indicadores de *output* son el número de personas que han recibido los servicios de la organización, número de actividades llevadas a cabo (número de cursos ofrecidos, horas de atención a domicilio...).

investigación de que *outputs* específicos conllevan resultados específicos³³¹.

Para poder medir tanto los *outputs*, como los resultados e impactos se requieren, por un lado, indicadores apropiados y por otro, calidad de los datos. Los indicadores son referencias cuantitativas (numéricas) y/o cualitativas (basadas en percepciones o experiencias individuales) para evidenciar el avance en el cumplimiento de una actividad, *output* o resultado. Son la evidencia recogida que muestra si un resultado está o no siendo logrado. Los indicadores sólo indican, no explican. Determinan que el cambio ha ocurrido, no cuentan la historia de por qué o cómo ha ocurrido. Un indicador debe ser claro y estar directamente relacionado con el resultado. Cuando la información directa no puede ser recogida entonces se necesita utilizar indicadores proxi, es decir, muestras indirectas de que algo ha ocurrido (Westall, 2012; Gardner et al., 2013).

Los indicadores deben cumplir una serie de características: (i) ser relevantes para los objetivos de la organización e indicativos de los beneficios señalados en la misión; (ii) sensibles a los cambios; (iii) específicos respecto a lo que se está midiendo y en una escala bien definida, de forma que la medición se pueda realizar en el período siguiente en el mismo sentido y en la misma escala; (iv) consistentes (mediciones repetidas dan el mismo resultado) y (v) prácticos, es decir, simples y relativamente rápidos y baratos de utilizar, de forma que se puedan realizar mediciones regulares (Hornsby, 2012).

³³¹ Por ejemplo, si el objetivo de una empresa social fuera aumentar la sensibilidad sobre un determinado asunto, entonces el número de asistentes a un determinado evento organizado por la empresa (medida de output) sería una medida apropiada a utilizar. Pero si el objetivo fuera cambiar la opinión de las personas sobre ese asunto, contabilizar el número de asistentes no sería un indicador apropiado ya que no da información sobre si el evento ha tenido algún efecto en la opinión de los participantes. (Hehenberger et al., 2013).

Un indicador no es mejor que otro. Su sostenibilidad depende de cómo está relacionado con el resultado que intenta medir (Hehenberger et al., 2013; Westall, 2012). La cuestión crítica en la selección de indicadores es su credibilidad. Al final es mejor tener información aproximada sobre cuestiones importantes que información exacta de cuestiones que pueden resultar triviales.

Por último, hay que tener en cuenta que mientras existe información sencilla de recoger —especialmente la relacionada con los *outputs* (debido a que es contable y tangible o marcada por un cierto punto de logro)—, existe otra información mucho más difícil de recoger —por ejemplo la relacionada con los llamados resultados blandos³³² o con “cambios encubiertos, sensibles u ocultos”, o sea, cuestiones que son personal o culturalmente sensibles o privadas (suicidio, sexo) o relacionadas con comportamientos ilegales (criminalidad, uso de drogas)—. En este sentido, se puede hablar de “indicadores duros e indicadores blandos”. Los *indicadores duros* miden resultados cuantificables y tangibles mientras que los *indicadores blandos* miden resultados intangibles como cambios en percepciones o actitudes. Estos últimos descansan, a menudo, en evaluaciones subjetivas de individuos u observadores (Gardner et al., 2013).

En los últimos años se han realizado trabajos que intentan desarrollar indicadores estandarizados para diferentes clases de resultados que las organizaciones pueden producir. Aunque esto

³³² Los resultados blandos pueden incluir resultados relacionados con habilidades interpersonales (por ejemplo habilidades sociales), habilidades organizativas (por ejemplo organización personal), habilidades analíticas (por ejemplo la posibilidad de emitir un juicio, de resolver un problema), y habilidades personales (por ejemplo, motivación, confianza). (Dewson et al., 2000).

resulta muy útil al permitir comparaciones entre distintas organizaciones, hay que tener en cuenta que no siempre es posible utilizar los indicadores existentes y que cada indicador tiene sus limitaciones. Algunas de las fuentes de información actualmente disponibles de indicadores específicos o grupos de indicadores más amplios son³³³:

- El libro de consulta de resultados e indicadores del *Servicio de Evaluación de Organizaciones Benéficas* (CES).
- El banco de indicadores de muestra de la website “*Proving and Improving*” de NEF (*New Economic Foundation*).
- *Outcomes Star* creada por *Triangle Consulting* y diseñada para trabajar, en principio, con personas vulnerables: personas mayores, con problemas de salud mental o sin hogar.
- *Soul Record*, se centra en el progreso hacia resultados blandos (confianza, autoestima...) de proyectos que ayudan a adultos, jóvenes y niños.
- *LIM tool*, es un instrumento *on line* que archiva información de las organizaciones tales como ingresos, empleos o prácticas medioambientales, creando un esquema de impactos locales.
- *Global Value Exchange*, <http://www.globalvaluexchange.org>, website internacional con un banco de información sobre indicadores, instrumentos y otra información para apoyar mediciones de resultados e impactos.
- *Inspiring Impact*, <http://inspiringimpact.org>, organización del Reino Unido con recursos para la medición del impacto en ONG's.

³³³ Westall , 2012; Cabinet Office, 2015.

- *New Economic Foundation Sample Indicators*,
<http://www.proveandimprove.org/meaim/samplendicators.php>,
la website contiene una lista de instrumentos claramente detallada y exhaustiva, estándares y procesos para apoyar la medición del impacto y mejoras continuas de calidad.
- *SROI Network wikiVois*,
http://www.wikivois.org/index.php?title=Personal_and_Social_Well-Being,
Base de datos de valores, indicadores, instrumentos y resultados para profesionales e investigadores que permite compartir la forma en que la gente mide y contabiliza el valor.
- Guía para medir resultados blandos y “distancia recorrida”,
<http://www.dwp.gov.uk/docs/distance.pdf>.
- *Housing Associations’ Charitable Trust* ha desarrollado un banco de *proxis* financieras para varios resultados de bienestar/satisfacción, así como una herramienta de cálculo para ayudar a las organizaciones a utilizar esos valores.

Finalmente, en cuanto a la calidad de los datos, el proceso de recolección debe ser un proceso creíble y exacto. Los datos deben ser realistas, equilibrados (capturan tanto el buen como el mal desempeño), y continuos, es decir, el sistema de recogida de datos debe ser construido para su continuidad en el futuro.

4. Verificación y validación de resultados e impactos

La validación consiste en explicar cómo se han obtenido y tratado los datos. De forma más concreta consiste en: (i) demostrar que los métodos de recogida de datos son objetivos; (ii) demostrar que los resultados producidos dan una imagen razonablemente completa y que cualquier supuesto realizado en relación al tratamiento de muestras o *proxis* o cualquier información básica utilizada para entender el impacto o para el cálculo de resultados, está claramente establecido y apoyado; (iii) demostrar que los datos son robustos, es

decir, exactos, consistentes y específicos y (iii) demostrar que los datos son equilibrados, o sea, capturan tanto el buen como el mal desempeño. Esto es esencial para facilitar una evaluación equilibrada y para identificar áreas de aprendizaje y mejora.

El uso continuado de un sistema de medición validado proporciona resultados comparables en distintos periodos, dando un entendimiento del desarrollo del impacto de la empresa a lo largo del tiempo.

Cuando los recursos lo permitan, la fortaleza de los resultados puede ser validada adicionalmente por terceras partes a través de la evaluación comparativa y de la verificación externa. La evaluación comparativa consiste en obtener información de terceras partes, como datos comparables de otras organizaciones y resultados de investigaciones relevantes. Se puede realizar de diversas formas: (i) a través de la investigación documental, es decir, a través de estudios de investigación externos, estadísticas del gobierno... que permitan confirmar las tendencias que la organización ha detectado a través de sus indicadores; (ii) comparando los datos de la organización con los de otras organizaciones que operen en geografías y con cuestiones similares; (iii) realizando entrevistas o focus-group, o lo que es lo mismo, preguntando a los grupos de interés sobre los resultados de la intervención.

La verificación externa puede consistir en la auditoría de los resultados por terceras partes o a través de un proceso de acreditación externo. La auditoría externa o la acreditación suelen ser procesos caros, por lo que habrá que considerarlos en función del tamaño de la organización y los recursos que tenga disponibles.

5. Control e Información

Esta última etapa consiste en realizar un seguimiento del progreso frente a los objetivos definidos, es decir, evaluar los resultados e impactos que se han logrado a través de la actividad de la organización y aprender de ellos. Por tanto, habrá que: (i) considerar los resultados en relación a los objetivos³³⁴, revisando el plan inicial y evaluando la efectividad de las estrategias; (ii) identificar qué actividades han funcionado bien y cuáles no; (iii) revisar las operaciones, formular mejoras y respuestas apropiadas e incluirlas en los planes y estrategias de futuro, o sea, planificar para el futuro teniendo en cuenta las lecciones aprendidas de los resultados obtenidos y los nuevos riesgos y oportunidades identificados.

Además, es también importante evaluar la sostenibilidad del proyecto en relación a la posibilidad de continuar generando impactos, así como evaluar las perspectivas de crecimiento de la organización tanto desde el punto de vista de crecimiento del mercado como de crecimiento de la propia organización. En relación al crecimiento del mercado, hay dos factores clave a tener en cuenta: el tamaño actual (número actual de usuarios del servicio o producto) y la dirección del tamaño del mercado (número de potenciales usuarios del servicio o producto). En relación al crecimiento de la organización habría que mirar la escalabilidad de las operaciones y la evidencia de nuevos flujos de operaciones, así como el acceso a capital y fondos (Hornsby, 2012).

³³⁴ Evaluar los resultados obtenidos frente a las metas y objetivos de la organización, frente a los resultados obtenidos en periodos anteriores, y frente a los resultados obtenidos por otras organizaciones o por investigaciones que sean comparables y relevantes.

Es importante también revisar el sistema de medición de impactos para ver si los indicadores utilizados están funcionando según lo previsto, si los resultados realmente capturan los impactos más importantes, qué cantidad de recursos han sido utilizados y la utilidad del sistema.

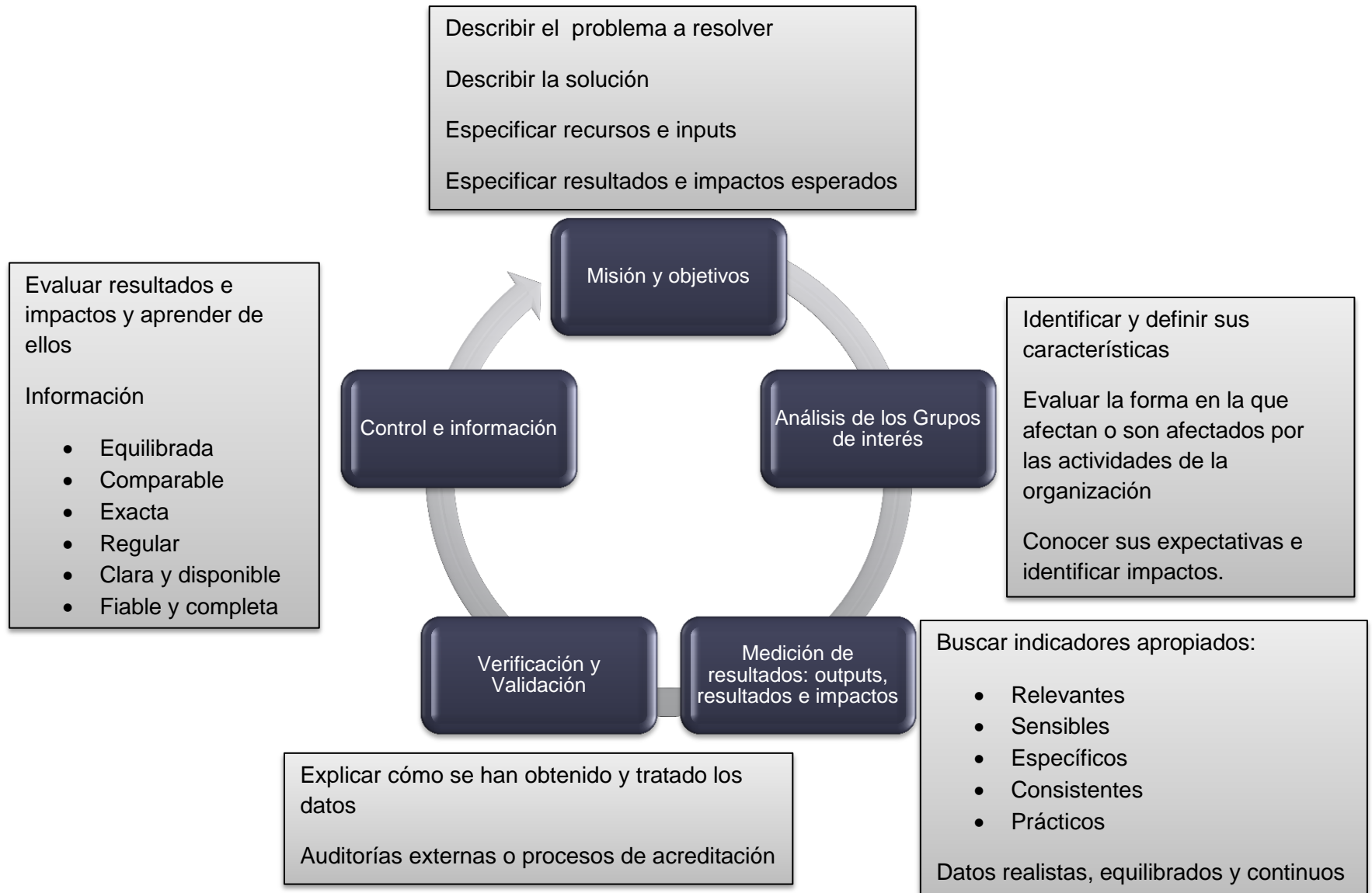
Finalmente, en cuanto a la información, el *output* más visible de un sistema de medición de impacto es un informe regular de impactos que dé una imagen fiel y comprensiva de las actividades, logros y deficiencias de la organización de tal forma que, mirando el informe, se debería poder saber si una organización es efectiva o no en el cumplimiento de su misión. La literatura referente al proceso de información del impacto señala algunos principios básicos que deberían definir la calidad de un informe (Hehenberger et al., 2013; Hornsby, 2012):

- Equilibrado: reflejando aspectos positivos y negativos del desempeño de la organización.
- Comparable: presentando la información de forma que los grupos de interés puedan analizar cambios en el desempeño de la organización a lo largo del tiempo y en relación a otras organizaciones.
- Exacto: dando información detallada y exacta para que los grupos de interés puedan evaluar el desempeño de la organización.
- Regular: la publicación regular del impacto social es la esencia de la transparencia de una organización.
- Claro y disponible: información accesible y entendible por los grupos de interés que utilizan el informe. El informe debe ser fácilmente entendible por el público en general así como por profesionales relevantes. Se pueden crear versiones separadas que presenten la información clave en la forma apropiada.

- Fiabile: la información y procesos utilizados en la preparación del informe deben ser recopilados, registrados, analizados y divulgados de forma que puedan ser examinados y permitan reconocer la calidad y materialidad de la información.
- Completo: ofreciendo información central necesaria para obtener una visión realista de las actividades e impactos de la organización.

La Figura 5.2 recoge las etapas principales a seguir para medir el impacto social.

Figura 5.2: Etapas principales para la medición del impacto social.



5.3.b.- Principales metodologías y enfoques

En el año 2005, la fundación *NEF (New Economic Foundation)* llevó a cabo un estudio en el que se recogen algunos de los instrumentos de medición de impacto más comúnmente utilizados, comparando sus ventajas y desventajas, intensidad de recursos, complejidad... Su revisión incluyó 22 modelos en uso o en desarrollo clasificándolos de acuerdo a diferentes criterios como el retorno esperado, modelos lógicos, métodos experimentales, enfoque de estrategia... (Wood y Leighon, 2010). Algunos de estos métodos y enfoques se han desarrollado para cubrir necesidades de organizaciones particulares y rara vez son directamente aplicables a otras organizaciones. Además, son adecuados a nivel de organización y no para un análisis macro del impacto. Clark et al. (2004), Ebrahim y Rangan (2010), Maas y Liket (2011), proporcionan también listados y descripciones de diversos enfoques y metodologías existentes.

Entre los métodos e instrumentos desarrollados por organizaciones filantrópicas y no lucrativas se encuentran el *Robin Hood Foundation Benefit-Cost Ratio*³³⁵, el ratio *BACO de Acumen Found*³³⁶, el *William and Flora Hewlett Foundation Expected Return*³³⁷, el *Center for High Impact Philanthropy Cost per Impact*³³⁸, *SROI (Social Return on Investmen)*, el *WBCSD`s Impact Assesment*

³³⁵ Organización no lucrativa fundada en 1998. En el año 2003 desarrolló su metodología coste-beneficio para poder expresar los resultados de sus diversos programas a un valor simple monetizado, que le permitiera responder a la cuestión de qué programas financiar y cuánto gastar en cada uno de ellos. (Tuan, 2008)

³³⁶ Acumen Found es un fondo de riesgo no lucrativo fundado en 2001 en Nueva York. Desarrolló su metodología BACO, (Best Available Charitable Option) en 2004 con el objetivo de poder cuantificar el output social de inversiones potenciales, y poder comparar las numerosas opciones benéficas existentes para una determinada cuestión social. (Tuan, 2008).

³³⁷ Fundación creada en 1996 con la finalidad de atender problemas sociales y medioambientales. Desarrolló su metodología de Retorno Esperado en 2007 para evaluar inversiones benéficas potenciales a través de un proceso sistemático, consistente y cuantitativo para "hacer que cada dólar cuente". (Tuan, 2008)

³³⁸ Desarrollado en 2006

Framework, el *London Benchmarking Group* y el *Bill and Melinda Gates Foundation's Cost Effectiveness Analysis*.

La mayoría de estas metodologías están influenciadas por conceptos del mundo de los negocios (como la tasa interna de retorno o el retorno esperado) y descansan en numerosos supuestos sobre qué medir, cómo cuantificar costes y beneficios de una intervención y cuánto impacto atribuir a dicha intervención (Ebrahim and Kasturi, 2010). Además, cada una de ellas tiene respuestas diferentes a cuestiones como la forma de estimar los resultados o beneficios, la forma de calcular los costes, cómo contabilizar las incertidumbres y la atribución parcial de resultados, cómo trasladar los resultados o beneficios a unidades naturales o monetarias (tasas de descuento, precios en la sombra...) (Tuan, 2008).

Los expertos consideran que hay demasiados instrumentos y metodologías disponibles para medir el impacto social por lo que es un reto para las organizaciones seleccionar el más apropiado. Todos y cada uno de los métodos existentes tiene sus fortalezas y debilidades pero ninguno ha sido ampliamente adoptado en el sector social, es decir, ninguno ha logrado el estado de “estándar de oro” (“*gold standard*”) (GECES, 2014). Si bien es cierto que algunos han sido más ampliamente utilizados, parece poco probable encontrar ese “estándar de oro” debido a la diversidad de necesidades sociales, de intervenciones, de escala y demandas de grupos de interés. El subgrupo GECES comparte el escepticismo de que “*los impactos sociales puedan resumirse en una simple medida capaz de apoyar comparaciones justas y objetivas entre diferentes tipos de empresas y diferentes tipos de impacto social*”.

Entre las metodologías clásicas utilizadas se encuentran el *Análisis Social Coste-Efectividad* (SCEA, *Social Cost-Effectiveness Analysis*) y el *Análisis Social Coste-Beneficio* (SCBA, *Social Cost-Benefit Analysis*). Se trata de dos instrumentos de medición del desempeño económico que, en la década de los noventa, se ampliaron para incluir impactos sobre la sociedad. Sin embargo, de los instrumentos de medición de impacto social disponibles en la actualidad, los

dos métodos que son generalmente reconocidos (y que han sido más ampliamente utilizados en la práctica y debatidos durante la última década) son: la *Contabilidad Social y Auditoría (SAA, Social Accounting and Audit)* y el *Retorno Social de la Inversión (SROI, Social Return on Investment)* —este último apoyado por recientes iniciativas del Gobierno del Reino Unido y Escocia—. En 2008, la Oficina del Tercer Sector en Inglaterra y el Gobierno Irlandés se comprometieron con un proyecto de tres años para desarrollar y diseminar SROI en el sector no lucrativo (Gardner et al., 2013; Gibbon y Dey, 2011).

Contabilidad Social y Auditoría, (SAA)

La *Contabilidad Social y Auditoría* es el modelo con mayor influencia, al menos con respecto al Tercer Sector. Esta metodología está específicamente diseñada para pequeñas organizaciones que trabajan dentro de la Economía Social aunque puede ser utilizada por cualquier organización voluntaria del sector público o privado y de cualquier tamaño o escala. En el sector privado, la Contabilidad Social se alinea con la Responsabilidad Social Corporativa.

La SAA fue desarrollada por primera vez en Reino Unido a principios de los años noventa, siendo su máximo exponente John Pearce quien la define como: *“un marco que permite a una organización construir y desarrollar, sobre documentación e información existente, un proceso por el que puede dar cuenta e informar de su desempeño social y elaborar un plan de acción para mejorar dicho desempeño, a través del cual puede entender su impacto en la comunidad y ser transparente con sus grupos de interés”* (Pearce, 2001, pp 9).

Los términos “contabilidad social” y “auditoría social” se refieren a partes de un proceso (aunque a menudo se utilizan indistintamente para referirse a todo el proceso). La recolección interna de datos y el proceso de análisis (contabilidad social) son seguidos por una auditoría independiente de los resultados (auditoría social) antes de difundir finalmente el resultado.

Precisamente, uno de los elementos definitorios de este proceso es el énfasis en la auditoría por un panel independiente, con al menos un profesional entrenado en auditoría y otras partes u organizaciones interesadas.

El manual original de SAA desarrollado por Perace ha ido modificándose de forma gradual por la *Red de Auditoría Social (SAN, Social Audit Network)* con el objetivo de simplificar el enfoque e incentivar una utilización creciente de la técnica. El modelo SAN se describe como “*un marco de contabilidad social con instrumentos y procesos para evaluar y gestionar el desempeño de las organizaciones, especialmente de las empresas sociales y de otras organizaciones que operan en la economía social*”³³⁹. Las dos primeras versiones del manual del modelo SAN fueron publicadas en 2001 y 2005.

Social Audit Network señala que la *Contabilidad Social y Auditoría* ayuda a probar, mejorar y contabilizar la “*diferencia que una organización está haciendo*”, estableciendo un marco flexible y lógico que permite: (i) probar: contabilizar e informar del desempeño económico, social y medioambiental de la organización; (ii) mejorar: proporcionar información esencial para planificar acciones futuras y mejorar el desempeño actual, y (iii) ser transparente con los que trabajan en la organización y para los que trabaja la organización.

El proceso de *Contabilidad Social y Auditoría*, de acuerdo con *Social Audit Network (SAN)*, se basa en los siguientes **principios**:

1. Multi-perspectiva: abarcar los puntos de vista de las personas y grupos que son importantes para la organización.
2. Exhaustiva: incluir todas las actividades de una organización.
3. Comparativa: capaz de ser vista a la luz de otras organizaciones y abordar los mismos problemas dentro de una organización a lo largo del tiempo.

³³⁹ Social Audit Network (SAN), www.socialauditnetwork.org.uk.

4. Regular: realizada sobre bases continuas a intervalos regulares.
5. Verificada: chequeada por personas externas a la organización.
6. Divulgada: disponible para otros dentro y fuera de la organización.

Las **etapas** de este proceso son tres —precedidas de una fase de preparación (*“Getting Ready”*)— en la cual la organización conoce y entiende cómo funciona la Contabilidad Social, qué recursos requiere y cuánto cuestan, decide cómo y quién gestionará el proceso y, finalmente, toma decisiones informadas de seguir o no adelante. Las tres etapas posteriores son:

- Etapa 1, Planificación: la organización clarifica su misión, objetivos y actividades así como sus valores subyacentes. Además, analiza sus grupos de interés a través de la elaboración de un “mapa de grupos de interés”. En esta etapa la organización clarifica lo que hace, por qué y cómo lo hace, con quien trabaja y a quienes busca beneficiar.
- Etapa 2, Contabilidad: la organización establece formas de recogida de información relevantes a lo largo de un periodo de tiempo para informar del desempeño e impacto frente a sus valores y objetivos abarcando tanto información cuantitativa como cualitativa. La información se pone en conjunto y se analiza.
- Etapa 3, información y auditoría: la información recogida, recopilada y analizada en la etapa anterior se reúne en un solo documento que sirve como borrador de la Contabilidad Social. Personas ajenas a la organización revisan entonces este documento comprobando que el informe está basado en información que ha sido convenientemente recogida e interpretada. Una vez el informe tiene el visto bueno, la organización lo puede poner a disposición de los grupos de interés y del público en general, bien en su totalidad o a través de un breve resumen.

Se trata de una evaluación de desempeño interno y tiende a utilizar medidas descriptivas como perfiles de la población objetivo, características de los grupos de interés así como alguna información financiera. Proporciona una narración de acciones particulares y objetivos y puede utilizarse para demostrar progreso a lo largo del tiempo. Se trata de un enfoque básicamente cualitativo, es decir, un enfoque que se centra en la medición del impacto a través de la contabilidad de resultados descriptivos específicos de acciones estratégicas. Las medidas cualitativas se centran en la organización, por lo que son individualistas y poco comparables ya que las preguntas formuladas y los métodos para encontrar las respuestas las decide cada organización (aunque hay algunas organizaciones que están trabajando para elaborar informes con un marco común).

Llevar a cabo un proceso de contabilidad social es visto como un compromiso de mejora de las organizaciones pero no se reconoce explícitamente por los financiadores y prestamistas. Además, la SAA ha estado sujeta a algunas críticas. O'Dwyer (2005) señala que existen contradicciones, tensiones y obstáculos dentro del proceso de la SAA, diseñado para servir a los intereses de la organización más que a los de los grupos de interés. Dey (2007), establece que una contabilidad social formal se convierte en un activo útil para los intentos de algunas organizaciones de justificar cambios radicales de estrategia, en su caso desde estrategias de "caridad" hacia estrategias "comerciales". Para Gibbon (2010), la SAA es más compleja cuando se desarrolla en la práctica, ya que no se trata de un concepto neutral y no problemático sino que está sujeto a diversas implicaciones como resistencia, miedo, confusión e incertidumbre³⁴⁰.

³⁴⁰ Citado en Gibbon y Dey, 2011.

SROI (Social Return on Investment)

Entre los métodos desarrollados por organizaciones filantrópicas y no lucrativas, el más popular es el método SROI (*Social Return on Investment*) desarrollado inicialmente en el año 2000 por Jed Emerson de la Escuela de Negocios de Harvard para *REDF (The Roberts Enterprise Development Fund)*, empresa no lucrativa dedicada a la creación de oportunidades de empleo a través del apoyo a empresas sociales. El *modelo REDF* fue construido bajo el modelo de “valor combinado” en el que las organizaciones pueden lograr éxito económico y maximizar beneficios sociales. Desde entonces SROI ha evolucionado a través de diversa revisiones. La guía actual de SROI fue publicada por *Cabinet Office*.

SROI permite comprender, medir y comunicar el valor económico, social y medioambiental generado por una organización y es uno de los diversos métodos que existen para medir el impacto social, midiendo aspectos cualitativos y cuantitativos. Ha sido aplicado en empresas del Tercer Sector aunque en los últimos años también ha sido utilizado por empresas que buscan la maximización de beneficios pero que tienen un objetivo social³⁴¹.

NEF (New Economic Foundation) señala que, “SROI es un instrumento analítico para medir y contabilizar un concepto mucho más amplio de valor. Incorpora costes y beneficios sociales, económicos y medioambientales en la toma de decisiones, proporcionando una imagen total de como el valor social es creado o destruido. SROI puede asignar una cifra monetaria al valor social y medioambiental creado”. Por su parte, la Red SROI³⁴² establece que, “SROI es un enfoque para entender y gestionar los impactos de un proyecto, organización o política. Está basado en los grupos de interés y pone un valor financiero a los impactos importantes identificados por los grupos de interés

³⁴¹ Este sería el caso de una pyme valenciana Crein y de una conocida multinacional de bebidas refrescantes. (Narrillo, 2012)

³⁴² La Red SROI es una red de profesionales de SROI y partes interesadas lanzada en 2008 para desarrollar la metodología SROI, proporcionar formación, diseminar buenas prácticas, producir guías... (Wood y Leighton, 2010).

que no tienen un valor de mercado. El objetivo es incluir el valor de las personas que a menudo están excluidas de los mercados en los mismos términos como los utilizados en el mercado, esto es dinero”. Para la London Business School “el ratio SROI muestra el valor del impacto social y medioambiental que ha sido creado en términos financieros. Esto hace posible ponderar el beneficio social frente al coste de la inversión. SROI también ofrece un marco para explorar cómo está ocurriendo el cambio como resultado de una intervención, mostrando caminos bajo los cuales se puede mejorar. A través del procedimiento SROI se aprende cuánto valor crea una organización”.

El método SROI está basado en el *Análisis Coste-Beneficio* y mide el valor de los beneficios sociales o impactos en relación a los costes incurridos para la obtención de dichos beneficios. Consiste en un ratio que se calcula dividiendo el Valor Actual Neto de los Beneficios Sociales entre el Valor Actual Neto de la Inversión. Por ejemplo, un ratio SROI de 3:1 indica que por cada unidad monetaria de inversión (por cada euro) se generan 3 de valor social.³⁴³

SROI es el instrumento de medición de impacto social que más atención ha recibido durante los últimos años, tanto a nivel académico como político e institucional. Los gobiernos británico y escocés desarrollaron una agenda para fomentar el uso generalizado de SROI. La *Oficina del Tercer Sector* patrocinó el proyecto “*Measuring Social Value (2008-2011)*” y un proyecto complementario —financiado por la *División del Tercer Sector* del Gobierno escocés— fue el encargado de desarrollar un portal SROI así como materiales de formación para los profesionales. El interés en esta metodología deriva de la escasez creciente de recursos disponibles en el Reino Unido que ha llevado a

³⁴³ Se pueden obtener recursos en relación a la metodología SROI en los siguientes enlaces:

SROI Guías: <http://www.thesroinetwork.org/publications>;

http://commdev.org/files/2196_file_SROI.nef2008.pdf.

Ejemplos on-line: <http://www.thesroinetwork.org/case-studies/assured>;

<http://www.spoda.co.uk/documents/TheDifferenceWeMakeA428pp.pdf>;

<http://www.spoda.co.uk/documents/SROIAnalysisReportInsert.pdf>;

<http://www.neweconomics.org/publications/entry/the-benefits-of-procuringschool-meals-through-the-food-for-life-partnership>

las organizaciones del Tercer Sector a enfrentarse a demandas de mayor transparencia junto con la mayor responsabilidad otorgada en la provisión de servicios públicos. En este contexto, la aparente simplicidad y claridad de SROI ha resultado atractiva para los políticos, financiadores e inversores quienes tienen mucho interés en cuantificar y expresar la creación de valor social de forma que les permita realizar evaluaciones comparativas. Sin embargo, como se verá más adelante, esta aparente simplicidad es vista por algunos autores como un riesgo ya que la medición del impacto social puede verse reducida a una cifra potencialmente sin sentido o incluso engañosa, por lo que debería ser tomada con bastante cautela, (Gibbon y Dey, 2011).

Dada la atención que el método SROI ha recibido en los últimos años, a continuación se presentan, de forma resumida, sus principales elementos y características.

SROI: Principios y etapas

El cálculo de SROI incluye tres **tipos de retornos**: (i) *Retornos económicos*, es decir, retornos financieros que un determinado proyecto u organización crea, por ejemplo, los ingresos que una organización de integración laboral produce a través de la venta de productos en el mercado; (ii) *Retornos socio-económicos* como ahorros al Estado (sociedad) por menores transferencias públicas (por ejemplo a desempleados) así como el incremento asociado al ingreso personal e ingresos fiscales a través del consumo; (iii) *Retornos sociales*, o sea, efectos menos tangibles —como el aumento de la autoestima e independencia personal o mejora en el nivel de conocimientos y habilidades— (Krlev, Münscher y Mülbert, 2013).

SROI se basa en siete **principios**: (i) *Implicar a los grupos de interés*, ya que al ser las personas u organizaciones que inciden en el proyecto o experimentan cambios como resultado del proyecto son los que están en mejor posición para describir los cambios e informar de su valor; (ii) *Entender qué cambia*, es decir, tener una teoría clara y apoyada por la evidencia de cómo

esos cambios se han creado. El análisis debe recoger los cambios positivos y negativos, previstos e imprevistos y el proceso por el cual se llega a ellos; (iii) *Valorar lo que importa*. Este principio implica tener que utilizar *proxis* financieras para reconocer el valor de aquellos resultados que no se comercializan y, por tanto, no tienen un valor reconocido; (iv) *Incluir lo esencial*, o lo que es igual, aquella información que potencialmente puede afectar a las decisiones de los grupos de interés; (v) *Reclamar solo el valor que las organizaciones han creado*, o sea, tener en cuenta lo que habría ocurrido de cualquier forma y las contribuciones de otras personas u organizaciones; (vi) *Transparencia*, es decir, demostrar que el análisis puede considerarse exacto y honesto. Este principio requiere que cada decisión en relación a los grupos de interés, resultados, indicadores y puntos de referencia sea explicado y documentado; (vii) *Verificar* independientemente el resultado ya que el método no está exento de subjetividad.

La metodología tiene seis **etapas**:

1. Establecer el ámbito de evaluación e identificar los grupos de interés clave.

En esta etapa la organización debe aclarar qué quiere evaluar, de qué manera y por qué. Es decir, tiene que clarificar el propósito del análisis, la motivación, la planificación temporal y la estrategia a seguir así como la financiación y recursos necesarios y la disponibilidad de los mismos.

Además, hay que identificar los grupos de interés, o sea, todas aquellas personas u organizaciones que experimentan cambio o afectan a la actividad, tanto si el cambio es positivo o negativo, intencionado o no. Si la lista es demasiado extensa, hay que seleccionar los grupos de interés más relevantes, es decir, aquellos que experimenten un cambio significativo como resultado de las actividades.

2. Elaborar un mapa de resultados

Detallar los recursos e *inputs* que utilizan las distintas actividades llevadas a cabo para proporcionar los *outputs* que resultan en cambios en los grupos de interés. La relación entre *inputs*, actividades, *outputs* y resultados es la Teoría del Cambio o Modelo Lógico que, como ya hemos visto anteriormente, consiste en describir de qué forma la organización utiliza los *inputs* para llevar a cabo sus actividades que le llevan a producir *outputs* que se traducen en resultados y finalmente en impactos.

3. Evidenciar resultados y darles valor

Se trata de desarrollar indicadores que recojan evidencia de los resultados que están ocurriendo. Esta etapa consta de cuatro fases. La primera fase consiste en elegir uno o más indicadores para cada uno de los resultados del mapa. Los grupos de interés son a menudo de gran ayuda para identificar indicadores, por lo que se les debería preguntar cómo perciben los cambios que se han producido en ellos. Los indicadores deben ser medibles, es decir, si un resultado es importante habrá que encontrar la forma de poder medirlo. Por tanto, una vez se tienen los indicadores la fase siguiente consiste en recopilar datos de dichos indicadores —que pueden estar disponibles en fuentes existentes (internas o externas) o no—. En este último caso es necesario recoger nuevos datos. En tercer lugar, hay que dar a cada resultado un valor financiero, es decir, asignarle un valor monetario —incluso a aquellos resultados que no se comercializan y, por tanto, no tienen un valor reconocido—. En este caso, tal y como se ha comentado en los principios, SROI utiliza *proxis* financieras para estimar el valor de bienes que no se comercializan³⁴⁴. De nuevo,

³⁴⁴ Hay varias técnicas disponibles como, la preferencia manifestada y valoración contingente, la preferencia revelada, el precio hedónico, el método de costo de viaje/valor del tiempo.

los grupos de interés son un buen punto de partida para encontrar *proxis* ya que sólo ellos conocen lo que ellos valoran y cómo puede ser capturado ese valor. Además, se pueden encontrar artículos académicos e investigaciones que asignan valores monetarios a resultados en los que se está interesado.

Finalmente, en caso de que el proyecto siga generando resultados después de haber finalizado, habría que incorporar su valor al análisis. El tiempo durante el cual un resultado sigue generando beneficios recibe el nombre de duración del resultado. Es, por tanto, necesario estimar la duración de cada uno de los resultados del proyecto.

4. Determinar el impacto

Una vez que se dispone de evidencia de resultados y éstos se han monetizado, hay que calcular el impacto realizando una serie de ajustes que consisten en calcular y descontar el efecto del peso muerto, del efecto desplazamiento, la atribución y el decrecimiento (*drop-off*).

El *peso muerto* es una medida de la cantidad de resultado que habría ocurrido aunque la actividad de la organización no hubiera tenido lugar. Para calcular el peso muerto se comparan grupos o puntos de referencia, siendo la comparación perfecta ver qué hubiese ocurrido con el mismo grupo de personas afectadas por la actividad de la organización si no se hubiesen visto beneficiadas por la intervención³⁴⁵. Como la comparación perfecta no es posible en la mayoría de casos, el cálculo del peso muerto se realiza a través de estimaciones, buscando información sobre

³⁴⁵ Se trataría de utilizar ensayos de control aleatorio, metodología utilizada, por ejemplo, en ensayos clínicos de nuevos medicamentos donde es bastante sencillo separar a aquellas personas que reciben el tratamiento de aquellas que no, y donde las intervenciones son discretas y homogéneas. (Ebrahim y Rangan, 2010).

grupos lo más próximos posible a los grupos de interés identificados³⁴⁶. Otra forma de calcular el peso muerto es mirar la tendencia del indicador antes y después de la intervención y ver si existen diferencias. Sin embargo, puede ocurrir que los cambios en la tendencia estén ocurriendo en cualquier lugar y en una población más amplia de la que el grupo de interés es solo una parte.

El *efecto desplazamiento* es otro componente en el cálculo del impacto y consiste en evaluar cuánto del resultado generado por la actividad de la organización desplaza a otros resultados. Este efecto no se aplica en todos los análisis SROI pero es importante ser conscientes de esta posibilidad.

En cuanto a la *atribución*, es decir, qué cantidad de resultado se debe a la contribución de otras organizaciones o personas es muy difícil tener una evaluación completamente exacta. Por lo tanto, se trata de ser consciente de que la actividad puede no ser la única causa del cambio observado más que de realizar un cálculo exacto. La organización se puede basar en su propia experiencia, consultar a los grupos de interés o a otras organizaciones que puedan estar contribuyendo al resultado.

Por último, el efecto *decrecimiento o drop-off*, es decir, la cantidad de resultado que es probable que disminuya o que esté afectado por otros factores con el paso del tiempo, se calcula sólo para resultados que duran más de un año. Una vez más, para poder calcular este coeficiente es necesario realizar estimaciones.

Todos los elementos de ajuste anteriores se calculan como un porcentaje y se deducen de la cantidad total del resultado.

³⁴⁶ Se trata de utilizar un método cuasi-experimental que consiste en recoger datos de un grupo que es demográficamente similar pero no recibe intervención.

5. Calcular el SROI

En esta etapa se calcula el valor presente de la inversión y los retornos utilizando una la tasa de descuento. Dependiendo de la tasa de descuento que se utilice los resultados pueden ser distintos.

$$\text{Ratio SROI} = \frac{\text{Valor Actual Neto (VAN, Valor actual neto del impacto)}}{\text{Valor de la inversión total}}$$

Después de calcular el ratio es importante realizar un análisis de sensibilidad, es decir, evaluar hasta qué punto cambiarían los resultados si variaran algunos de los supuestos que se han hecho en las etapas anteriores. La finalidad es probar qué supuestos tienen mayor efecto en el modelo. El requisito estándar es comprobar los cambios en las estimaciones del peso muerto, atribución y decrecimiento, en las *proxis* financieras, en la cantidad de resultado y en la valoración de *inputs* no financieros.

6. Informar

Por último, los resultados tienen que comunicarse a los grupos de interés de manera comprensible, incluyendo (además del cálculo del retorno social) aspectos cualitativos, cuantitativos y financieros que proporcionen información sobre el valor social que se está creando con la actividad de la organización.

El informe debe cumplir con los principios de transparencia y materialidad y contener la siguiente información:

- Detalles de la organización, sus grupos de interés y actividades.
- Detalles de la implicación de los grupos de interés, métodos de recogida de datos, supuestos y limitaciones del análisis.
- Mapa de impactos con los indicadores y *proxis* financieras.

- Comentarios de los participantes que puedan ilustrar el análisis.
- Detalle de los cálculos con estimaciones y supuestos.

Es importante que la organización interiorice las conclusiones del análisis y medite sobre su impacto en las prácticas de la organización, su gobernanza, sus objetivos estratégicos... garantizando cierta continuidad en el análisis ya que un informe aislado pierde fuerza si no se convierte en práctica habitual en la organización. Finalmente, es importante verificar el proceso.

SROI: Ventajas, retos y limitaciones.

Son muchas las **ventajas** que, según algunos autores (Krlev, Münscher y Mülbert, 2013; Narrillos, 2012; Gardner et al., 2013; Gibbon y Dey, 2011), parece tener esta metodología para las fundaciones, organizaciones filantrópicas y empresas con propósito social. SROI permite tomar una perspectiva de inversión haciendo visible la extensión en la que una inversión social dada crea impacto, ofreciendo además, resultados robustos —que proporcionan argumentos de comunicación a los consejos, grupos de interés y al público— de cómo se ha creado dicho impacto. Por otro lado, el proceso de análisis fomenta el aprendizaje de la organización al evidenciar cómo las actividades diarias están relacionadas con el logro del impacto social, convirtiéndose en un factor de motivación de los empleados que ven cómo su trabajo ayuda a lograr dicho impacto. Además, favorece la maximización del valor social que una organización crea, identificando los objetivos y los grupos de interés y mejora la visibilidad de la organización, facilitando de esta forma la entrada de inversores en el proyecto y mejorando la imagen en las Licitaciones o Concursos Públicos.

Sin embargo, a pesar de estas y otras ventajas, el método no está exento de determinados **retos y limitaciones**. Unas de las limitaciones más señaladas es que las evaluaciones SROI son relativamente complejas de llevar a cabo e intensivas en recursos (Wood y Leighton, 2010).

En 2008, la fundación *NEF (New Economic Foundation)* realizó un trabajo sobre siete empresas sociales que llevaron a cabo un análisis SROI de sus actividades. Aunque las empresas que participaron en el estudio encontraron que el proceso de análisis de SROI resultaba útil, reconocieron que era muy difícil encontrar los datos que necesitaban, que consumía mucho tiempo (a la vez que era muy intensivo en recursos) y que disponían de poco personal del cual poder prescindir para llevar a cabo las tareas requeridas³⁴⁷. Como resultado hubo una amplia variación en los ratios SROI calculados ya que algunas empresas proporcionaron datos incorrectos o incompletos o no siguieron bien el proceso. La falta de datos cuantitativos o de recursos para la recolección de los mismos es otra limitación importante de SROI (Arvidson et al., 2010; Westall, 2010). Como señala la fundación NEF en las conclusiones de dicho trabajo, “un análisis SROI es tan bueno como los datos puestos en él”. Por tanto, para aquellas organizaciones que no dispongan de un sistema de información y recogida de datos ordenados, el coste de implementar el análisis puede ser elevado en relación con los recursos de la entidad (Narrillos, 2012; Gardner et al., 2013). Por este motivo, algunos expertos señalan que el análisis SROI resulta desproporcionado para organizaciones pequeñas al conllevar considerables implicaciones de coste en términos de formación y trabajo requerido para llevar a cabo una tarea tan concreta. Se requiere personal con habilidades específicas, habilidades analíticas, de investigación³⁴⁸..., capacidades que suelen tener una financiación insuficiente (Ebrahim y Rangan, 2010).

³⁴⁷ Esta consideración aparece también recogida en los trabajos de Arvidson et al., 2010; Westall, 2010; Gibbon y Dey, 2011.

³⁴⁸ Se requiere personal con experiencia en manejo de grupos de interés, medición de resultados o evaluación, uso de Microsoft Excel, habilidades contables...

Otra de las limitaciones, relacionada también con los datos, es el énfasis que SROI pone en la disponibilidad de los mismos, presentando el riesgo de afectar a las actividades que se llevan a cabo al dirigir a las organizaciones a centrarse en objetivos que sean fácilmente cuantificables (Arvidson et al., 2010). La máxima de “*si no se puede medir no se puede dirigir*” es cuestionable para las organizaciones del Tercer Sector, a muchas de las cuales no les convence el tener que sumar un rango de valores sociales en un simple valor financiero. Esta forma de cuantificar dificulta el reconocimiento de resultados referentes a sentimientos y tipos similares de resultados, que son difíciles de identificar y de medir ³⁴⁹, pero que son objetivos esenciales en las intervenciones y proyectos de las organizaciones del Tercer Sector.

La principal diferencia de SROI respecto a la mayoría de metodologías de medición de impacto es la importancia que otorga a dar valor financiero a los resultados, utilizando *proxis* financieras para expresar en términos monetarios las externalidades positivas de determinadas actividades. Por ejemplo, utiliza frecuentemente cifras de gasto público como *proxi* para expresar beneficios sociales en términos monetarios. Sin embargo, estas *proxis* no capturan el valor social en términos de utilidad personal (calidad de vida) y, en muchas ocasiones, no resultan en ahorros financieros actuales. Además, parece existir un alto grado de ambigüedad en la aplicación y descripción de las *proxis* financieras (Krev, Münscher y Mülbert, 2013; Hornsby, 2012).

Además, para la valoración de bienes sin mercado se suelen utilizar diversas técnicas: coste de oportunidad, costes de reposición, precios hedónicos, coste del desplazamiento, valoración contingente... La elección de uno u otro método de valoración está influido por una serie de factores como el tiempo y los recursos disponibles para efectuar dicha valoración, el tipo de agentes económicos afectados por el cambio... Al mismo tiempo, un problema que surge a la hora de realizar este tipo de valoraciones es que, en la práctica, no es posible encontrar las condiciones ideales que se suponen normalmente en los métodos teóricos, por lo que los cálculos se pueden realizar utilizando

³⁴⁹ Resultados blandos, señalados anteriormente.

distintos enfoques, añadiendo incertidumbre y confusión respecto a cómo se llega al valor final (Gibbon y Dey, 2011).

Por otro lado, en ocasiones puede resultar muy difícil conocer la cantidad de beneficio atribuible a la actividad que está siendo medida. Por ejemplo, con programas que tienen como objetivo apoyar a los desempleados es muy difícil distinguir el impacto de un programa específico sobre el empleo de dichas personas del de otras organizaciones o del sector público, o de cambios en la economía que resultan en una reducción o un incremento de las oportunidades de empleo. El problema de la atribución puede resultar más marcado en el mundo occidental donde la existencia de sistemas de bienestar públicos bien estructurados hace difícil aislar el efecto de algunas intervenciones, (GECES, 2014).

Algunos expertos añaden limitaciones metodológicas relacionadas con los supuestos que se realizan para calcular ratios. La definición y elección de indicadores de impacto está basada en la Teoría del Cambio que mantiene supuestos sobre cómo el impacto o el cambio puede ser logrado. En este sentido, pueden existir diferencias en la importancia que los distintos grupos de interés otorgan a las actividades llevadas a cabo y en la forma en que dichas actividades afectan a los distintos beneficiarios.

Se realizan también supuestos en relación a la sostenibilidad de un impacto y en relación a los periodos sobre los que se miden los beneficios. Estas decisiones no están siempre basadas únicamente en supuestos teóricos y preferencias, sino que pueden verse influenciadas por la disponibilidad de datos que apoyen la medición de ciertos indicadores (Arvidson et al., 2010; Narrillos, 2012). Si el análisis no se realiza de forma exhaustiva se corre el riesgo de recoger únicamente los impactos primarios y tangibles, dejando de lado otros menos visibles. En ocasiones, el “componente social” se considera como un elemento “residual” que carece de criterios de definición así como de medios cuantitativos y cualitativos de medición, afectado negativamente por la urgencia de la monetización (Krlav, Münscher y Mülbert , 2013; Westall, 2010).

Se señalan también limitaciones en relación a la imposibilidad de medir datos de forma longitudinal y de reconocer la innovación (Wood y Leighton, 2010).

En cuanto al énfasis en la implicación de los grupos de interés —una de las características distintivas de SROI—, ocurre que algunos de estos grupos son difíciles de identificar, particularmente cuando algunos resultados no son previstos y cuando las ganancias ocurren en el futuro (Arvidson et al., 2010).

Se suele afirmar que el valor de SROI no es únicamente la generación de un ratio, sino que además cuenta “*una historia convincente de cambio*” a través de una mezcla de narrativa, medidas cualitativas y cuantitativas (Nicholls et al., 2009). Sin embargo, en el informe de resultados esto es a menudo un elemento secundario por debajo del fuerte énfasis que se le da al ratio general SROI. Mientras que el modelo fomenta la transparencia y la inclusión de narrativa detallada, algunas investigaciones sugieren que las organizaciones dudan en resaltar tal información ya que una información detallada puede generar críticas e incertidumbres entre algunos grupos de interés (por ejemplo los financiadores) (Arvidson et al., 2010; Westall, 2010; Gardner et al., 2013; Stevenson et al., 2010). El trabajo realizado por Krlev, Münscher y Mülbert (2013), señala que al menos el 70% de los estudios SROI realizados no interpretan ni discuten suficientemente el ratio SROI y que cerca del 45% no incluyen un mapa de impactos que resuma las dimensiones analizadas y relacione *inputs*, actividades, *outputs* e impactos. Incluso aunque una organización pueda generar datos de calidad en relación a sus *outputs*, resultados e impactos, si no cuenta con incentivos adecuados para compartir esa información de forma transparente puede ocurrir que los resultados pobres sean enterrados y sólo se exhiban los buenos (Tuan, 2008).

El ratio SROI y la forma en que se calcula son específicos para cada organización, por lo que no es comparable. SROI no está pensado para comparar proyectos ni para establecer clasificaciones o rankings. Para realizar las valoraciones se utilizan cálculos de valores sociales no estandarizados. Por tanto, sólo se pueden comparar proyectos de organizaciones que actúen en el

mismo sector y en circunstancias muy similares (Narrillos, 2012; Stevenson et al., 2010). Además, no hay una base de datos globalmente acordada de indicadores y proxis financieras.

Por último, a pesar de ser uno de los instrumentos de medición de impacto social que más atención ha recibido, existen pocas investigaciones académicas realizadas sobre su uso. Un instrumento de medición creíble necesita tanto de la base práctica como del escrutinio académico (Arvidson et al., 2010; Krlev, Münscher y Mülbert, 2013).

Una de esas pocas investigaciones académicas ha sido llevada a cabo por *Center for Social Investment* (Krlev, Münscher y Mülbert, 2013). Según este trabajo, el número de estudios sobre SROI ha ido incrementándose a lo largo del tiempo. Durante una década (2000-2009) hubo un número muy bajo de estudios publicados, produciéndose tan sólo un salto (del 2006 al 2007) con el paso de 2 a 10 publicaciones. En años más recientes, el incremento ha sido mayor llegándose en el año 2010 a 22 publicaciones y a 45 en el año 2011. La mayoría de estos estudios se han realizado en países anglo-sajones. Esto no es de extrañar teniendo en cuenta que SROI fue inventado en Estados Unidos y fue intensamente promocionado por NEF y la Red SROI en Reino Unido.

El estudio también muestra que las agencias públicas representan una parte considerable de los iniciadores de estudios SROI. Esto demostraría el interés en el seguimiento externo y en la evaluación de proyectos financiados con dinero público. Por el contrario, se encuentra poca evidencia de estudios en los cuales los organismos públicos y sus actividades son el sujeto del análisis SROI. Además, la mayor parte de los estudios están centrados en organizaciones no lucrativas y empresas sociales.

Muchas de las limitaciones que se acaban de comentar en relación al enfoque SROI son comunes a otras metodologías de medición de impacto. Tuan (2008) revisa ocho metodologías basadas en el Análisis Coste-Beneficio y Coste-Efectividad y encuentra una serie de limitaciones y cuestiones técnicas comunes a todas ellas. En primer lugar, señala que hay multitud de supuestos

en todas esas metodologías y en los cálculos que realizan que no pueden ser fácilmente testados o medidos. Además, parece que muy pocas organizaciones reevalúan esos supuestos anualmente debido a la relativa novedad de las metodologías, a la falta de recursos y tiempo o a la falta de interés. En segundo lugar, mientras existe consenso en que los resultados futuros deben ser descontados no lo hay respecto a la tasa de descuento que debe ser utilizada. En tercer lugar, se utiliza una amplia variedad de plazos. Mientras algunos programas no realizan un seguimiento de sus participantes en el futuro otros sí lo hacen, por lo que la cantidad de datos de resultados para el análisis varía ampliamente entre programas. Por ejemplo, REDF suele utilizar un horizonte de 10 años para calcular beneficios, la fundación Robin Hood un rango de 30 años y NEF 5 años. Estas diferencias en los plazos contribuyen a resultados muy diferentes que no pueden ser comparados. Otra de las limitaciones tiene que ver con la interdependencia, es decir, la idea de que los resultados de una intervención dependen de otras intervenciones o factores. Sólo la metodología SROI trata de abordar esta cuestión pero únicamente lo que hace es una estimación. Determinar qué proporción de un cambio observado es debido a las actividades de una única organización es metodológicamente difícil dada la complejidad del cambio y la dificultad de determinar qué habría ocurrido en cualquier caso. Difícil es también planificar de antemano y tener en cuenta las consecuencias no intencionadas de una intervención ya que son no esperadas. Por último, la obtención de datos de resultados e impactos requiere gran cantidad de recursos de los que las organizaciones no lucrativas no suelen disponer.

Además, en el trabajo de Tuan se señala que no hay un léxico estándar en el campo de la medición del impacto social, encontrándose un amplio espectro de usos y definiciones utilizadas para describir los mismos cálculos o resultados. Esto representa una dificultad añadida para aquellos que buscan comparar y contrastar metodologías y resultados entre varias organizaciones y programas. Por ejemplo, las palabras “resultados” e “impacto” se utilizan por algunas organizaciones para describir “*outputs*” en sus metodologías o cálculos. *Acumen Fund* describe su ratio BACO como un ratio de coste por

resultados o coste por impacto social. Sin embargo, su jefe de inversiones señala que “*BACO está basado en outputs... no tenemos los recursos para probar resultados así que nos centramos en un conjunto más claro de outputs*”. Otras organizaciones utilizan diferentes palabras para describir un mismo concepto. Esto ocurre, por ejemplo, con el cálculo de la participación de la organización en los resultados de una intervención. A este cálculo, la *Fundación Robin Hood* lo denomina “*factor Robin Hood*”, la *Fundación Hewlett* “*contribución filantrópica*” y *NEF* “*contribución al resultado*”.

Similitudes y diferencias entre la SAA (Contabilidad Social y Auditoría) y SROI (Retorno Social de la Inversión)

Zappalà y Lyons (2009) señalan que cuando se habla de medición del impacto es importante distinguir entre enfoques y métodos. Los enfoques proporcionan un camino para que las organizaciones piensen, diseñen, implementen e inserten mediciones de desempeño en un proyecto, programa u organización como un todo. No prescriben un método particular o indicadores a utilizar para evaluar el desempeño o impacto social. En este sentido, se puede considerar que los *Modelos Lógicos*, la *Teoría del Cambio* o la *SAA* son enfoques —aplicables a nivel de proyectos y a nivel de organizaciones— que ayudan a pensar sobre un proyecto o programa y a recoger y presentar información del mismo. Por el contrario, *SROI* debería ser visto como un método o instrumento de evaluación más específico, ya que prescribe la utilización de indicadores clave financieros basados en *proxis* financieras.

Teniendo presente la anterior matización, el método *SROI* y el enfoque *SAA* presentan algunas similitudes. Una de estas similitudes se encuentra en que los principios subyacentes a ambos son básicamente idénticos con una excepción clave: *SROI* tiene como premisa el principio de asignar un valor monetario a la extensión del impacto social o cambio. El enfoque *SAA* no rechaza la importancia de los números y, de hecho, aboga por el uso de ç

indicadores financieros cuando sean apropiados. Sin embargo, considera que hay algunos resultados e impactos que solo pueden ser descritos e informados utilizando la visión y percepciones de los grupos de interés. SAA implica una mezcla más convencional de resultados narrativos y de tipo cualitativo mientras que los resultados de *SROI* son explícitamente más cuantitativos y reductivos. Gibbon y Dey (2011) señalan que el énfasis de *SROI* se centra en informes realizados para financiadores e inversores, lo cual puede conducir a una representación unidireccional de las actividades de la organización.

Otra diferencia importante es que la SAA pone mayor énfasis en incorporar la contabilidad social y la auditoría en el ciclo de vida de la organización. Por el contrario, la utilización de *SROI* en muchas organizaciones ha servido para producir instantáneas para un momento específico del tiempo (Gibbon y Dey, 2011; Gordon, 2009).

Finalmente, algunos autores argumentan que tanto el enfoque SAA como el método *SROI* se pueden utilizar de forma conjunta. Cuando los impactos puedan ser fácilmente traducidos a valores financieros se debe utilizar *SROI*. Sin embargo, siempre habrá impactos que serán difícilmente valorados de esa forma. En esos casos, es importante averiguar cómo sienten y piensan las personas y de esta manera los métodos de auditoría social serán más apropiados.³⁵⁰ *SROI* es sólo uno de los muchos instrumentos de medición e información disponibles y no debería ser el único indicador de desempeño social utilizado —del mismo modo que no se utiliza un único retorno de la inversión (ROI) en la toma de decisiones financieras— (Gibbon y Dey, 2011).

³⁵⁰ Pearce citado en Gibbon y Dey ,2011, pp.69

5.4.- Algunas consideraciones sobre la medición del impacto.

Las organizaciones que trabajan por resolver problemas sociales deberían poder demostrar el impacto en la resolución de dichos problemas, centrándose en medir resultados e impactos más que en la medición de *inputs* y *outputs* (Ebrahim y Rangan, 2010). Cualquier empresa que declare tener impacto social debería apoyar dicha declaración presentando una contabilidad social que concuerde con la perspectiva de los afectados (Hadad y Gauca, 2014). Sin embargo, es bastante aceptada la dificultad de medir determinados impactos y el hecho de que no se puede diseñar un conjunto simple y único de indicadores de medición de impacto social debido a un número de razones.

En primer lugar, las empresas sociales buscan impactos sociales muy variados por lo que ninguna metodología simple puede capturar todas las clases de impacto de forma exacta y objetiva. Sin embargo, a pesar de las diferencias que existen entre las organizaciones sociales en tamaño, actividad, colectivos a los que se dirigen..., sí existe un enfoque más o menos común sobre cómo abordar el proceso de medición (como ya se ha expuesto anteriormente): establecer una teoría del cambio, implicación de grupos de interés, evidencia de resultados o vinculación causal entre *outputs* y resultados con la intención de recoger datos de resultados a lo largo del tiempo.

En segundo lugar, mientras que algunos indicadores cuantitativos son comúnmente utilizados, estos normalmente fracasan en capturar algunos aspectos cualitativos esenciales o su énfasis en lo cuantitativo puede subvalorar aspectos cualitativos que los sustentan. En este sentido EVPA³⁵¹ sugiere diferenciar entre metodologías cuantitativas y cualitativas dependiendo de las necesidades de la organización y de los objetivos a medir. El Comité Económico y Social Europeo reconoce que, aunque las cuantificaciones son importantes cuando se mide el impacto, los enfoques cualitativos deberían ser igualmente importantes.

³⁵¹ Hehenberger, Harling y Scholten, 2013.

En tercer lugar, debido al trabajo y a la naturaleza intensiva en datos que conlleva la medición del impacto, obtener una medición precisa está a menudo reñido con la necesidad clave de proporcionalidad. Es decir, la cantidad de tiempo gastado y el grado de precisión que se busca y se logra en cualquier ejercicio de medición debe ser proporcional al tamaño de la empresa.

En cuarto lugar, en un área caracterizada por una amplia variedad en la naturaleza y objetivos de las actividades y en los tipos de empresas sociales, existe un claro *trade-off* entre lograr comparabilidad entre las actividades (a través de la utilización de indicadores comunes) y utilizar indicadores útiles y relevantes para la gestión de la empresa social. Incrementar de forma artificial la comparabilidad puede conducir a perder relevancia³⁵². Finalmente, debido a que tanto las medidas de impacto como el mundo de las empresas sociales han evolucionado muy rápidamente, resulta difícil adherirse a algún estándar, (GECES, 2014; Zappalà y Lyons, 2009).

Por tanto, la imposición por parte de las autoridades o gobiernos de métodos de medición comunes poco adecuados podría convertirse en un requerimiento puramente burocrático con poco valor en sí mismo para las empresas sociales y organizaciones del Tercer Sector, imponiéndoles costes que no les ayuden al logro de sus metas sociales y drenando fondos que deberían destinarse a la entrega de impacto social. En la práctica, como ya se ha comentado, muchas organizaciones se enfrentan a dificultades relacionadas con el seguimiento de resultados —sin hablar de la cuantificación de impactos— que puede ser un ejercicio muy sofisticado que requiere conocimiento experto. Sería conveniente que antes de considerar políticas dirigidas a requerir de forma obligatoria la utilización de enfoques y métodos de medición de impacto social se llevaran a cabo políticas dirigidas a reforzar la

³⁵² Algunos autores señalan la necesidad de generar outputs comparables y conducidos por los mismos principios básicos de buenas prácticas en la medición de resultados, así como instrumentos automatizados y bases de evidencias accesibles que ayuden a unir outputs con resultados, evitando que las organizaciones evalúen su impacto desde cero, (Wood y Leighton, 2010).

visibilidad, la sensibilidad y los beneficios de utilizar tales enfoques, especialmente entre las organizaciones del Tercer Sector³⁵³.

Algunos autores, como Ebrahim and Rangan (2010), se plantean incluso considerar hasta qué punto las mediciones de impacto tienen sentido para todas las organizaciones del sector social. Por ejemplo, en aquellas organizaciones cuyo trabajo se centra en la satisfacción de necesidades inmediatas y tangibles —como sería el caso de los comedores sociales, que forman parte de una cadena más larga de intervenciones para asistir a las personas sin hogar—, sería relativamente sencillo medir los *inputs* y *outputs* de la intervención e incluso los efectos más inmediatos sobre sus clientes. Pero cualquier resultado a largo plazo o impacto (como sacar a las personas de la indigencia) estaría fuera del control y de los objetivos de la organización.

A pesar de los problemas, limitaciones y retos señalados para el establecimiento de una medida estándar de impacto social y de las dificultades a las que se enfrentan las organizaciones sociales (y, por tanto, las empresas sociales) para llevar a cabo tal medición, parecen existir algunas consideraciones de carácter general que se deberían tener en cuenta:

- Combinar medidas cuantitativas y cualitativas.

Una evaluación cuantitativa del impacto social puede implicar asignar valores financieros a beneficios que no son comúnmente cuantificados en términos económicos. La dificultad de poner un valor financiero u otras medidas a beneficios sociales intangibles puede ser una barrera (KPMG, 2012).

Se trataría, por tanto, de buscar el equilibrio entre aquellos que demandan medidas claras y cuantificables de impacto y aquellos que afirman que el trabajo del sector social es tan único y

³⁵³ Zappalà y Lyons (2009), señalan que los gobiernos podrían asumir la financiación de la formación y acreditación de aquellas organizaciones interesadas en utilizar enfoques y métodos de medición del impacto social.

específico que no puede ser realmente medido (Ebrahim y Rangan, 2010).

- Implicación de los grupos de interés

Como señala Westall (2012), los resultados e impactos que persigue generar una empresa social pueden no ser valorados igualmente por todos los grupos de interés. El valor es subjetivo, no objetivo. Lo que es valorado por una persona no necesariamente es valorado de igual forma por otra. Por tanto, es importante la implicación de los grupos de interés para poder “valorar” lo que es relativamente importante y en qué medida lo es.

- Proporcionalidad.

Es importante tener en cuenta el tamaño de la empresa y el esfuerzo que supone para los gestores la medición del impacto. Los recursos empleados en evaluar un resultado deben estar en proporción al logro de dicho resultado. Esto requiere utilizar instrumentos apropiados a la capacidad y naturaleza de la organización (Wood y Leighon, 2010; Westall, 2012). Es fundamental que las organizaciones cuenten con recursos y tiempo suficientes para completar el proceso de medición del impacto (Gardner et al., 2013).

En la práctica, cualquiera de los enfoques y métodos de medición de impacto social requieren para su implementación una cantidad de recursos —tanto en términos de tiempo como de dinero— que muchas organizaciones del Tercer Sector no disponen, por lo que las iniciativas de medición de impacto social deberían buscar la implicación de aquellas organizaciones e individuos que financian dichas organizaciones. Es decir, los financiadores (inversores) deberían ser conscientes de que la financiación de los procesos de medición de impacto social tendría que formar parte de las ayudas/subvenciones que ellos otorgan (Zappalà y Lyons, 2009).

- Tener en cuenta las diferentes necesidades de información de los distintos grupos de interés.

- Implicación del personal.

Para que el aprendizaje que resulta del proceso de medición se incorpore a las actividades diarias de la organización es necesario contar con la implicación del personal. Si el proceso de medición del impacto se ve como un proceso burocrático o dirigido a las necesidades de la dirección y de los financiadores puede suponer una barrera para la implicación del personal y para la implementación de cualquier cambio (Gardner et al., 2013).

Capítulo 6

**Una propuesta para medir el
Impacto Social en las empresas
sociales de integración laboral:
aplicación a los Centros Especiales
de Empleo de la Economía Social.**

Introducción

Si bien es cierto que en el sector social los ratios financieros son, sin duda, importantes —por ejemplo, el margen de beneficios se convierte en una medida del excedente que puede ser utilizado para apoyar actividades futuras más que para repartir dividendos—, esos ratios financieros están lejos de satisfacer necesidades de desempeño basados en la misión (Ebrahim y Rangan, 2010). El desempeño financiero (como ya se ha señalado en el capítulo 4) es, en las empresas sociales, un medio más que un fin para conseguir su propósito social.

A diferencia de otras organizaciones no lucrativas, las empresas sociales son— en primer lugar y principalmente— empresas, por lo que sus objetivos sociales se persiguen respetando la eficiencia económica y financiera (Bagnoli, 2009), siendo los principios de contabilidad financiera generalmente aceptados los que se utilizan para medir e informar de su desempeño económico-financiero. La descripción de estados financieros y la contabilidad de costes se utilizan para medir la eficiencia y rentabilidad.

Pero además de medir e informar de los resultados económico-financieros, las empresas sociales deben verificar su capacidad de responder al propósito social para el cual han sido establecidas y gestionadas (Bagnoli, 2009). Para ello hay que medir los resultados e impactos sociales (incluyendo dentro del término impacto social los resultados e impactos económicos, sociales y medioambientales), es decir, lo que se conoce también como desempeño social.

A diferencia de lo que ocurre con los objetivos económico-financieros, los objetivos sociales —así como sus resultados e impactos— son diferentes en función del propósito social (y, por tanto, del sector y actividad de la empresa social) por lo que no existen estándares comparables para medirlos.

Figura 6.1: Objetivos de la empresa social

Maximizar la creación de valor social sujeto a la creación de valor económico	
<p>Objetivos económico-financieros (medios para conseguir el fin)</p> <p>Comunes a todas las empresas sociales: viabilidad</p> <p>Medición del desempeño económico-financiero</p> <p>Existen estándares comparables de medición</p>	<p>Objetivos sociales (el fin de la empresa social)</p> <p>Diferentes en función del propósito social</p> <p>Medición del desempeño social</p> <p>No existen estándares comparables de medición</p>

El ámbito económico-financiero y el ámbito social de las empresas sociales están entrelazados. Una empresa social que sea económica y financieramente inviable lo será también respecto a su impacto social. De la misma forma, una empresa social que fracase en la generación de impacto social es probable que encuentre que su corriente de ingresos y financiación se vea amenazado cuando sus clientes, financiadores e inversores vean que los resultados sociales que buscaban no están teniendo lugar (Hornsby, 2012).

Para comprender y reconocer los logros de las empresas sociales hay que medir, por tanto, el desempeño económico-financiero y el desempeño social, obteniendo así una visión global de su actividad. Esto no significa, necesariamente, reducir ambas evaluaciones a una misma valoración ya que se pueden dar valoraciones independientes (Hornsby, 2012). La medición del desempeño económico-financiero proporciona información a la organización sobre sus resultados de explotación, y a los proveedores de capital sobre el retorno financiero de su inversión, mientras que la medición del desempeño social proporciona información a la organización sobre sus resultados e impactos sociales, y a los proveedores de capital sobre el retorno social de su inversión.

Sin embargo, si bien existe una terminología y un marco general común en los distintos enfoques y métodos de medición del impacto social (como se ha señalado en el Capítulo 5), diseñar un conjunto simple y único de indicadores para medir dicho impacto en las empresas sociales es bastante difícil debido a diferentes razones: diversidad en los impactos sociales que buscan estas empresas, en la naturaleza y objetivos de las actividades llevadas a cabo, en los tipos de empresas sociales existentes... Los indicadores son, por tanto, específicos de campos particulares de operación y no son universalmente aplicables entre todas las empresas sociales. No obstante, esto no significa que no puedan definirse conjuntos comunes de indicadores que puedan ser compartidos por organizaciones que trabajen dentro del mismo campo. Mientras la aplicación detallada de los mismos y su interpretación serán específicas de cada organización, ese conjunto común de indicadores puede construirse con la finalidad de que las organizaciones lo utilicen como guía cuando seleccionen sus indicadores particulares. Es decir, la existencia de referencias o marcos comunes no debe tomarse como sustituto del proceso que toda organización necesita llevar a cabo cuando planifica, controla y evalúa su propio trabajo. Es muy importante que una organización identifique y evalúe los resultados que son realmente relevantes en su actividad, no que simplemente los elija o escoja de cualquier lugar (Wadia y Parkinson, 2011). Identificar resultados e impactos, como ya se ha señalado en el capítulo anterior, implica consultas con el personal, voluntarios, usuarios de servicios...

En este sentido, el objetivo de este último capítulo es presentar, a partir de la variada y amplia literatura que existe al respecto, una propuesta de indicadores de desempeño social —que incluya resultados e impactos económico, sociales y medioambientales— para las empresas sociales de integración laboral, que sirva como punto de partida o de referencia para reflexionar, debatir y aportar consideraciones con la finalidad de poder elaborar un marco común de referencia para la medición del desempeño social de dichas empresas. No se trata de plantear un enfoque o metodología de medición de impacto social para las empresas sociales de integración laboral, sino de proponer un conjunto de indicadores de referencia que permitan

identificar los resultados e impactos de desempeño social en las empresas de ese ámbito. La propuesta de indicadores se plantea para su utilización a nivel de empresa. No obstante, en el último apartado de este capítulo se aplica a los CEE de la Economía Social en su conjunto utilizando datos e información actualmente disponibles para estos centros.

6.1.- Resultados e impactos de desempeño social: dimensión económica, socio-laboral y medioambiental.

Dada la heterogeneidad de resultados e impactos que generan las empresas sociales, su identificación es necesaria como paso previo a su medición. Se busca medir los cambios económicos, sociales y medioambientales ocurridos como consecuencia de la actividad o actividades de una empresa social determinada, tanto sobre la población beneficiaria como sobre otros grupos poblacionales. Tal y como se ha apuntado en el Capítulo 5, se considera que el impacto social recoge aquellos cambios que contribuyen a mejorar la vida de las personas, ya que son estos impactos positivos los que la sociedad considera útiles y valiosos.

La identificación de resultados e impactos debe atender a:

1. El propósito social y, por tanto, al ámbito de actividad de la empresa social³⁵⁴

- a. Formación e integración en el empleo de personas excluidas del mercado de trabajo (discapacitados y otros grupos vulnerables).
- b. Prestación de servicios sociales (atención sanitaria y social, educación...).

³⁵⁴ Los ámbitos de actividad de las empresas sociales se han señalado en Capítulo 4 de la tesis.

- c. Prestación de servicios personales directos (cuidado de niños, de discapacitados, de personas de la tercera edad, atención domiciliaria...).
- d. Desarrollo local de áreas desfavorecidas (urbanas/rurales).
- e. Otros campos de actividad (protección medioambiental y del ecosistema, patrimonio cultural, servicios culturales, turismo social...).

2. Dentro de cada ámbito de actividad, hay que identificar **resultados e impactos en las tres dimensiones del desempeño social:**

a. Dimensión Económica

La dimensión económica trata de recoger lo que algunos autores llaman también “Valor Socio-Económico”, es decir, el valor económico con impacto social que genera la actividad de la empresa social (Retolaza et al, 2013). Se recogen resultados e impactos que van más allá de la creación de puestos de trabajo como la obtención de rentas e ingresos, costes y ahorros a la Administración Pública..., identificando el impacto económico directo e indirecto.

Los indicadores relacionados con esta dimensión suelen ser tangibles y, por tanto, fáciles de cuantificar.

b. Dimensión Social y Laboral

Recoge, por un lado, resultados e impactos de la organización relacionados con la obtención de habilidades y actitudes hacia el empleo, con la satisfacción en el puesto de trabajo y con las condiciones y entorno laboral de la organización.

Además, también recoge resultados e impactos relacionados con el bienestar personal y social. El bienestar personal y social describe el estado mental de un individuo, las relaciones con el

mundo que le rodea, la realización que consigue en la vida..., es decir, cómo sienten las personas y cómo funcionan (tanto a nivel personal como social) y cómo evalúan sus vidas en general. Para medir y entender el bienestar personal y social de una persona se tienen en cuenta los sentimientos sobre uno mismo, las relaciones con la familia, con los amigos, la percepción y la conectividad con la comunidad así como la satisfacción general con la vida.

Finalmente, también pueden recogerse resultados e impactos relacionados con la “salud comunitaria”, por ejemplo, cohesión social, implicación en la comunidad...

La medición dentro de esta dimensión social y laboral es complicada debido a la heterogeneidad de efectos —lo que obliga en ocasiones a utilizar diversos instrumentos de medida— y a su carácter intangible —lo que dificulta su medición cuantitativa—.

c. Dimensión Medioambiental

Recoge resultados e impactos de la organización que tienen que ver con la influencia en la conservación del Medio Ambiente: fuentes de energía utilizadas, eficiencia energética, volumen de residuos generados, reciclaje y reutilización, fuentes de agua utilizada y eficiencia en su uso...

Dentro de cada una de las dimensiones se pueden encontrar resultados e impactos de carácter general (aplicables a cualquier empresa social independientemente del sector de actividad) y resultados e impactos específicos de la actividad a la que se dedique la empresa social. Por ejemplo, todas las empresas sociales, independientemente de su misión, tienen un impacto económico local a través de sus operaciones, utilización de negocios y proveedores locales... y un impacto medioambiental, reciclaje, ahorro y eficiencia en el uso de energía... Las consideraciones sobre el bienestar personal de los

beneficiarios son también relevantes para todas las organizaciones que tengan un propósito social. Por tanto, habrá indicadores de estas dimensiones que serán potencialmente relevantes para todas las empresas sociales.

3. Por último, dentro de cada dimensión habrá que considerar el **impacto sobre la población objetivo (beneficiarios) así como sobre otros grupos poblacionales:** empleados, entornos próximos (familiares y amigos), sector público, comunidad o sociedad en general.

Una vez identificados los resultados e impactos, el paso siguiente es buscar los indicadores más adecuados y obtener información (cuantitativa y/o cualitativa) de dichos indicadores. No hay que olvidar que el conjunto preciso de resultados, impactos e indicadores que utilice cualquier organización, dependerá en última instancia del enfoque particular de su misión así como de su escala y disponibilidad de recursos. Son las organizaciones —con su conocimiento único de sus propias actividades y grupos de interés (beneficiarios y otros grupos poblacionales) — las que están en mejor situación de detectar, dentro de cada dimensión, los resultados e impactos y seleccionar los indicadores más apropiados.

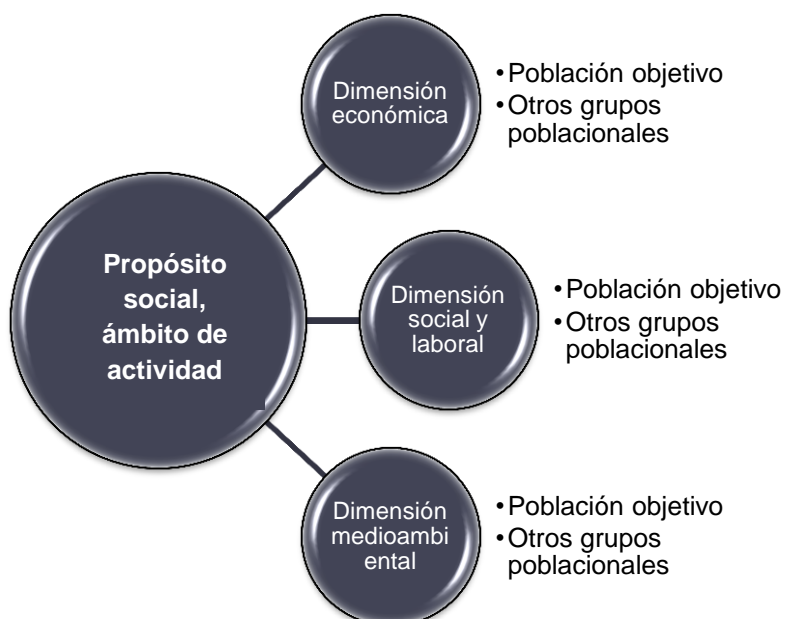
En relación a la información, esta debe ser comparable a lo largo de los años, por lo que se debe trabajar con datos que sean aplicables a lo largo de diferentes periodos de tiempo.

Otra cuestión importante a la hora de medir el desempeño social de las empresas sociales, es que, en la medida de lo posible, se deberían realizar comparaciones respecto a un grupo de control —por ejemplo respecto a empresas tradicionales similares a la empresa social en tamaño, actividad...—, asegurándose, por supuesto, que el grupo de control sea realmente comparable. Esto permitiría determinar si los cambios observados están

realmente relacionados con las actividades de la empresa social ayudando a evaluar la efectividad de la misma.

Por último, y siguiendo a Clark et al., (2004), se entiende por impacto aquella parte del resultado total que ocurre como consecuencia de la actividad de la empresa “por encima y más allá de lo que habría ocurrido en cualquier caso”, es decir, descontando del resultado el “peso muerto”. Dado que es bastante difícil poder llevar a cabo experimentos controlados para poder medir el peso muerto, es decir, lo que hubiera ocurrido si las actividades de la organización no hubieran tenido lugar, las alternativas pasan por: (i) mostrar evidencia basada en investigaciones o sostenida por información real (por ejemplo, lo que sucede en situaciones similares en las que la organización no está presente); (ii) considerar si los beneficiarios han tenido o tienen acceso a otros proveedores del servicio (por ejemplo servicios estatales) y, en caso afirmativo, comparar los servicios y resultados; (iii) considerar la posibilidad de la existencia de un proveedor alternativo en caso de que la organización no hubiera intervenido. En estos dos últimos casos, la adicionalidad del impacto de la empresa es el impacto logrado por encima de lo que habrían logrado otros proveedores del servicio o producto.

Figura 6.2. Identificación de resultados e impactos de desempeño social



6.2.- Una propuesta de indicadores para las empresas sociales de integración laboral.

6.2.a.- Evidencias de desempeño social de las empresas sociales de integración laboral.

Las empresas sociales de integración laboral tienen un objetivo principal común: la integración profesional, dentro de la propia empresa social o en empresas convencionales, de personas que se enfrentan a dificultades severas en el mercado laboral con ayuda o formación personalizada que les proporciona una cualificación³⁵⁵.

Para las personas discapacitadas o en riesgo de exclusión, un puesto de trabajo representa un billete para una vida mejor, un medio de autosuficiencia y de dignidad. Su incorporación al trabajo es fundamental para salir del círculo vicioso de dependencia, exclusión y pobreza. Por otro lado, el coste financiero y social para un país de excluir a estas personas de la fuerza de trabajo puede ser grande ya que no sólo no se capitaliza una fuente de capital humano productivo, sino que supone una gran cantidad de fondos públicos y filantrópicos destinados a ayudar a muchas personas que son capaces de mantenerse por sí solas. El trabajo realizado por KPMG (2012) estima que, el coste de oportunidad para la economía española de no incorporar al mercado de trabajo a las personas con discapacidad podría situarse anualmente entre treinta y cuarenta mil millones de euros, es decir, alrededor de un 0,3% del PIB. La importancia de emplear a personas discapacitadas o a grupos excluidos es importante, por tanto, para dichas personas y para la economía y la sociedad en su conjunto³⁵⁶, *“no se trata solo de un asunto de equidad o justicia social... es también un asunto de eficiencia económica”*, (KPMG, 2012, pp. 47).

³⁵⁵ Capítulo 4.

³⁵⁶ En 1981 economistas americanos combinaron los costes asociados a la red de seguridad social con el poder de gasto de un empleo con salario digno, y estimaron el valor neto de un empleo para la economía americana en 52.000 dólares anuales. Una generación más tarde se estimó en 80.000 dólares. (Boschee et al., 2010).

Algunos estudios demuestran que invertir en el sector de *Empresas Sociales de Integración Laboral (WISE: Work Integration Social Enterprises)* proporciona cualificación y empleo a personas que sufren algún tipo de exclusión social así como un relevante retorno económico a la localidad donde la empresa está implantada. La diferencia entre dinero público invertido, dinero recogido y costes evitados en la comunidad es positiva. Las ganancias para la localidad son numerosas: reinyección de ingresos en la economía local a través del salario de los empleados (poder de compra) y compras a las empresas locales, impuestos de los empleadores y de los empleados, costes de inactividad evitados (pagos por desempleo y otros tipos de prestaciones contributivas y no contributivas) así como menores costes sociales (por ejemplo en gastos sanitarios)³⁵⁷.

La empresa *Specialisterne*, empresa social cuya misión es ayudar a crear puestos de trabajo para personas con Trastornos en el Espectro del Autismo y diagnósticos similares, realiza una medición de su impacto comparando la situación en la que las personas con autismo son empleadas con la situación alternativa de las mismas personas en situación de desempleo y bajo “bienestar”. Algunos de los indicadores utilizados miden impactos cuantitativos, es decir, beneficios medibles que la sociedad obtiene por apoyar el empleo de personas autistas en la empresa, mientras que otros indicadores miden impactos cualitativos, o sea, lo que significa para esas personas tener un trabajo.

En el primer caso, las cifras se centran principalmente en el retorno de las finanzas públicas, impuestos generados y costes ahorrados. Se obtienen datos de un periodo de cinco años y algunos de los indicadores utilizados son:

- Número de personas autistas contratadas³⁵⁸.
- Valor del ahorro generado por la empresa al Estado, al sistema de bienestar por subsidios de desempleo y otros.

³⁵⁷ GECES, 2014.

³⁵⁸ Se reconoce el hecho de que algunos de ellos podrían haber encontrado empleo sin la ayuda de la organización.

- Valor de los ingresos generados al Estado por impuestos, contribuciones a la seguridad social, pensiones...
- Valor de las ayudas recibidas del Estado.

Teniendo en cuenta el ahorro generado al Estado por trabajador, el ingreso proporcionado al Estado por trabajador y descontando la ayuda que recibe la organización del Estado por cada trabajador, calculan lo que el sistema de bienestar danés gana aproximadamente en un año por cada individuo contratado en la empresa. Las cifras que ofrece para el periodo 2008-2012 son: (i) *Specialisterne* ha generado un total de 49,42 millones de DKK por los ahorros generados al sistema de protección social danés y por el ingreso generado por impuestos, contribuciones a las seguridad social... (ii) Después de deducir las inversiones públicas realizadas para apoyar a los individuos con desordenes del espectro del autista en su trabajo, el valor total creado se convierte en un valor neto de 13,5 millones de DDK. Dicho de otro modo, apoyando a los individuos con autismo a través del empleo en *Specialisterne*, el sistema de protección social danés gana aproximadamente 87.263 coronas cada año por individuo. Cada corona invertida en apoyar el empleo de individuos con autismo en *Specialisterne*, genera un retorno 2,2 veces mayor en impuestos ganados y ahorros en pensiones contributivas que si los mismos individuos estuvieran sin trabajo (Dufour, 2013).

Los impactos cualitativos —el impacto que el trabajo ha tenido en las “vidas de los autistas empleados”— se miden a través de encuestas. El aumento percibido en la independencia social y económica (un 89%) y el aumento en el bienestar general (un 78%) son los impactos más reconocidos.

La *Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción, FAEDEI*, en su Balance Social de 2012 manifiesta que las empresas de inserción suponen “*un ahorro en gasto social al desarrollar un conjunto de medidas de responsabilidad social empresarial encaminadas a satisfacer o*

resolver problemáticas específicas derivadas de la situación de exclusión que dificultan a las personas un desarrollo normal a nivel personal, laboral y social”, (pp.7). De forma similar a *Specialisterne*, realiza una estimación del retorno económico de las empresas de inserción a las Administraciones Públicas en concepto de Seguridad Social, IRPF, IVA o situaciones especiales (IGIC), Impuesto sobre Sociedades y otros tributos. El retorno por puesto de inserción por estos conceptos es de 6.398,67 euros³⁵⁹, por lo que el retorno a las Administraciones Públicas por los 1.483 puestos de inserción en 2012 sería un total de 9.489.228,81 euros. Si además se tiene en cuenta el importe que reciben de media las empresas de inserción en concepto de ayudas públicas (8.966,11 euros por puesto de inserción) se estima que el coste real de una plaza de inserción fue en 2012 de 2.567,44 euros.

Blue Sky es una empresa social que trata de conseguir un cambio social clave: la reducción de la reincidencia —a través del empleo— de los exdelincuentes ofreciéndoles trabajo. Es decir, esta empresa emplea a individuos con antecedentes penales en puestos de inserción en empresas del sector de mantenimiento de jardines y reciclaje (Hehenberger, 2013).

Para la obtención de indicadores de cambio, la empresa realiza entrevistas con empleados actuales y anteriores para entender qué cambios han experimentado y cómo *Blue Sky* ha contribuido a ellos, es decir, la extensión en la que los beneficiarios (empleados exdelincuentes) sienten que otras partes (organizaciones, instituciones...) han sido responsables de ayudarles en la reconstrucción de sus vidas. Se trata de capturar de forma exacta las historias de los beneficiarios en relación al cambio experimentado, centrándose en el análisis de los resultados que son más significativos para ellos. Sin embargo, es difícil trasladar esas historias a datos cuantitativos, a *proxis* financieras. Los beneficiarios señalan que el cambio más significativo que han experimentado

³⁵⁹ Los cálculos se han realizado en base a un salario bruto anual de trabajador de inserción de 12.622 euros. Al intervenir las empresas de inserción en diferentes sectores con niveles salariales diversos, se fija una media.

es que han sido capaces de asegurar y sostener su libertad y que eso es imposible de valorar.

Para medir el impacto de la empresa sobre el Gobierno o comunidades locales —en relación al ahorro asociado a la menor reincidencia— se recurre a investigación documental sobre el ahorro en costes que se produce cuando se logran los resultados positivos.

La empresa de inserción *AISOL S.L.*³⁶⁰, trabaja con personas con problemas de drogodependencia, reclusos y ex reclusos, jóvenes en riesgo... Los beneficiarios de esta empresa, además de desempeñar su labor como peones de recogida y clasificación de papel y cartón y destrucción de documentación confidencial, desarrollan un *Itinerario Personalizado de Incorporación Social* a través del cual trabajan aptitudes y competencias necesarias para continuar su proceso de incorporación social y favorecer el paso al mercado laboral ordinario. En su Memoria Social del año 2013, la empresa reconoce que esta iniciativa beneficia no sólo a sus destinatarios directos, sino que sus resultados repercuten también en otras personas e instituciones (como su entorno familiar, la comunidad de referencia y la sociedad en general) ya que incide en una población que cesa en sus actos delictivos e ingresos en prisión —reduciendo sus ingresos hospitalarios, sus asistencias a servicios sanitarios especializados, dejan de percibir prestaciones sociales y pasan a ser contribuyentes y activos socialmente—.

Los ejemplos anteriores son una muestra de cómo el impacto de las empresas sociales de inserción laboral se manifiesta tanto en la dimensión económica como en la dimensión social, así como sobre los beneficiarios, sus familias, el Estado y la comunidad local. Al mismo tiempo muestran cómo los

³⁶⁰ *Memoria Social 2013. AISOL S.L.* Disponible en <http://www.aisol.es/empresa-de-inserción-sociolaboral-ei-002-2011/incorporación-social/memoria-social/>

impactos que genera la actividad de estas empresas no pueden valorarse únicamente en términos monetarios.

6.2.b.- Indicadores de desempeño para las empresas sociales de integración laboral.

En este apartado se presenta una propuesta de resultados, impactos e indicadores de desempeño social para las empresas sociales de integración laboral en las tres dimensiones señaladas anteriormente —económica, socio-laboral y medioambiental—, considerando dentro de cada dimensión no sólo el grupo de beneficiarios, sino también otros grupos o colectivos como familiares o amigos, gobierno y economía local.

Dado que el desempeño social de este tipo de empresas sociales— por su propósito social—, se manifiesta principalmente en la dimensión económica y en la dimensión social y laboral, son estas dos dimensiones las que cobran mayor importancia. No obstante, hay que tener en cuenta que, además de medir el impacto social derivado de su propósito principal, las empresas sociales de inserción laboral pueden generar impacto social también por el tipo de actividad que realicen, especialmente en aquellos casos en los que su actividad sea la producción o provisión de bienes y servicios de carácter social o medioambiental.

Dimensión económica

1.- Resultados, impactos e indicadores sobre los beneficiarios (población objetivo)

Los beneficiarios de este tipo de empresa social son los individuos pertenecientes a la población objetivo, es decir, discapacitados o población en riesgo de exclusión usuarios de los servicios de la empresa.

Los resultados e impactos tienen que ver con el número de beneficiarios que encuentran un empleo remunerado con una calidad determinada (salario, horas, tipo de contrato) y con el impacto que la situación de empleado genera sobre sus ingresos y su estabilidad económica, Tabla 6.1.

Tabla 6.1: Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios.

Dimensión Económica: Beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
<p>1. Beneficiarios que encuentran y mantienen su empleo Se refiere al número de beneficiarios que obtienen un trabajo remunerado con una determinada calidad (salario, horas y tipo de contrato), y además lo mantienen durante un periodo determinado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Beneficiarios empleados en la empresa social</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Beneficiarios empleados en empresas distintas a la empresa social</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Beneficiarios con contrato a tiempo parcial (en empresas sociales y en otras empresas)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Beneficiarios con contrato a tiempo completo (en empresas sociales y en otras empresas)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Beneficiarios con contrato temporal (en empresas sociales y en otras empresas)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres

Dimensión Económica: Beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
	<ul style="list-style-type: none"> ○ N° de mujeres ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Beneficiarios con contrato indefinido (en empresas sociales y en otras empresas)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Beneficiarios que mantienen su empleo tras 6 meses y después de un año (en empresas sociales y en otras empresas)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Beneficiarios que se convierten en auto empleados</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres ○ Evolución en el periodo considerado
2. Ingresos de los beneficiarios derivados de su situación de empleo.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Salario medio de los beneficiarios empleados en empresas sociales (descontando IRPF y seguridad social)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Total ○ Por sexo ○ Por tipo de contrato y jornada ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Salario medio de los beneficiarios empleados en empresas distintas a la empresa social (descontando IRPF y seguridad social)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Total ○ Por sexo

Dimensión Económica: Beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Por tipo de contrato y jornada ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Índice de desigualdad salarial (en empresas sociales y en otras empresas)</u>³⁶¹ <ul style="list-style-type: none"> ○ Total ○ Por sexo ○ Por tipo de contrato y jornada ○ Evolución en el periodo considerado ○ Comparación respecto al grupo de control • <u>Variación en los ingresos de los beneficiarios respecto a la situación de desempleado o inactivo</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Total ○ Hombres ○ Mujeres <p>Se deberían tener en cuenta los costes relacionados con el trabajo, como los costes de desplazamiento o asociados al cuidado de niños o personas dependientes.</p>
3. Mejora en la estabilidad económica de los beneficiarios	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Beneficiarios empleados que :</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Reducen sus problemas de deuda ○ Mejoran su acceso a la vivienda (adquieren o alquilan una vivienda; mejoran su vivienda) ○ Experimentan un aumento en los niveles de ahorro individual o familiar ○ Obtienen ingresos suficientes para hacer frente a las necesidades básicas

Elaboración propia

³⁶¹ Se calcula como la relación entre el salario medio del 10% de los asalariados que menos ganan y el 10% de los que más ganan.

2.- Resultados, impactos e indicadores sobre la Administración Pública.

Los resultados, impactos e indicadores tienen que ver con:

- El ahorro en gastos directos, ligados comúnmente a situaciones en las que el impacto de una organización se manifiesta en el empleo de personas que eran dependientes de beneficios del Gobierno, por lo que o bien dejan de percibir tales beneficios o si siguen obteniéndolos lo hacen a un nivel más bajo. Estos ahorros son relativamente fáciles de calcular por parte de la organización.
- El ahorro en gastos indirectos, es decir, ahorro en gastos relacionados con potenciales resultados negativos neutralizados por el impacto de la organización. Por ejemplo, el impacto de una organización cuyos beneficiarios sean exdelincuentes es probable que resulte en una menor tasa de reincidencia evitando costes gubernamentales significativos. Calcular estos costes es un proceso más especulativo que el anterior y descansa en estimar las implicaciones de coste que supondría la no reducción de tales resultados negativos (Hornsby, 2012).
- El aumento en ingresos que la organización genera al Estado a través de la recaudación de impuestos y cotizaciones a la seguridad social³⁶².
- Los costes generados al Estado por las ayudas recibidas por la organización.

³⁶² En el caso de las cotizaciones a la seguridad social habría que considerar que además de representar ingresos actuales para la Administración, suponen una obligación futura de pago con los contribuyentes.

Teniendo en cuenta el ahorro generado al Estado por trabajador, el ingreso proporcionado al Estado por trabajador y descontando la ayuda que recibe la organización del Estado por trabajador, se puede calcular lo que el sistema de bienestar español gana o pierde aproximadamente en un año por cada beneficiario apoyado.

La propuesta de resultados, impactos e indicadores de dimensión económica sobre la Administración Pública se presenta en la Tabla 6.2.

Tabla 6.2: Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre la Administración Pública.

Dimensión Económica: Administración Pública	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Ahorros (directos e indirectos) generados a la Administración Pública.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Ahorro en prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo y la inactividad (ahorros directos)</u> • <u>Ahorro asociado a la mejora en la salud (física y mental) de los beneficiarios empleados (ahorro indirecto)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>Por la reducción en el uso de servicios de atención y apoyo</u> ○ <u>Por el menor tiempo de hospitalizaciones</u> ○ <u>Por la reducción en el uso de medicamentos</u> ○ ... • <u>Ahorro asociado a la disminución en las tasas de reincidencia y de delincuencia (ahorro indirecto)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>Menores costes judiciales</u> ○ <u>Menores costes policiales</u> ○ <u>Menores costes en prisiones</u> ○ ...
2. Ingresos generados a la Administración Pública.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Ingresos fiscales y por Cotizaciones a la Seguridad Social</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ IRPF ○ CSS del empleado y de la empresa ○ IVA ○ Impuesto Sociedades ○ Otros impuestos y tasas (contribución, circulación de vehículos...)
3. Costes para la Administración	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Ayudas, bonificaciones, subvenciones... otorgadas por la Administración Pública</u>

Elaboración propia

3.- Resultados, impactos e indicadores sobre el entorno próximo.

Los resultados, impactos e indicadores de dimensión económica sobre familiares y amigos recogen la menor dedicación de recursos (en tiempo y dinero) que estos necesitan dedicar al beneficiario empleado, así como el aumento en sus ingresos derivado de la posibilidad de volver al trabajo o mejorar su situación laboral (convertir trabajo a tiempo parcial a tiempo completo, desarrollo profesional...). Los indicadores propuestos para recoger estos resultados se muestran en la Tabla 6.3.

4.- Resultados, impactos e indicadores sobre la economía local.

Los resultados, impactos e indicadores sobre la economía local recogen

- El valor económico generado y distribuido por la empresa a través de las retribuciones a empleados, donaciones, excedentes, pagos a proveedores...
- El gasto en el área local de la empresa a través de la utilización de oferentes y proveedores locales. Este gasto directo de la empresa en la comunidad se puede calcular en términos del valor de los contratos y gastos locales y el número y valor de los empleos generados por esos gastos.
- El valor generado en la economía local a través de la recirculación del dinero dentro de la economía local. Esto se conoce como efecto multiplicador local. El ingreso directo generado por la empresa continúa recirculando más allá de su desembolso inicial. Sin embargo, el cálculo del efecto multiplicador es más difícil que los anteriores. Se puede buscar evidencia en estudios o investigaciones que demuestren este resultado ya que en la práctica puede resultar difícil para las empresas encontrar

indicadores que puedan medirlo³⁶³. El LM3 (Local Multiplier 3), es un instrumento diseñado por NEF para medir el impacto económico local. El proceso de medida comienza con una fuente de ingreso (ingresos de la empresa social) y continúa en determinar cómo ese ingreso es gastado y regastado dentro de un área geográfica determinada³⁶⁴.

La propuesta de resultados, impactos e indicadores sobre la economía local se presenta en la Tabla 6.4.

³⁶³ El análisis económico puede proporcionar una imagen de la significatividad de la contribución económica de la recirculación y nuevo gasto generado por las actividades de la organización. (Hornsby, 2012).

³⁶⁴ Ver <http://www.proveandimprove.org/tools/localmultiplier.php>

Tabla 6.3: Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre el entorno próximo.

Dimensión Económica; Entorno próximo (familiares y amigos)	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Menor dedicación de recursos (monetarios y tiempo) del entorno próximo del beneficiario empleado.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Ahorro por la reducción de horas de cuidado y apoyo a los beneficiarios empleados</u> • <u>Ahorros derivados de los costes asociados a la vida diaria de los beneficiarios.</u> • <u>Ingresos derivados de las posibilidades de mejorar la situación laboral : contrato a jornada completa; desarrollo profesional...</u>

Elaboración propia

Tabla 6.4: Dimensión Económica. Impactos e indicadores: economía local.

Dimensión Económica: economía local	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Valor económico generado y distribuido por la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Retribuciones a empleados, donaciones, excedentes, pagos a proveedores, pagos al Gobierno.</u>
2. Compras y operaciones con proveedores locales	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Importe total de las compras y otras operaciones con proveedores locales</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Volumen total y porcentaje respecto al total de proveedores y prestadores de servicios ○ Porcentaje respecto a los ingresos totales • <u>Empleo generado por las operaciones con proveedores locales</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Número de empleos generados por los principales proveedores locales.
3. Efecto multiplicador local	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Valor generado por la recirculación del dinero dentro de la economía local).</u>

Elaboración propia

Dimensión laboral y social

1.- Resultados, impactos e indicadores sobre los beneficiarios (población objetivo)

En esta dimensión los resultados e impactos afectan principalmente a los beneficiarios.

La inserción o integración en el mercado de trabajo de los beneficiarios — propósito principal de las empresas sociales de inserción laboral— tiene que ver con la empleabilidad de las personas. Hay una serie de elementos que comúnmente son identificados como empleabilidad: la posibilidad de un individuo de encontrar trabajo y la probabilidad posterior de mantenerlo, la posibilidad de hacer elecciones en su situación de empleo (como por ejemplo obtener un nuevo empleo) y la calidad del empleo (nivel de habilidades, salario, satisfacción con el puesto de trabajo...). La posibilidad de lograr esos resultados está influida por diversos factores. Por un lado, los factores políticos y macroeconómicos son un determinante importante de las posibilidades de los individuos de encontrar y retener un trabajo ya que influyen en la demanda de trabajo de los empleadores y, consecuentemente, en la disponibilidad de trabajo. La política gubernamental en relación a prestaciones sociales puede también influir en la disposición de los individuos a buscar trabajo. Por otro lado, a nivel individual hay un número de habilidades y capacidades que afectan a la empleabilidad. Estas incluyen habilidades y características generales como habilidades de tipo funcional (cálculo, lectura y escritura, habilidades informáticas), de tipo interpersonales (comunicación, construcción de relaciones), autoestima y motivación, actitudes frente al trabajo, habilidades de búsqueda de empleo, habilidades laborales específicas y experiencia laboral... El logro de algunas de estas habilidades puede estar afectado por factores externos que ejercen una fuerte influencia en la actitud y logros de los beneficiarios. Por eso, conocer la situación externa del beneficiario es importante para poder comprender el contexto en el cual está teniendo lugar el

progreso y determinar los factores que más probablemente son atribuibles a la empresa (Dewson et al., 2000).

Algunas de esas habilidades, como las laborales o prácticas, son más fáciles de medir. En cambio, las actitudinales (aunque menos tangibles) son igualmente importantes en relación a la empleabilidad e integración en el mercado de trabajo (Dewson et al., 2000).

Los procesos o métodos utilizados para medir este tipo de resultados e impactos (resultados blandos y de distancia recorrida) son numerosos y variados. El sistema a elegir dependerá de las actividades y objetivos de la empresa, así como de la duración del proyecto y de los recursos de que disponga. Entre esos métodos se encuentran los test o pruebas específicas para demostrar habilidades desarrolladas, el logro de cualificaciones acreditadas, pruebas a medida realizadas por los empleadores en los procesos de selección, cuestionarios desarrollados por especialistas, encuestas de percepción... En la mayoría de los casos, se trata de buscar indicadores que utilicen sistemas de calificación que clasifiquen, ordenen o puntúen determinadas categorías, atributos o características, de forma que permita presentar los resultados como medias o distribuciones. Por ejemplo, “el 60% de los empleados o de los asistentes a los programas de formación ha mejorado sus habilidades de comunicación” o, “el 40% de los empleados o de los asistentes a los programas de formación ha obtenido una puntuación de X puntos o más en habilidades informáticas”. Este tipo de mediciones deberían llevarse a cabo al principio y al final del proyecto.

Se pueden utilizar también métodos o procesos basados en la autoevaluación de los beneficiarios, aunque en este caso se corre el riesgo de que puedan contestar en función de lo que creen que se espera de ellos por lo que las respuestas pueden no ser un fiel reflejo de su habilidad. La autoevaluación es una habilidad en sí misma y no todos los beneficiarios tendrán los niveles suficientes de autoconciencia para poder autoevaluarse de forma significativa. Por esa razón, esos métodos deberían complementarse con evaluaciones de los empleadores o formadores (personal con contacto regular

con los beneficiarios) relacionados con el progreso que los beneficiarios han hecho.

La propuesta de resultados, impactos e indicadores de la dimensión laboral sobre los beneficiarios se presenta en la Tabla 6.5.

En cuanto a la dimensión social, los resultados e impactos sobre los beneficiarios tienen que ver con los sentimientos sobre uno mismo, las relaciones con la familia y amigos, la conectividad con la comunidad, mejoras en salud... La medición del bienestar personal y social es complicada debido a la heterogeneidad de efectos y a su carácter intangible, por lo que la mayoría de indicadores se miden a través de la utilización de escalas o test psicológicos especializados.

La propuesta de resultados, impactos e indicadores de la dimensión social sobre los beneficiarios se presenta en la Tabla 6.6.

2.- Resultados, impactos e indicadores sobre la Administración Pública.

Los resultados e impactos de la dimensión social y laboral sobre los beneficiarios afectan a los resultados e impactos de la dimensión económica sobre la Administración Pública, al suponer menores costes (ahorros indirectos) en servicios sociales, servicios de salud..., (Tabla 6.2).

3.- Resultados, impactos e indicadores sobre la comunidad local.

Recoge resultados e impactos relacionados con la “salud comunitaria” como, por ejemplo, la cohesión social, la implicación en la comunidad... (Tabla 6.7).

Tabla 6.5: Dimensión Laboral: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios.

Dimensión Laboral: beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
<p>1. Los beneficiarios han mejorado los incentivos para el empleo. Los beneficiarios perciben que es mejor estar en la situación de empleado frente a la situación de desempleado o inactivo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Indicadores 2 y 3 de la dimensión económica</u> (mayores ingresos de los individuos que encuentran empleo frente a la situación de desempleado o inactivo, y mejora en la estabilidad económica)
<p>2. Los beneficiarios han mejorado sus habilidades y actitudes para el empleo. Se ha producido un aumento en la probabilidad de que los beneficiarios encuentren y mantengan un empleo debido a la mejora de sus habilidades y actitudes frente al empleo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Número y proporción de beneficiarios que han completado el programa de formación, prácticas profesionales...</u> • <u>Número y proporción de beneficiarios matriculados en programas educativos y de formación de competencial laborales tras finalizar el programa de la organización.</u> • <u>Los beneficiarios han mejorado sus “habilidades blandas”</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Mejora en actitud y motivación <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han reducido el absentismo a la formación o al trabajo (tasa de absentismo) • que han mejorado la puntualidad • que han desarrollado aspiraciones en el trabajo • que han mejorado la auto-confianza ○ Mejora en habilidades sociales e interpersonales <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han desarrollado/ mejorado las habilidades de comunicación verbal y no verbal • que han desarrollado/ mejorado las habilidades de trabajo en equipo y la construcción de relaciones ○ Número y porcentaje de beneficiarios que han mejorado el conocimiento de sus

Dimensión Laboral: beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
	<p style="text-align: center;">fortalezas y debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Los beneficiarios han mejorado sus “habilidades técnicas”</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han desarrollado/ mejorado en habilidades de cálculo • que han desarrollado/ mejorado en habilidades de lectura y escritura • que han desarrollado/ mejorado en habilidades informáticas • que han desarrollado/ mejorado en la habilidad de resolución de problemas • <u>Mejora en “habilidades profesionales”</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han logrado calificaciones profesionales acreditadas • que han logrado experiencia laboral relevante <ul style="list-style-type: none"> • Mejoras en el saber hacer • Número de días en el puesto de trabajo • Grado de satisfacción del individuo con la experiencia laboral • <u>Mejora en “habilidades de búsqueda de empleo”</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios que tienen el CV actualizado ▪ Número y porcentaje de beneficiarios que han desarrollado/ mejorado la posibilidad de identificar y contactar con oportunidades laborales adecuadas ▪ Número de entrevistas a las que se ha asistido ▪ Número de solicitudes de empleo recibidas en los primeros 3 meses tras haber completado la formación ▪ Número de ofertas de trabajo recibidas/aceptadas ▪ Número y porcentaje de beneficiarios que han desarrollado/ mejorado en las habilidades de entrevista <ul style="list-style-type: none"> • Mejora en habilidades de presentación (apariencia) • Mejora en habilidades de comunicación

Dimensión Laboral: beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
3. Mejora en el grado de satisfacción en el puesto de trabajo³⁶⁵	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Número y porcentaje de beneficiarios</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ satisfechos con el nivel de habilidades (aprendidas o desarrolladas), intensidad y cantidad de trabajo, autonomía y control ○ que consideran su trabajo interesante ○ que disfrutan con su trabajo ○ que tienen un claro sentido de sus responsabilidades ○ satisfechos con su paga y beneficios. ○ satisfechos con las recompensas intrínsecas de su empleo (trabajo interesante, utilización de habilidades, aprender cosas nuevas, existen reconocimientos por hacer bien el trabajo...) ○ que se sienten seguros en su puesto de trabajo. ○ satisfechos con su acceso a formación ○ satisfechos con las oportunidades de promoción ○ que atribuyen a los servicios prestados por la organización la posibilidad de encontrar empleo
4. Los beneficiarios empleados se ven favorecidos por medidas de igualdad de oportunidades.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Beneficiarios afectados por planes de igualdad y discriminación positiva</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Número y porcentaje de beneficiarios empleados que han disfrutado de complementos salariales durante periodos de maternidad/paternidad ○ Porcentaje de mujeres en los puestos directivos y Consejo de Administración • <u>Número de certificaciones, premios, menciones honoríficas o similares en reconocimiento a las políticas de igualdad que ha obtenido la empresa</u>
5. Los beneficiarios empleados se ven favorecidos por medidas de conciliación de la vida laboral y familiar	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Número y porcentaje de beneficiarios empleados acogidos a alguna medida de conciliación</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Incorporación tardía al trabajo para facilitar el acompañamiento de los hijos al colegio ○ Permisos para asistencia a consultas médicas, colegios... ○ Horario continuado y flexible ○ Trabajo en casa

Elaboración propia

³⁶⁵ Se puede utilizar la Employee Satisfaction Survey, ESS.

Tabla 6.6: Dimensión Social: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios.

Dimensión Social: beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Mejora en el bienestar derivado de la satisfacción personal	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Mejora en los sentimientos sobre uno mismo</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han mejorado el sentimiento de auto-estima • que han aumentado la confianza en sus propias capacidades • que han aumentado la capacidad para hacer frente a las dificultades y persistencia para tener éxito • que se sienten capaces de tomar decisiones. • <u>Mejora del deseo y entusiasmo</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que manifiestan ser optimistas respecto al futuro • que se han marcado metas en sus vidas
2. Mejora en el bienestar físico y mental derivado de tener un empleo	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Mejoras en los problemas de salud mental (incluyendo ansiedad y depresión)</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios que <ul style="list-style-type: none"> • han reducido el uso de medicamentos y cuantía de la reducción • han reducido la necesidad de utilización de servicios de atención y apoyo y cuantía de la reducción • han reducido el tiempo de hospitalización y cuantía de la reducción • <u>Mejoras en los problemas de salud física</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios que <ul style="list-style-type: none"> • han reducido el uso de medicamentos y cuantía de la reducción • han reducido la necesidad de utilización de servicios de atención y apoyo y cuantía de la reducción • que han reducido el tiempo de hospitalización y cuantía de la reducción ○ Cambios en los estilos de vida para mejorar su salud: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios que <ul style="list-style-type: none"> • han reducido el consumo de tabaco

Dimensión Social: beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
	<ul style="list-style-type: none"> • han dejado de fumar • han reducido el consumo de alcohol (consumo a niveles no perjudiciales) • han mejorado su dieta • duermen mejor • realizan ejercicio de forma regular
3. Mejoras en las relaciones familiares y con amigos resultado de haber encontrado empleo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios que <ul style="list-style-type: none"> • han mejorado las relaciones con su familia y pareja • se sienten satisfechos con la calidad de sus relaciones familiares • han mejorado el número, calidad y frecuencia de las relaciones con sus amigos • están satisfechos con su vida social • han mejorado su acceso a tecnologías de comunicación clave (teléfono, e-mail, internet) • han aumentado sus contactos en redes sociales (Facebook, Twitter) • se han implicado en actividades sociales regulares

Elaboración propia

Tabla 6.7: Dimensión Social: Impactos e indicadores sobre la comunidad local.

Dimensión Social: comunidad local	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Mejora en la calidad de vida comunitaria	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • satisfechos con el lugar en el que viven y la calidad del entorno y oportunidades • que mejoran su actitud frente a los que son de diferentes procedencias, o tienen diferentes puntos de vista o experiencias. • que se han comprometido como voluntarios en cualquier tipo de organización local, nacional o internacional. • que han aumentado su participación en actividades comunitarias • implicados en grupos locales

Dimensión medioambiental

En la dimensión medioambiental se recogen resultados e impactos que tienen que ver con la influencia de la empresa en la conservación del medio ambiente: fuentes de energía utilizadas, eficiencia energética, volumen de residuos generados, reciclaje y reutilización, fuentes de agua utilizada y eficiencia en su uso... Por tanto, su principal impacto es sobre la comunidad local o la sociedad en general. La propuesta de resultados, impactos e indicadores se recoge en la Tabla 6.8

Tabla 6.8: Dimensión Medioambiental: Impactos e indicadores sobre la comunidad local.

Dimensión Medioambiental: comunidad local	
Resultados/Impactos	Indicadores
<p>1. Reducción del impacto medioambiental de la producción de bienes y servicios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Número de iniciativas propuestas para reducir el impacto medioambiental de la producción de bienes y servicios, (como programas de eficiencia energética, de eficiencia en la utilización de agua...) • Volumen y porcentaje de gasto en I+D+i dedicado a proyectos vinculados al medioambiente • Las instalaciones de la organización incorporan luz natural, buen aislamiento térmico, aparatos eficientes... <p>Reciclaje y reutilización</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de productos vendidos y de los materiales de embalaje utilizados que son recuperables o reciclables. • Porcentaje de inputs utilizados que provienen del reciclaje o de fuentes reutilizables • Compra de mobiliario, equipamiento y material de oficina reciclado <p>Residuos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de residuos generados por la actividad productiva • Porcentaje de residuos que son reciclables o reutilizables • Volumen de residuos nocivos • Porcentaje de reciclaje de residuos generados en oficina, residuos electrónicos (e-waste), mobiliario y equipamiento de oficina <p>Fuentes y uso de agua</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de agua consumida y fuentes de procedencia • Porcentaje de agua reciclada

Dimensión Medioambiental: comunidad local	
Resultados/Impactos	Indicadores
	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de agua ahorrada debido a programas de mejora de eficiencia • Volumen de agua residual y lugar de vertido <p>Fuentes y uso de la energía</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de energía utilizada por unidad de producto • Porcentaje de energía renovable utilizada (instalación de paneles solares, bombas de calor....) • Cantidad de energía horrada debido a programas de mejora de eficiencia y de ahorro (iluminación LED , apagado automático de luces, ordenadores...) • Reducción de las emisiones de gas de efecto invernadero
<p>2. Reducción del impacto medioambiental del transporte utilizado por la organización (transporte de productos y otros bienes utilizados en las actividades de la organización, así como el transporte del personal)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Número de iniciativas propuestas para reducir el impacto medioambiental asociado al transporte de outputs, inputs y personal • Gasto en combustible utilizado para el transporte de bienes y servicios por unidad de producto (o como porcentaje del ingreso total (volumen de ventas)) • Gasto en combustible utilizado por el personal de la empresa por viajes/desplazamientos ligados a la actividad por unidad de producto (o como porcentaje del ingreso total)

Elaboración propia

6.3.- Aplicando la propuesta de indicadores a los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social

Como ya se demostró en el Capítulo 4, los CEE de la Economía Social son empresas sociales al cumplir las características identitarias básicas propuestas en dicho capítulo. Por tanto, son un ejemplo de empresa social en el ámbito de la integración laboral de grupos desfavorecidos, las personas con discapacidad.

La actividad de los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social, y en general de todos los CEE, genera principalmente beneficios económicos, sociales y laborales aunque también medioambientales. Para hacer visibles dichos beneficios se utiliza en este apartado la propuesta de resultados, impactos e indicadores de medición de desempeño social planteada en el apartado anterior y la información y datos disponibles sobre CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista procedente de distintas fuentes, estudios e investigaciones. No es objeto de este apartado, ni de esta tesis, la obtención de información cuantitativa o cualitativa de todos y de cada uno de los indicadores propuestos, ni de analizar los supuestos utilizados en la obtención de ciertos datos o en la cuantificación de algunos indicadores que se realiza en las distintas fuentes utilizadas. El objetivo es, como ya se ha indicado, plantear qué indicadores podrían ser adecuados para medir el desempeño social en los CEE de la Economía Social y, a partir de la información disponible, presentar algunos resultados y conclusiones.

Como grupos de control se deberían tomar los CEE de la Economía Capitalista y las empresas ordinarias en las que trabajan personas con discapacidad, recogiendo datos para los mismos años e indicadores. De este modo, se podrían realizar valoraciones y comparaciones determinando si los cambios observados están realmente relacionados con las actividades de los CEE de la Economía Social (ayudando de este modo a evaluar la efectividad de los mismos).

6.3.a.- Dimensión Económica.

Resultados e impactos sobre los beneficiarios (población objetivo): trabajadores con discapacidad

Los resultados e impactos tienen que ver, como ya se ha señalado en el apartado anterior, con el número de beneficiarios empleados y con el impacto que la situación de empleo genera sobre sus ingresos y su estabilidad económica.

Las Tablas 6.9, 6.10 y 6.11 recogen los indicadores que se proponen para medir el impacto que los CEE de la Economía Social tienen sobre el empleo (Tabla 6.9), los ingresos (Tabla 6.10) y la estabilidad económica (Tabla 6.11) de los trabajadores con discapacidad empleados en los CEE de la Economía Social. La información y datos utilizados para estos indicadores proceden de fuentes diversas, no existiendo datos para todos los indicadores, ni para un número de años suficiente, ni tampoco desagregados por tipo de CEE (centros de la economía social y centros de la economía capitalista).

Tabla 6.9: Indicadores de empleo de personas con discapacidad (PCD) en CEE de la Economía Social.

Indicadores	CEE de la Economía Social		
	Número	% variación	% respecto al total de PCD ocupadas en España
6.9.1-PCD empleadas			
<ul style="list-style-type: none"> • Total • Hombres • Mujeres 			
6.9.2.-PCD con especiales dificultades de inserción empleadas			
<ul style="list-style-type: none"> • Total • Hombres • Mujeres 			
6.9.3.-PCD por tipo y grado de discapacidad			
6.9.4-PCD empleadas por tipo de contrato y jornada			
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato indefinido 			
6.9.5.-Mujeres con discapacidad empleadas por tipo de contrato y jornada			
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato indefinido 			
6.9.6.-Hombres con discapacidad empleados por tipo de contrato y jornada			
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato indefinido 			
6.9.7.-PCD que han transitado a empleo ordinario:			
<ul style="list-style-type: none"> • Total • Hombres • Mujeres 			
6.9.8.-PCD que han transitado al empleo ordinario por tipo de contrato y jornada			
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato indefinido 			
6.9.9.-PCD que han transitado al empleo ordinario por grado y tipo de discapacidad			
<ul style="list-style-type: none"> • Total • Hombres • Mujeres 			

Elaboración propia

Los datos utilizados para medir los indicadores propuestos en la Tabla 6.9 se presentan en los Cuadros 6.1 a 6.7, y proceden del trabajo realizado por KPMG (2012) sobre el presente y futuro de los CEE, del informe realizado por Monzón et al., (2014) sobre el impacto económico y social de los CEE en España, del Servicio Público de Empleo Estatal y del INE.

Cuadro 6.1. Trabajadores con discapacidad (TCD) empleadas en CEE, año 2011.

	Total CEE		CEE de Iniciativa Social		CEE de Iniciativa Empresarial	
	Número	%	Número	%	Número	%
TCD empleados						
Total	64.391		29.620	46	34.771	54
Hombres	36.059	56				
Mujeres	28.332	44				
TCD con dificultades especiales						
Total	28.377	44,1				
TCD según tipo de discapacidad						
Física	30.908	48				
Psíquica	27.044	42				
Sensorial	6.439	10				
TCD por tipo de contrato						
Temporal	22.537	35				
Indefinido	41.854	65				

Fuente: Elaboración propia a partir de KPMG (2012).

Para estimar la plantilla de personas con discapacidad empleadas en CEE en 2011, el trabajo de KPMG utiliza los datos ofrecidos por el Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE).

Por otro lado, para analizar los CEE de Iniciativa Social el trabajo de KPMG tiene en cuenta los datos aportados por FEACEM (Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo), cuyos centros asociados se ajustan a la definición del Ministerio de Empleo y

Seguridad Social³⁶⁶, por lo que los datos ofrecidos no corresponden a la totalidad de los CEE de la Economía Social.

Según FEACEM, la federación representa al 46% de los trabajadores con discapacidad en los CEE de España.

Cuadro 6.2. Trabajadores con discapacidad (TCD) empleados en CEE, año 2012.

	Total CEE		CEE de la Economía Social		CEE de la Economía Capitalista	
TCD empleados	Número	%	Número	%	Número	%
Total	66.790		38.004	56,9	28.786	43,1
Hombres	37.316	55,87	17.094	45,8	20.222	54,19
Mujeres	29.474	44,13	20.910	70,94	8.564	29,06
TCD con dificultades especiales						
Total	34.063	51	21.119	62	12.944	38
TCD según tipo de discapacidad						
Física	31.391	47				
Psíquica	28.720	43	18.381	64	10.339	36
Sensorial	6.679	10				
Física<65%	28.052	42				
Física>65%	3.339	5				
Sensorial<65%	4.675	7				
Sensorial>65%	2.004	3				
Física y Sensorial>65%	5.343	14	2.778	52	2.565	48
TCD por tipo de jornada						
Completa	52.651	78,83	27.547	72,48	25.104	87,21
Parcial	14.138	21,16	10.456	27,51	3.682	12,79
TCD por tipo de contrato						
Temporal	27.735	41,52	19.401	51,05	8.334	28,95
Indefinido	39.055	58,47	18.603	48,95	20.452	71,05

Fuente: Elaboración propia a partir de Monzón et al., (2014).

³⁶⁶ Definición dada en el capítulo 4 de esta tesis.

Monzón et al., (2014) utilizan el listado de CEE (proporcionado por el Ministerio de Empleo y por la Junta de Extremadura³⁶⁷) contabilizando un total de 2.104 centros especiales de empleo a 31 de diciembre de 2012. Para la identificación de los CEE pertenecientes a la Economía Social utilizan los criterios legales establecidos por la Ley 5/2011 de Economía Social, concordantes con los criterios internacionales homologados, obteniéndose un total de 1.020 centros de la economía social que incluyen otros centros además de aquellos calificados como de iniciativa social por el Ministerio de Trabajo ³⁶⁸.

Las estimaciones de personas con discapacidad empleadas en CEE (total y por sexos) realizadas para el año 2011 por KPMG (2012) y las realizadas para el año 2012 por Monzón et al., (2014), son bastante similares: 64.391 personas con discapacidad empleadas en CEE en 2011 y 66.790 en 2012, representando en ambos casos las mujeres empleadas el 56% y los hombres el 44%.

Sin embargo, las personas con discapacidad empleadas en los CEE de Iniciativa Social en el año 2011 representan el 46% del total de PCD empleadas en el conjunto de CEE, mientras que en 2012 las personas con discapacidad empleadas en CEE de la Economía Social representa el 56,9% del total de PCD empleadas en CEE (casi 11 puntos más). Esta diferencia se debe a que, como ya se ha señalado antes, en el caso del informe realizado por KPMG sólo se tienen en cuenta los CEE de Iniciativa Social asociados a FEACEM mientras que en el informe de Monzón et al se considera CEE de la Economía Social a un número más amplio de centros.

El Servicio Público de Empleo Estatal ofrece datos sobre contrataciones de personas con discapacidad en CEE —contratos totales y por tipo de contrato—. Estos datos se recogen en el Cuadro 6.3 y Cuadro 6.4.

³⁶⁷ El listado oficial no incluye los CEE localizados en Extremadura.

³⁶⁸ Para ver los CEE considerados de economía social por Monzón et al., 2014, ver capítulo 4 de esta tesis.

Cuadro 6.3. Contrataciones a PCD en CEE como porcentaje del total de contrataciones a PCD, años 2006 a 2014.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Contratos a PCD en CEE (%)	47,52	48,52	53,32	59,02	64,34	65,99	68,41	71,23	71,78

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SEPE.

Cuadro 6.4. Contrataciones a PCD y en CEE según tipo de contrato, años 2006 a 2014.

	2006		2007		2008		2009		2010	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
Contratos PCD										
Total	55.323		58.616		55.714		51.577		61.128	
Indefinidos	20.375	36,83	21.090	35,98	18.544	33,28	14.589	28,28	16.199	26,50
Temporales	34.948	63,17	37.526	64,02	37.170	66,72	36.988	71,71	44.929	73,5
Contratos PCD en CEE										
Total	26.290		28.438		29.706		30.442		39.331	
Indefinidos	2.631	10,01	3.186	11,2	3.343	11,25	2.728	8,96	2.770	7,04
Temporales	23.629	89,99	25.252	88,8	26.363	88,75	27.714	91,04	36.561	92,96

	2011		2012		2013		2014	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Contratos PCD								
Total	62.084		61.008		69.648		82.977	
Indefinidos	14.827	23,88	11.943	19,58	11.636	16,71	13.507	16,28
Temporales	47.257	76,12	49.065	80,42	58.012	83,29	69.470	83,72
Contratos PCD en CEE								
Total	40.970		41.738		49.608		59.559	
Indefinidos	2.306	5,63	1.487	3,56	3.590	7,24	4.207	7,06
Temporales	38.664	94,37	40.251	96,44	46.018	92,76	55.352	92,94

Fuente: SEPE

Por último, el Instituto Nacional de Estadística ofrece información sobre las personas con discapacidad ocupadas en España por sexo, tipo y grado de discapacidad, tipo de jornada y contrato, que se recogen en el Cuadro 6.5.

Cuadro 6.5. PCD empleadas en España, 2011 y 2012.

	2011		2012	
	Número (en miles)	%	Número (en miles)	%
PCD ocupadas				
Total	338,8		355,4	
Hombres	200,3	59,12	205,7	57,88
Mujeres	138,5	40,88	149,8	42,15
PCD ocupadas por grupo de deficiencia				
Física	175,8	51,88	190,8	53,64
Psíquica	64,8	19,12	65,7	18,47
Sensorial	65,1	19,21	66,1	18,58
Otros	31,5	9,29	33,1	9,31
PCD por grado de deficiencia				
Entre el 33% y el 65%	268,4	79,22	289,1	81,28
Más del 65%	68,6	20,24	66,2	18,61
PCD ocupadas por tipo de jornadas				
Completa	284	83,83	293	82,44
Parcial	54,8	16,17	62,4	17,56
Asalariados con discapacidad por tipo de contrato				
Indefinido	231,5	76,68	244,7	78,25
Temporal	70,4	23,31	68	21,75

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de INE: "El empleo de las personas con discapacidad, resultados nacionales".

El contenido de los cuadros anteriores permite extraer información relevante del impacto de los CEE y, en particular, de los CEE de la Economía Social sobre el empleo de las personas con discapacidad.

Indicador 6.9.1: Personas con discapacidad empleadas. Total y por sexos.

En 2011 los CEE presentaban una plantilla de 64.391 personas con discapacidad (Cuadro 6.1) y en 2012 de 66.790 (Cuadro 6.2) siendo el total de personas con discapacidad ocupadas en España de 338.800 en 2011 y 355.400 en 2012 (Cuadro 6.5). Por tanto, las personas con discapacidad empleadas en CEE en 2011 y 2012 representaron el 19% del total de personas con discapacidad empleadas en España en esos años.

En cuanto al total de contrataciones realizadas a personas con discapacidad, en 2011 el 65,99% de dichas contrataciones se realizaron en CEE y en 2012 el 68,41%, (Cuadro 6.3).

Si nos fijamos en el empleo de los CEE de la Economía Social y de los CEE de la Economía Capitalista (Cuadro 6.2) los primeros emplean en 2012 al 56,9% del total de personas con discapacidad que trabajan en los centros especiales de empleo, mientras que ese porcentaje es del 43,1% en el caso de los CEE de la Economía Capitalista. En términos medios, los CEE de la Economía Social emplean a 37,3 personas con discapacidad frente a 26,6 en el caso de los CEE de la Economía Capitalista. Existe, por tanto, un mayor empleo de personas con discapacidad en los primeros que es, en definitiva, el principal objetivo de estas empresas (Monzón et al., 2014).

En cuanto al empleo por sexos, tanto en el año 2011 como en el 2012 el 20% de las mujeres con discapacidad empleadas en España lo están en CEE. Además, en ambos años las mujeres representan el 44% del total de personas con discapacidad empleadas en los centros especiales de empleo. (Cuadros 6.1, 6.2 y 6.5)

Los CEE de la Economía Social emplean al 70,94% del total de mujeres con discapacidad que trabajan en los CEE en al año 2012, representando el 55% de su plantilla de trabajadores con discapacidad. Estos porcentajes son en los CEE de la Economía Capitalista, respectivamente, el 29,06% y el 29,75%. Estas cifras indican que en los primeros, la paridad de género se encuentra cubierta y no tanto en los segundos. La media de mujeres con discapacidad

empleadas en los CEE de la Economía Social es de casi 21 mujeres frente a casi 8 en los CEE de la Economía Capitalista (Monzón et al., 2014). Asimismo, el 14% del total de mujeres con discapacidad empleadas en España en el año 2012 lo estaban en los CEE de la Economía Social.

En el trabajo realizado por Tasubinsa, Grupo Gureak y la Asociación de Centros de Empleo de Navarra para medir el impacto total (social, laboral y económico) del CEE de Tasubinsa en Arazuri³⁶⁹, se calcula el impacto de este CEE sobre el empleo de las personas con discapacidad descontando del resultado el valor del peso muerto, es decir, el efecto sobre el empleo de las personas con discapacidad que se hubiera producido sin la existencia del CEE (utilizando para dicho cálculo la tasa de desempleo de las personas con discapacidad en Navarra³⁷⁰). Siguiendo el mismo procedimiento de cálculo que en el citado trabajo, y a partir de la información disponible y presentada en los cuadros anteriores, se puede calcular el impacto de los CEE sobre el empleo de las personas con discapacidad en los años 2011 y 2012.

Los supuestos que se realizan son: (i) se considera que los trabajadores con discapacidad con especiales dificultades de inserción³⁷¹ no encontrarían empleo sin la existencia de los CEE, por lo que el valor del peso muerto es cero y el impacto de los CEE sobre el empleo de este colectivo es total; (ii) para los trabajadores con discapacidad sin especiales dificultades de inserción se aplica la tasa de desempleo de las personas con discapacidad del año correspondiente obtenida del INE.

³⁶⁹ TASUBINSA (Talleres Auxiliares de Subcontratación Industria Navarra S.A), es una sociedad anónima sin ánimo de lucro cuyo objeto social es la integración laboral y social de las personas con discapacidad intelectual. El capital social de la empresa lo compone ANFAS (Asociación Navarra de Familiares y Amigos de Personas con discapacidad intelectual), 78%, y Fundosa con el 22%.

³⁷⁰ Ya se ha señalado en el apartado 6.1 que, tal y como establece Clark et al., (2004) se entiende por impacto aquella parte del resultado que ocurre como consecuencia de la actividad de la empresa, es decir, descontando del resultado el peso muerto.

³⁷¹ Personas con discapacidad intelectual, enfermedad mental y parálisis cerebral del 33% en adelante y discapacidad física y sensorial de más del 65%.

El impacto que sobre el empleo de las personas con discapacidad tienen los CEE en su conjunto (años 2011 y 2012), y los CEE de la Economía Social y los CEE de la Economía Capitalista (año 2012), se muestra en el Cuadro 6.6 y Cuadro 6.7.

Cuadro 6.6. Impacto sobre el empleo de los CEE, años 2011 y 2012.

Total CEE	Años	
	2011	2012
PCD empleadas		
○ Total	64.391	66.790
○ Sin especiales dificultades	36.014	32.727
○ Con especiales dificultades	28.377	34.063
Tasa de desempleo PCD		
○ INE	26,90%	33,10%
PCD empleadas sin la existencia de los CEE		
○ Total	26.326	21.894
○ Sin especiales dificultades	26.326	21.894
○ Con especiales dificultades	0	0
Impacto de los CEE al empleo PCD		
○ Total	38.065	44.896
○ Sin especiales dificultades	9.688	10.833
○ Con especiales dificultades	28.377	34.063

Fuente: Elaboración propia a partir de los cuadros 6.1 y 6.2, y tasas de desempleo del INE.

El impacto sobre el empleo de las personas con discapacidad de los CEE es un 40,8% menor respecto al resultado inicial (es decir, sin descontar el peso muerto) en el año 2011 y un 32,78% menor en el año 2012³⁷². Así, las personas con discapacidad empleadas en los CEE pasan de representar el 19% del total de personas con discapacidad empleadas en España, al 11,2% en 2011 y al 12,6% en 2012.

³⁷² El impacto sobre el empleo de los CEE es mayor en el año 2012 debido a que la tasa de desempleo de las personas con discapacidad es mayor en ese año respecto al 2011.

Cuadro 6.7. Impacto sobre el empleo de los CEE de la Economía Social y de la Economía Capitalista, año 2012.

Año 2012		
	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
PCD empleadas		
• Total	38.004	28.786
• Sin especiales dificultades	16.885	15.842
• Con especiales dificultades	21.119	12.944
Tasa de desempleo PCD		
• INE	33,10%	33,10%
PCD empleadas sin la existencia de los CEE		
• Total	11.296	10.598
• Sin especiales dificultades	11.296	10.598
• Con especiales dificultades	0	0
Impacto de los CEE al empleo PCD		
• Total	26.708	18.188
• Sin especiales dificultades	5.589	5.244
• Con especiales dificultades	21.119	12.944

Fuente: Elaboración propia a partir del Cuadro 6.2 e INE

El impacto sobre el empleo de las personas con discapacidad se reduce, respecto al resultado inicial, en un 29,72% en el caso de los CEE de la Economía Social y en un 36,8% en los de la economía capitalista.

Los CEE de la Economía Social tienen un mayor impacto sobre el empleo de las personas con discapacidad, (26.708 personas, frente a las 18.188 de los centros de la economía capitalista) debido al mayor número de personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción empleadas en ellos.

La contribución de los CEE de la Economía Social al impacto que sobre el empleo de personas con discapacidad tienen los CEE en su conjunto en 2012 (44.896 personas) es del 59,48%, es decir, 26.708 personas.

Indicador 6.9.2: Personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción empleadas.

Según la información de los cuadros 6.1 y 6.2, las personas con discapacidad con especiales dificultades empleadas en los CEE representaban el 44% del total de personas con discapacidad empleadas en estos centros en el año 2011 y el 51% en 2012.

El 62% del total de personas con discapacidad con especiales dificultades empleadas en los CEE en 2012 lo estaba en los CEE de la Economía Social, en los que este colectivo representa el 55,5% del total de personas con discapacidad empleadas frente al 45% en los centros de la economía capitalista. Según Monzón et al., (2014), en términos medios los CEE de la Economía Social emplean a casi 21 personas con especiales dificultades de inserción frente a las casi 12 de los CEE de la Economía Capitalista.

El INE recoge que en el año 2012, el 50,9% de las personas con deficiencia intelectual y el 27,9% de las personas con grados de discapacidad entre el 65% y el 74% que trabajaron, lo hicieron en centros especiales de empleo³⁷³.

Si se tiene en cuenta el impacto sobre el empleo de las personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción de los CEE en 2012 — 34.063 personas (Cuadro 6.6) —, el 62% de ese impacto lo generaron los CEE de la Economía Social —21.119 personas (Cuadro 6.7) —.

Además, el 79% del impacto que sobre el empleo de personas con discapacidad tienen los CEE de la Economía Social (Cuadro 6.7) es sobre el empleo de personas con especiales dificultades de inserción, siendo este porcentaje del 71,16% en los CEE de la Economía Capitalista.

³⁷³ INE. “El empleo de las personas con discapacidad”. Junio 2012.

Por tanto, los CEE y, en particular, los CEE de la Economía Social tienen un impacto muy importante sobre el empleo de personas con discapacidad de más difícil empleabilidad, que poseen tasas de paro muy superiores a las del resto de personas con discapacidad.

Indicador 6.9.3: Personas con discapacidad empleadas por grupo y grado de discapacidad.

Comparando las cifras de los cuadros 6.1, 6.2 y 6.5, se observa que del total de personas con discapacidad psíquica empleadas en España en el año 2011 el 41,7% lo estaban en CEE, siendo este porcentaje del 43,7% para el año 2012. Asimismo, los empleados con discapacidad psíquica representan el 42% del empleo total de personas con discapacidad en los CEE en 2011, y el 43% en 2012.

Es, por tanto, evidente el papel fundamental que los centros especiales juegan en el empleo de las personas con discapacidad psíquica, y en concreto los CEE de la Economía Social que dan trabajo al 64% del total de personas con discapacidad psíquica empleadas en los centros especiales de empleo. Del total de personas con este tipo de discapacidad empleadas en España en 2012, el 28% lo estaban en CEE de la Economía Social.

La mayor presencia de personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción y de personas con discapacidad psíquica en los CEE de la Economía Social, puede explicar la menor rentabilidad que presentan estos centros frente a los CEE de la Economía Capitalista —señalada en el capítulo 4— reflejando la primacía del propósito social sobre la maximización de beneficios.

Indicadores 6.9.4 a 6.9.6: Personas con discapacidad empleadas por tipo de contrato y jornada.

En el año 2012, el 78,8% de los trabajadores con discapacidad empleados en centros especiales de empleo lo hacían a jornada completa frente al 21,1% que lo hacían a jornada parcial (Cuadro 6.2). Estos porcentajes para el total de personas con discapacidad ocupadas en España, (Cuadro 6.5), son del 82,4% y 17,5% respectivamente, observándose una mayor presencia de la jornada parcial en los centros especiales de empleo, siendo incluso más acusada en los centros de la economía social en los que el 27,51% de sus trabajadores con discapacidad tienen jornada parcial frente al 12,79% en los centros de la economía capitalista.

Según Monzón et al., (2014), esta mayor frecuencia de la jornada parcial en los CEE de la Economía Social ofrece a las personas que voluntariamente se acogen a esta modalidad una mayor flexibilidad laboral, permitiéndoles una mejor conciliación entre sus necesidades laborales, sus limitaciones funcionales y su soporte familiar y asociativo. La mayor presencia de trabajadores con especiales dificultades de inserción en los CEE de la Economía Social —colectivo de más difícil empleabilidad y que requiere mayores necesidades de atención— puede generar que estas personas recurran más a este tipo de jornada. Para confirmar esta apreciación sería necesario disponer de las cifras de empleo de las personas con especiales dificultades de inserción por tipo de jornada en los centros especiales de empleo.

Las cifras recogidas en el Cuadro 6.4 muestran una tendencia creciente en la utilización de la contratación temporal para las personas con discapacidad en España. Del total de contrataciones realizadas a personas con discapacidad en el año 2006, el 63,17% fueron de carácter temporal. Este porcentaje ha ido en aumento representando los contratos temporales el 83,7% del total de contrataciones a personas con discapacidad en el año 2014. La misma tendencia se da en las contrataciones en los CEE, en los que, además, el

porcentaje de contratos temporales realizados a dicho colectivo es todavía mayor superando el 85% en todos los años.

Comparando el tipo de contratación en los CEE de la Economía Social y en los CEE de la Economía Capitalista, (Cuadro 6.2), se observa que en los primeros la contratación temporal representa el 51,05% frente al 28,95% en los segundos.

Esa mayor utilización del contrato temporal en los centros especiales de empleo y, en particular en los CEE de la Economía Social, es explicada por algunos autores basándose en el objetivo de estos centros de fomentar el tránsito al mercado de trabajo ordinario de las personas con discapacidad, lo que conduce a que estos trabajadores permanezcan en el centro temporalmente (Cueto, 2007). Para otros autores, sin embargo, esa mayor temporalidad podría estar reflejando la mayor fragilidad económica de estos centros y la necesidad de adaptar su escala de producción a las oportunidades de financiación (Monzón et al., 2014), mientras que otros señalan que podría ser un indicador de una precarización del empleo en este tipo de centros.

No se han encontrado datos de empleo de personas con discapacidad por tipo de jornada y contrato en los CEE por sexos.

Indicador 6.9.7: Empleados con discapacidad que transitan al mercado ordinario.

No se dispone de datos sobre el número de personas con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo que han transitado a la empresa ordinaria, por sexo, tipo de contrato y jornada y tipo y grado de discapacidad.

No obstante, existen algunos estudios que ofrecen cierta información en relación a este indicador. En el trabajo de Cueto (2007) sobre las trayectorias laborales de la personas con discapacidad —basado en datos obtenidos de la Muestra Continua de Vidas Laborales— se hace referencia al debate existente sobre el papel que juegan los CEE en la integración laboral de las personas

con discapacidad. En el citado trabajo se pone de manifiesto la opinión de diversos autores y organizaciones que ponen en duda el papel de las medidas de empleo protegido y, en concreto, de los CEE para la integración de las personas con discapacidad en el mercado de trabajo ordinario. Se afirma, en algunos casos, que estos centros son el destino para trabajadores con discapacidad que no pueden transitar al mercado de trabajo ordinario o que prefieren quedarse en un entorno de mayor protección y estabilidad. De este modo, se considera que los CEE facilitan por un lado el empleo de personas con discapacidad pero, por otro, pueden estar marginando a este colectivo al separarlos del resto de trabajadores. La conclusión del trabajo de Cueto (2007) coincide con esta opinión al considerar que los CEE no contribuyen a la inserción de las personas con discapacidad en el mercado de trabajo ordinario, constituyendo un destino en sí mismo.

En el artículo de Calderón y Calderón (2012), se recogen también algunas críticas relacionadas con el papel de los CEE como medio de transición al empleo ordinario: la realizada por la OCDE, que señala que el trabajo en estos centros se desarrolla en condiciones de sobreprotección y menor exigencia que en las empresas ordinarias y, como resultado, los trabajadores con discapacidad no adquieren las capacidades necesarias para desenvolverse en entornos de empleo ordinarios; la que realiza Rodríguez Cabrero et al., (2009), que con datos del SEPE comprueban que tan solo un 5% del total de personas con discapacidad tuvieron un contrato en un centro especial de empleo y en otro centro de trabajo, siendo, por tanto, muy limitado el colectivo de personas que transitan de los centros al mercado de trabajo ordinario; y por último las realizadas por Malo y Rodríguez (2000) y Pereda et al., (2003), que coinciden en señalar a los CEE como destino final de las personas con discapacidad. Sin embargo, a diferencia de Cueto (2007), Calderón y Calderón —utilizando también datos de la MCVL del 2009— no llegan a la misma conclusión ya que obtienen que la tasa de tránsito desde los centros especiales de empleo hacia la empresa ordinaria es de casi el 64%, de los que un 57,2% transitan con éxito y un 6,6% retornan al centro, afirmando estos autores que los CEE sí que constituyen un mecanismo de tránsito hacia el empleo ordinario

El trabajo llevado a cabo por KPMG (2012) ofrece información cualitativa de esta cuestión a través de una encuesta realizada a 91 personas con discapacidad empleadas en diversos centros especiales de empleo. Los resultados de esta encuesta señalan que un 20% de los entrevistados estuvo trabajando antes en empleos ordinarios, percibiendo un entorno de trabajo muy similar al de los CEE. Un 59% de las personas entrevistadas manifestó no contemplar la posibilidad de cambiar su empleo actual por uno en el empleo ordinario, y de las personas con discapacidad que manifestaron estar dispuestas a cambiar a un empleo ordinario, el 34% lo harían por aprender cosas diferentes, el 27% para obtener un salario mejor, el 24% para obtener una mayor responsabilidad y el 12% por considerar que las tareas que realiza son muy rutinarias

Jordán de Urríes y Verdugo (2010) señalan que entre las personas con discapacidad empleadas en CEE existen dudas en relación a que las condiciones laborales de las que disfrutan pueda reproducirse en la empresa ordinaria, por lo que dudan sobre si transitarían hacia el mercado de trabajo ordinario.

La diversidad de conclusiones relacionadas con el tránsito de las personas con discapacidad de los centros especiales de empleo al empleo ordinario requiere nuevos análisis y mayor información.

Síntesis de los resultados e impactos sobre el empleo de los CEE de la Economía Social.

La información obtenida, presentada y analizada permite extraer valoraciones importantes en relación al impacto que los CEE, y en particular los CEE de la Economía Social, tienen sobre el empleo de las personas con discapacidad.

1. Los CEE considerados en su conjunto, y en especial los CEE de la Economía Social, juegan un papel muy importante en la inserción laboral de las personas con discapacidad.

En el año 2011, 64.391 personas con discapacidad estaban empleadas en CEE y 66.790 en el año 2012 representando el 19% del total de personas con discapacidad empleadas en España en esos años. Ese porcentaje se reduce al 11,2% en 2011 y al 12,6% en 2012 cuando se calcula el impacto sobre el empleo, es decir, cuando se descuenta el peso muerto.

Del total de personas con discapacidad empleadas en CEE en 2012, el 56,9% lo estaban en CEE de la Economía Social. Además, estos centros tienen un mayor impacto sobre el empleo de las personas con discapacidad (26.708 personas, frente a las 18.188 de los centros de la economía capitalista) debido al mayor número de personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción empleadas en ellos.

Por último, la contribución de los CEE de la Economía Social al impacto que sobre el empleo de personas con discapacidad tienen los CEE en su conjunto en 2012 (44.896 personas) es del 59,48%, es decir, 26.708 personas.

Los datos anteriores muestran la mayor relevancia de los CEE de la Economía Social en cuanto al empleo total de personas con discapacidad frente a los CEE de la Economía Capitalista.

2. Los CEE empleaban en 2011 y 2012 al 20% del total de mujeres con discapacidad empleadas en España. De nuevo los CEE de la Economía Social muestran una mayor relevancia en este aspecto frente a los de la economía capitalista, ya que en los primeros el 55% de las personas con discapacidad empleadas son mujeres frente al 29,7% en los segundos.

Además, del total de mujeres con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo en 2012, el 70,9% lo estaban en centros de la Economía Social.

3. Los CEE en su conjunto, y en especial los CEE de la Economía Social, ofrecen trabajo a personas con discapacidad de más difícil empleabilidad. El 51% de las personas con discapacidad empleadas en CEE en 2012 presentan especiales dificultades de inserción y el 43,7% del total de personas con discapacidad psíquica empleadas en España lo estaban en un CEE.

Los centros de la economía social concentran al 62% de las personas con especiales dificultades de inserción empleadas en la totalidad de los CEE y al 64% de las que presentan discapacidad psíquica. Del total de personas empleadas en España pertenecientes a este último colectivo, el 28% lo estaban en CEE de la Economía Social en 2012.

4. Mayor frecuencia de la jornada parcial y de la contratación temporal en los CEE de la Economía Social, en los que un 27,51% de las personas empleadas en 2012 tenían jornada parcial frente a un 12,79% en los centros de la economía capitalista, superando el porcentaje de personas con discapacidad empleadas a tiempo parcial en España en 2012, 17,56%.

En relación a la contratación temporal, el 80,42% de los contratos realizados en 2012 en España a personas con discapacidad fue de carácter temporal siendo este porcentaje del 96,44% para el caso de los CEE.

Por otro lado, del total de personas con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo en 2011, el 35% lo estaban de forma temporal aumentando este porcentaje hasta el 41,5% en 2012. En ese mismo año, los contratos temporales representaban el 51% de los

contratos en los centros especiales de empleo de la economía social y el 29% en los de la economía capitalista.

5. En relación al papel de los CEE como medio de inserción laboral de las personas con discapacidad al mercado de trabajo ordinario, existe desde hace unos años un debate en el que diversos autores y organizaciones presentan resultados y opiniones distintas. Se hace, por tanto, necesario realizar más análisis y obtener más información.

La Tabla 6.10 recoge los indicadores relacionados con el ingreso de las personas con discapacidad empleadas en los centros especiales de empleo.

Tabla 6.10: Indicadores de ingreso de las personas con discapacidad empleadas en CEE de la Economía Social.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Euros	% variación
6.10.1.-Salario medio trabajadores con discapacidad (descontando IRPF y seguridad social)		
<ul style="list-style-type: none"> • Total • Hombres • Mujeres 		
6.10.2.-Salario medio trabajadores con discapacidad(descontando IRPF y seguridad social)		
<ul style="list-style-type: none"> • Sin especiales dificultades de inserción • Con especiales dificultades de inserción 		
6.10.3.-Salario medio trabajadores con discapacidad(descontando IRPF y seguridad social), por tipo de jornada y contrato		
6.10.4.-Índice de desigualdad salarial³⁷⁴		
<ul style="list-style-type: none"> • Total • Por sexos • Por tipo de contrato y jornada 		
6.10.5.-Variación en los ingresos de los trabajadores con discapacidad empleados respecto a la situación de desempleado/inactivo		
<ul style="list-style-type: none"> • Total • Hombres • Mujeres 		

Elaboración propia

Existe muy poca información disponible para estos indicadores, no existiendo datos para el indicador 6.10.3 (salario medio PCD empleadas en CEE por tipo de contrato y jornada) ni para el 6.10.4 (índice de desigualdad salarial). Respecto a los indicadores 6.10.1 y 6.10.2, que hacen referencia al salario medio de los trabajadores con discapacidad, la información encontrada se presenta en los cuadros 6.8 a 6.11.

³⁷⁴ Se calcula como la relación entre el salario medio del 10% de los asalariados con discapacidad que menos ganan y el 10% de los que más ganan.

Indicador 6.10.1 y 6.10.2: Salario medio trabajadores con discapacidad empleados en CEE de la Economía Social

Los trabajos realizados por Tasubinsa y por KPMG, proporcionan información sobre salarios de las personas con discapacidad empleadas en CEE mientras que el INE ofrece datos sobre salarios de personas con discapacidad por sexo, tipo de contrato y jornada y tipo y grado de discapacidad. Esta información, recogida en los Cuadros 6.8 a 6.11, permite hacer algunas valoraciones sobre los salarios obtenidos por las personas con discapacidad empleadas en CEE.

El Cuadro 6.8 recoge la ganancia bruta por trabajador discapacitado en España por sexo, tipo de contrato y jornada, tipo y grado de discapacidad ofrecida por el INE para los años 2010, 2011 y 2012.

Cuadro 6.8. Ganancia bruta por trabajador discapacitado (euros), años 2010 2011 y 2012.

	2010	2011	2012
Ambos sexos			
Total	20.533,3	20.337,4	19.506
Hombres	21.302,1	21.493,1	20.551
Mujeres	19.355,5	18.538,9	17.910
Tipo de contrato			
Indefinido	22.223,7	21.676,4	20.954,5
Temporal	14.884	14.849,1	13.812,9
Hombres			
Indefinido	23.128,8	22.992,4	22.550,5
Temporal	15.004,3	15.158,9	14.221,6
Mujeres			
Indefinido	20.762,6	19.597,3	19.173,7
Temporal	14.697,4	14.395,5	13.237,4
Tipo de Jornada			
Completa	22.992,1	23.126,2	22.413,5
Parcial	9.661,8	9.804,4	9.508,6
Hombres			
Completa	23.171,6	23.271,8	22.659,2
Parcial	10.075,3	10.229,3	10.241,3
Mujeres			
Completa	22.665,3	22.298,4	21.961,7
Parcial	9.280	9.452,4	8.895,6
Grado de discapacidad			
Del 33% al 44%	21.071,1	20.953	19.891,7
Del 45% al 64%	19.600,1	18.387,9	18.479,6
Del 65% y más	19.937,7	20.169,7	19.159,6
Hombres			
Del 33% al 44%	21.302,1	22.201,3	21.098,4
Del 45% al 64%	21.602,3	19.103	19.344,4
Del 65% y más	20.064,7	21.361,5	19.776,5
Mujeres			
Del 33% al 44%	20.181	18.994,2	18.017,3
Del 45% al 64%	18.827	17.368,5	17.196,8
Del 65% y más	17.538,6	18.196	18.246,3
Tipo de Discapacidad			
Física y otras	21.559,7	21.469,5	20.352,2
Intelectual	12.716,5	11.452,9	11.590,2
Mental	17.016,9	17.639,5	16.741,1
Sensorial	21.204	21.132,2	21.052,5
Hombres			
Física y otras	21.860	22.723,3	21.367,1
Intelectual	13.909,4	11.902,1	12.045,3
Mental	17.385,2	16.965,8	17.281,8
Sensorial	23.685,3	23.207,6	23.149,2
Mujeres			
Física y otras	21.039,3	19.410,8	18.695,5
Intelectual	10.650,2	10.438,9	10.454,6
Mental	16.544,1	18.300,3	16.090,1
Sensorial	17.991,3	18.233,7	18.271,2

Fuente: INE: "El salario de las personas con discapacidad"

Las cifras del Cuadro 6.9 muestran el salario anual neto de las personas con discapacidad en España por sexo y tipo de discapacidad recogidas en el *Informe Cero* de Odismet (2014), cuya fuente es el INE.

Cuadro 6.9. Salario anual neto de las personas discapacitadas (euros), 2010.

	2010
Ambos sexos	
Total	17.896,2
Hombres	18.550
Mujeres	16.828
Tipo de discapacidad	
Física y otras	18.550
Intelectual	12.390
Mental	15.316
Sensorial	18.564

Fuente: ODISMET (2014): "Informe 0"

El Cuadro 6.10 presenta los salarios medios de las personas con discapacidad empleadas en el CEE de Tasubisa. Los datos provienen de la contabilidad del centro y corresponden a una planta en la que trabajan 47 personas con discapacidad, de las que 40 presentan especiales dificultades de inserción.

Cuadro 6.10. Salarios personas con discapacidad en el CEE de Tasubinsa (euros), 2011.

	2011
Salario medio bruto PCD	
Total	12.380,8
PCD con especiales dificultades	12.222,89
PCD sin especiales dificultades	13.202,87
Salario medio PCD (sin IRPF ni CSS)	
Total	11.492,1
PCD con especiales dificultades	11.385,6
PCD sin especiales dificultades	12.100,4

Fuente: Elaboración propia con información de Tasubinsa (2013)

En el Cuadro 6.11 se recoge el salario anual que reciben las personas con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo en el año 2012 que ha estimado KPMG a través de una encuesta realizada a 91 trabajadores de estos centros.

Cuadro 6.11. Estimación salarios personas con discapacidad en CEE (euros), datos a octubre de 2012

	2012
Salario anual PCD	
El 20% de las PCD	Entre 21.000 y 14.000
El 31%	Entre 14.000 y 11.200
El 35%	Entre 11.200 y 8.400

Fuente: KPMG (2012)

Rodriguez et al., (2009), realizan también una estimación del salario medio bruto de un trabajador con discapacidad de 12.339,5 euros al año³⁷⁵ muy similar al salario medio por trabajador del CEE de Tasubinsa para 2011, 12.380,8 euros.

En términos brutos se observa que, el salario medio de los trabajadores con discapacidad en el CEE de Tasubinsa en el año 2011 (12.368,8) euros es bastante inferior al salario de las personas con discapacidad en ese mismo año según información del INE, 20.337,4 euros. Esa diferencia puede venir explicada por el hecho de que el 85% de la plantilla del CEE de Tasubinsa está formada por personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción, personas con discapacidad intelectual en su mayoría, cuyo salario — como se muestra el Cuadro 6.8— es inferior al salario del resto de personas con discapacidad. De hecho, si comparamos el salario bruto de las personas con discapacidad intelectual para el año 2011 del INE (Cuadro 6.8) — 11.453 euros— con el salario bruto medio de los empleados con discapacidad con especiales dificultades de inserción en el CEE de Tasubinsa (Cuadro 6.10)— 11.385 euros—, vemos que la diferencia en ese caso es mínima.

De los salarios estimados por KPMG (Cuadro 6.11) se obtiene que el 65% de las personas con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo en 2012 cobraban entre 14.000 y 8.400 euros anuales, estimándose un salario medio anual de las personas con discapacidad de 12.000 euros, similar al salario de los trabajadores del CEE de Tasubinsa. Esta similitud no es casual, ya que, según señala el informe realizado por KPMG, el 56% de la plantilla de personas con discapacidad de los CEE está formada por personas con discapacidad mental, y entre los empleados con discapacidad que presentan un grado superior al 65% el 12% presentan discapacidad intelectual y el 17% enfermedad mental.

³⁷⁵ Este salario es la media de los salarios del Grupo Flisa, que se toma como referencia en el trabajo ya que dicho grupo es la entidad con mayor número de trabajadores en el Grupo Fundosa.

Cueto (2007) realiza también una estimación del salario medio de las personas con discapacidad en la empresa ordinaria y en los CEE —a partir de las bases de cotización de la MCVL—, llegando a la conclusión de que el salario medio pagado a los trabajadores con discapacidad en las empresas ordinarias es 1,3 veces superior al pagado en los CEE, en el total y por sexos. Tal y como se ha señalado anteriormente, esa diferencia puede deberse a la mayor presencia en las plantillas de los CEE, y en especial en los CEE de la Economía Social, de personas con discapacidad mental e intelectual y con especiales dificultades de inserción, con una menor productividad y cualificación profesional y, por tanto, con un salario menor que el resto de personas con discapacidad, reduciendo el salario medio de las personas con discapacidad empleadas en dichos centros.

Aunque no disponemos de datos concluyentes para comparar los salarios de las personas con discapacidad en CEE de la Economía Social y en CEE de la Economía Capitalista, con los datos ofrecidos por Monzón et al., (2014) de gastos de personal, número de personas empleadas y número de centros se obtiene que el gasto medio por trabajador en los CEE de la Economía Social es de 22.422,3 euros frente a los 34.967,47 euros de los centros de la economía capitalista. Asimismo, el gasto medio de personal en los primeros es de 962.100 euros y de 1.036.800 en los segundos, pudiéndose deducir que el salario de los trabajadores en los CEE de la Economía Social es inferior al de los centros de la economía capitalista.

Indicador 6.10.5: Variación en los ingresos de los trabajadores con discapacidad empleados respecto a la situación de desempleado/inactivo.

Se trata de comparar los ingresos que perciben los trabajadores con discapacidad empleados en los CEE, salario medio y prestaciones que pueden

recibir, con los ingresos que obtendrían en el caso de no estar empleados y, por tanto, estar en situación de desempleo o inactividad³⁷⁶.

Para medir este indicador, en primer lugar, hay que estimar los ingresos que obtienen las personas con discapacidad empleadas en los CEE de la Economía Social:

- **Salarios:** se toma como dato el salario medio (sin IRPF ni CSS) de las personas con discapacidad empleadas en el CEE de Tasubinsa (Cuadro 6.10) ya que este centro pertenece a los centros especiales de empleo de iniciativa social.
- **Pensiones no contributivas:** la Pensión no Contributiva de Invalidez asegura a todos los ciudadanos en situación de invalidez y en estado de necesidad una prestación económica, asistencia médico-farmacéutica gratuita y servicios sociales complementarios aunque no se haya cotizado o se haya hecho de forma insuficiente para tener derecho a una Pensión Contributiva. A partir de la entrada en vigor de la Ley 8/2005 de 6 de junio, es posible compatibilizar estas pensiones con una actividad laboral dependiendo de la retribución percibida. Uno de los requisitos para ser beneficiario de este tipo de pensiones es tener reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 65% y que la suma de la cuantía de la pensión de invalidez y de los ingresos obtenidos por la actividad desarrollada no sean superiores, en cómputo anual, al importe, también en cómputo anual, del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (Iprem) vigente en cada momento.

El estudio de KPMG realiza una estimación de las pensiones no contributivas que reciben las personas que están trabajando en los CEE,

³⁷⁶ En la medida de lo posible se deberían tener en cuenta también los costes relacionados con el trabajo, es decir, transporte, cuidado de niños...

bajo las condiciones de salario-IPREM³⁷⁷, obteniéndose que los pagos de pensiones no contributivas realizados en el año 2011 a personas con discapacidad que trabajan en CEE ascienden a 4.997.032 euros, siendo unas 5.697 empleados con discapacidad los que obtienen dicha pensión. Por tanto, en concepto de pensión no contributiva los trabajadores con discapacidad de los CEE obtienen, aproximadamente, una media de 877,13 euros anuales

Por el contrario, el estudio de TASUBINSA no contempla la posibilidad de compatibilidad y sólo considera la posibilidad de acceder a estas pensiones en caso de que las personas con discapacidad dejaran de trabajar en el CEE.

- **Pensiones contributivas:** En el trabajo de Malo, Cueto y Rodríguez (2011) —a partir de los datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales— se estima que un 9,4% de personas con discapacidad menores de 65 años compatibilizan la pensión de incapacidad permanente y la percepción de un salario difiriendo ese porcentaje según el tipo de prestación. Este porcentaje es más elevado en el caso de la prestación por incapacidad permanente total. En el trabajo se indica además, que un 15,6% de las personas con discapacidad que perciben una prestación por incapacidad permanente total están trabajando mientras que ese porcentaje se reduce al 1,2% en el caso de las personas que reciben una prestación por incapacidad permanente absoluta. La pensión de incapacidad permanente absoluta es compatible con el cobro de rendimientos del trabajo³⁷⁸. No se

³⁷⁷ El salario más la pensión no contributiva, en los primeros cuatro años, no debe superar el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples del año correspondiente. Con excepción se puede superar hasta 1.5 veces el IPREM pero la pensión no contributiva se reduciría en un 50%.

³⁷⁸ Así se expone en una sentencia del Tribunal Supremo y otras de Tribunales Superiores de Justicia, (KPMG, 2012, pp. 169).

consideran las prestaciones por incapacidad permanente parcial, ya que al tratarse de indemnizaciones a tanto alzado no constituyen un ingreso mensual seguro, es decir, una renta que pueda complementar o sustituir a los ingresos derivados de un trabajo.

El trabajo de KPMG considera únicamente la pensión de incapacidad permanente absoluta y estima que en los centros especiales de empleo había en el año 2011 unas 570³⁷⁹ personas que recibirían dicha pensión, siendo ésta de unos 8.420 euros anuales. Para realizar esta estimación se utilizan datos de la MCVL y del IMSERSO.

Con la información anterior se puede realizar una aproximación a los ingresos que obtendrían las personas con discapacidad que trabajan en centros especiales de empleo, considerando tres posibles situaciones:

1. Trabajadores con discapacidad cuyo único ingreso es el salario.

En este caso el ingreso medio sería de 11.492 euros anuales y sería la situación en la que se encontrarían la mayoría de las personas con discapacidad que trabajan en CEE³⁸⁰.

2. Trabajadores con discapacidad cuyo ingreso está formado por el salario y por la pensión no contributiva de invalidez. En este caso, y según KPMG, podrían haber unas 5.697 personas que compatibilizarían ambos ingresos, y el ingreso total medio que recibirían sería:

³⁷⁹ El 10% —que según el trabajo de Malo et al., (2011) es el porcentaje de personas con discapacidad que compatibiliza la pensión de incapacidad permanente absoluta y la obtención de un salario— de las 5.698 personas con discapacidad mayor del 65% en CEE.

³⁸⁰ Supuesto que hace TASUBINSA y también Cueto (2007). En ambos trabajos se señala que ninguna de las personas con discapacidad que siempre han trabajado en un CEE compatibiliza pensión y empleo; Jordán de Urríes y Verdugo (2010) indican también que ninguna de las personas con discapacidad que trabaja en un CEE suele compatibilizar empleo y pensión.

- a. Pensión no contributiva: 877,13 euros.
- b. Salario: 11.385,4 (se toma el salario de los trabajadores con discapacidad con especiales dificultades de inserción).

3. Trabajadores con discapacidad cuyo ingreso está formado por el salario y por la pensión contributiva por incapacidad permanente absoluta: como se ha señalado antes, en esta situación podrían estar unas 570 personas, (el 10% de las personas con discapacidad mayor al 65%). El ingreso total que percibirían sería:

- a. Pensión contributiva: 8.420 euros
- b. Salario: 11.385,4 (se toma el salario de los trabajadores con discapacidad con especiales dificultades de inserción)

Cuadro 6.12. Ingresos trabajadores con discapacidad en CEE, año 2011

Situaciones posibles	Ingreso medio (euros)
1.-Solo salario	11.492
2.-Salario y pensión no contributiva	12.262
3.-Salario y pensión contributiva	19.805

Fuente: Elaboración propia a partir de información y datos de los estudios de Tasubinsa y KPMG.

En segundo lugar, hay que estimar los ingresos que obtendrían las personas con discapacidad empleadas en los centros especiales de empleo si finalizaran su actividad laboral en dichos centros, utilizando también en este caso la información obtenida de los dos informes citados.

- **Ayudas LISMI:** La Ley de Integración para Minusválidos prevé ayudas a las personas con discapacidad incompatibles con la realización de cualquier actividad laboral. De los conceptos que inicialmente consideraba la ley —subsidio de garantía de ingresos mínimos, subsidio de ayuda a terceras personas y subsidio de

movilidad y compensación para gastos de transporte— actualmente solo se aplica el último, teniéndose en cuenta los dos primeros sólo para personas con discapacidad que tengan reconocido tal derecho con anterioridad a 1994. Uno de los requisitos para la obtención del subsidio de ingresos mínimos es tener reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 65% y para el de ayuda a terceras personas el grado de discapacidad reconocido debe ser superior al 75%. Además, estos dos subsidios son incompatibles con otras prestaciones públicas de igual naturaleza y finalidad y cuantía superior. En concreto son incompatibles con la prestación no contributiva por invalidez y la pensión contributiva por discapacidad.

El trabajo de KPMG estima, a partir de la MCVL, las personas con discapacidad empleadas en CEE que tendrían derecho a las ayudas LISMI en el año 2011, en caso de cese de su actividad, así como la cuantía de las mismas³⁸¹:

- 625 personas tendrían derecho al subsidio de garantía de ingresos mínimos, con un importe medio estimado de 2.098 euros.
 - 258 personas tendrían derecho al subsidio de ayuda a terceras personas, con un importe medio estimado de 818 euros.
 - 360 personas tendrían derecho al subsidio de movilidad y compensación para gastos de transporte, con un importe medio estimado de 714 euros.
- **Pensión no contributiva:** KPMG considera que las 5.697 personas con discapacidad mayor o superior al 65% empleadas en centros especiales de empleo en 2011 tendrían derecho a una

³⁸¹ Las cuantías de estas ayudas coinciden con las aportadas por ODISMET en su Informe cero.

pensión no contributiva por incapacidad de 4.866 euros anuales. Además sería compatible con la prestación por desempleo, ya que según el artículo 221.2 LGSS, la prestación o subsidio por desempleo serán “incompatibles con la obtención de pensiones o prestaciones de carácter económico de la

Seguridad Social salvo que éstas hubieran sido compatibles con el trabajo que originó la prestación por desempleo”.

- **Pensión contributiva por discapacidad permanente absoluta:** se considera que las 5.697 personas con discapacidad igual o superior al 65% que trabajan en los centros especiales de empleo tendrían derecho a una pensión contributiva de unos 8.420 euros anuales.
- **Prestación por desempleo:** KPMG estima en 7.184³⁸² euros anuales la prestación por desempleo de las personas con discapacidad mientras que Tasubinsa la estima en 7.890³⁸³ euros.

A partir de la información anterior se pueden calcular los ingresos que obtendrían las personas con discapacidad que trabajan en CEE si dejaran de realizar su actividad laboral. El Cuadro 6.13 recoge los ingresos que obtendrían durante el periodo de cobro de prestación por desempleo mientras que el Cuadro 6.14 recoge los ingresos que obtendrían una vez agotado el periodo de prestación por desempleo.

³⁸² En la estimación que realiza KPMG se considera el salario medio anual de las personas con discapacidad de unos 12.000 euros y se calcula la base media por día (33 euros) estimando la cantidad de los primeros 180 días y la cantidad del día 181 al 360.

³⁸³ Es la cuantía media por beneficiario de la prestación utilizando los datos del salario medio de los trabajadores del CEE y, según datos de diciembre de 2012 del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, se supone una duración media de 14,8 meses,- dato de la OCDE 2010.

Cuadro 6.13. Ingresos trabajadores con discapacidad en CEE en situación de desempleo, año 2011

Situaciones posibles	Ingresos en situación de desempleo (euros/ persona/año)
1.- LISMI (ingresos mínimos y ayuda terceras personas)	2.916
2.-LISMI (movilidad)+PC+ prestación desempleo	16.318
3.-LISMI (movilidad)+PNC+ prestación desempleo	12.764
4.-PC+ prestación desempleo	15.604
5.-PNC+ prestación desempleo	12.050

Fuente: Elaboración propia a partir de datos e información de KPMG

Cuadro 6.14. Ingresos personas con discapacidad en situación de inactividad, año 2011.

Situaciones posibles	Ingresos en situación de inactividad (euros)
1.- LISMI (ingresos mínimos y ayuda terceras personas) ³⁸⁴	2.916
2.-LISMI (movilidad)+PC	9.134
3.-LISMI (movilidad)+PNC	5.580
4.-PC	8.420
5.-PNC	4.866

Fuente: Elaboración propia a partir de datos e información de KPMG

Si se comparan los cuadros 6.12 y 6.13, se observa que el ingreso que obtienen la mayoría de las personas con discapacidad empleadas en CEE —que es el caso en el que reciben únicamente el salario (11.492 euros) — es inferior al ingreso que recibirían estas personas si cesaran su actividad en el centro y durante el periodo de obtención de prestación por desempleo. Sin embargo, la cuantía de la prestación por desempleo se reduce con el tiempo y tiene una duración temporal limitada por lo que al finalizar el derecho a su obtención, los ingresos que percibirían las personas con discapacidad (Cuadro 6.14) serían inferiores respecto a la situación de empleo.

³⁸⁴ Esta situación es poco probable, ya que se supone que las personas con discapacidad desempleadas no renunciarán a la prestación por desempleo para obtener dichas ayudas.

El trabajo realizado por CERMI³⁸⁵ identifica como fuente principal de ingresos de las personas con discapacidad que se encuentran en paro, las prestaciones económicas y ayudas del Estado, que, según las personas con discapacidad son muy limitadas: *“la cuantía de las prestaciones, si son prestaciones no contributivas o por hijo a cargo, es tan ridícula que a duras penas esa persona puede vivir de forma autónoma...”*.³⁸⁶

Por tanto, la situación de empleo de las personas con discapacidad, desde el punto de vista de sus ingresos, es mejor a la situación de inactividad. Estar empleado frente a estar inactivo supone en los ingresos de las personas con discapacidad aumentos en sus ingresos que van desde los 11.201 euros/año —para aquellas personas con discapacidad que reciben solo ayudas LISMI³⁸⁷— a los 2.358 euros/año —para aquellas personas que reciben ayudas LISMI por movilidad y pensión contributiva—.

La Tabla 6.11 recoge los indicadores relacionados con la estabilidad económica de las personas con discapacidad empleadas en CEE.

³⁸⁵ Pérez, 2009.

³⁸⁶ Pérez, 2009, pp. 75.

³⁸⁷ Hay que recordar que estas ayudas han desaparecido y solo se mantienen para aquellas personas con discapacidad que tuvieron derecho a ellas con anterioridad a 1994, por lo que muy pocas personas se encuentran en esta situación.

Tabla 6.11: Indicadores de estabilidad económica de las personas con discapacidad empleadas en CEE de la Economía Social.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Número	% variación
6.11.1-Personas con discapacidad empleadas que:		
<ul style="list-style-type: none"> • Reducen sus problemas de deuda • Cubren gastos básicos (necesidades básicas) • Cubren gastos básicos y ocio • Ahorran 		

Elaboración propia

La información disponible relacionada con este indicador es muy escasa y limitada. Por un lado, la encuesta realizada en el trabajo de KPMG a 91 personas con discapacidad empleadas en CEE muestra algunos resultados sobre la dedicación salarial de estos trabajadores: un 38% declara cubrir gastos básicos, un 20% cubre gastos básicos y ocio, un 24% declara que no cubre gastos y un 14% ahorra para la casa, el coche... El 87% de las personas con discapacidad encuestadas manifestaron no poder ahorrar. Por otro lado, el trabajo de CERMI señala que las personas con discapacidad que trabajan recalcan los escasos ingresos que perciben por su actividad laboral, ingresos que resultan insuficientes para sobrellevar los gastos básicos del hogar.

Aunque es evidente la necesidad de obtener información más precisa y completa en relación a este indicador parece que, con la información disponible, los ingresos que obtienen las personas con discapacidad empleadas en los CEE, aunque mayores que en la situación de inactividad —como se ha visto en el indicador anterior—, no son suficientes para garantizar una cobertura de gastos básicos ni, por tanto, suficientes para poder ahorrar.

Síntesis de los resultados e impactos sobre los ingresos de las personas con discapacidad empleadas en CEE de la Economía Social.

La información obtenida, presentada y analizada permite hacer algunas valoraciones en relación al impacto que el empleo en los CEE tiene sobre el ingreso de las personas con discapacidad.

1. El salario medio bruto estimado por distintas fuentes para las personas con discapacidad empleadas en CEE en 2011 sería de unos 12.000 euros anuales, inferior al señalado por el INE para las personas con discapacidad ocupadas en España, que se sitúa en torno a los 20.300 euros. Esa diferencia puede venir explicada por la importante presencia de trabajadores con discapacidad intelectual y con especiales dificultades de inserción en los CEE —con menores productividades y cualificación profesional y, por tanto con menores salarios respecto del resto de personas con discapacidad— y en particular en los CEE de la Economía Social.
2. En términos de ingresos parece que la situación de estar empleado es mejor frente a la situación de inactividad. Las personas con discapacidad ocupadas en CEE, en su mayoría reciben como ingreso únicamente su salario, que en términos netos se estima en aproximadamente unos 11.400 euros. En la situación de desempleo los ingresos que obtendrían las personas con discapacidad vienen principalmente del subsidio por desempleo y de la pensión contributiva, que ascenderían aproximadamente a unos 15.600 euros —superando en 4.200 euros al salario—, o de la prestación por desempleo y la pensión no contributiva, que ascendería a unos 12.050 euros —superando en 650 euros al salario—. Sin embargo, teniendo en cuenta que el subsidio por desempleo se reduce con el tiempo y termina por desaparecer, las personas con discapacidad acabarían obteniendo como única fuente de ingresos la pensión contributiva, estimada en unos 8.400 euros, o la

prestación no contributiva, 4.866 euros, siendo en ambos casos su cuantía inferior al salario.

3. Por último, en relación al indicador de estabilidad económica, existe muy poca información para obtener conclusiones por lo que resulta necesaria la obtención más de datos.

Resultados e impactos sobre la Administración Pública

Este grupo de indicadores trata de medir los resultados e impactos relacionados con los ingresos, gastos, ahorros... que el empleo y la actividad de los centros especiales de empleo genera a la Administración Pública. Los indicadores correspondientes a este grupo se presentan en la Tabla 6.12 (indicadores de coste para la Administración), Tabla 6.13 (indicadores de ingresos para la Administración) y Tabla 6.14 (indicadores de ahorro para la Administración).

Tabla 6.12: Indicadores de costes para la Administración.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Euros	% variación
6.12.1.-Ayudas en concepto de generación y mantenimiento de empleo y unidades de apoyo		
6.12.2.-Bonificación del 100% de las cuotas a la seguridad social por cada trabajador con discapacidad		
6.12.3.-Otras subvenciones y ayudas (saneamiento financiero, adaptación puestos de trabajo...)		

Elaboración propia

Los datos relacionados con los indicadores anteriores se presentan en los Cuadros 6.15 y 6.16 y se han obtenido del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Cuadro 6.15. Apoyo a la creación de empleo. Importe ayudas concedidas por programa (euros), años 2010-2013.

	2010	2011	2012	2013
Integración laboral PCD	355.998.737,28	333.824.426,42	264.006.222,26	262.155.772,49
CEE	354.411.010,69	320.588.006,25	258.619.496,92	257.786.720,59
* Proyectos generadores de empleo	28.752.137,62	24.393.530,64	5.382.996,06	2.785.555,74
* Mantenimiento de puestos de trabajo	305.260.196,14	275.684.088,65	236.621.286,13	236.767.759,37
* Unidades de Apoyo	20.398.676,93	20.510.386,96	16.615.214,73	18.233.405,48
Empleo con Apoyo	1.587.726,59	3.482.732,18	721.061,35	563.957,64

Fuente: Anuario de estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Cuadro 6.16. Apoyo a la creación de empleo. Importe ayudas concedidas por programa (%), años 2010-2013.

	2010	2011	2012	2013
Integración laboral PCD	100	100	100	100
CEE	99,55	96,03	97,96	98,33
Empleo con Apoyo	0,45	1,04	0,27	0,22

Fuente: Anuario de estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Como se puede ver en los dos cuadros anteriores, el gasto destinado a ayudas para la integración laboral de las personas con discapacidad se dirige principalmente a los Centros Especiales de Empleo y en menor medida a los programas de Empleo con Apoyo.

Para el año 2011, la cuantía total de ayudas concedidas por la Administración a los CEE en concepto de ayudas para mantenimiento, generación de empleo y unidades de apoyo (Cuadro 6.15) fue de 320.588.006,25 euros. A esta cifra hay que añadir la cantidad correspondiente a la bonificación del 100% de la cuota a la Seguridad Social, que para ese año asciende a 204.815.193 euros, según datos de la Tesorería General de la Seguridad Social. Por tanto, el total de ayudas recibidas por los centros especiales de empleo en 2011 (en concepto de ayudas para mantenimiento,

generación de empleo y unidades de apoyo, y bonificaciones) asciende a 525.403.199,25 euros. Teniendo en cuenta las personas con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo en ese año, 64.391 (Cuadro 6.1), se puede estimar el coste anual medio por puesto de trabajo en un CEE en el año 2011 en 8.159,57 euros.

Para el año 2012, los centros especiales de empleo recibieron un total de 258.619.496,92 euros en concepto de ayudas para mantenimiento, generación de empleo y unidades de apoyo y 215.522.286,27 euros en concepto de bonificaciones a la seguridad social³⁸⁸. Por tanto, el total de ayudas y bonificaciones que reciben los centros especiales de empleo en 2012 fue de 474.141.783,9 euros. Considerando las 66.790 personas con discapacidad empleadas en CEE en 2012 (Cuadro 6.2), el coste anual medio por puesto de trabajo en un CEE en 2012 ascendió a 7.099 euros.

El total de subvenciones y apoyos públicos recibidos por el CEE de Tasubinsa en 2011 fue de 513.254,24 euros. Teniendo en cuenta que el número de trabajadores con discapacidad del centro es de 47 personas, el coste por puesto de trabajo en este CEE de Iniciativa Social es de 10.920,30 euros.³⁸⁹

La diferencia entre el coste medio por puesto de trabajo estimado para los CEE en su conjunto en 2011 —8.159,57 euros— y el coste por puesto de trabajo en el CEE de Iniciativa Social de Tasubinsa —10.920,3, euros— puede estar en la subvención complementaria salarial para trabajadores con especiales dificultades del 25% de la salario mínimo interprofesional³⁹⁰. Este colectivo, como ya se ha indicado anteriormente, está empleado mayoritariamente en los CEE de la Economía Social explicando el mayor coste por puesto de trabajo para personas con discapacidad en estos centros.

³⁸⁸ Barroso (2015)

³⁸⁹ Otros autores como Rodríguez et al., (2009) calculan también el coste anual por puesto de trabajo en un CEE, 8.608,1 euros.

³⁹⁰ Que reciben además de la subvención al coste salarial del 50% del SMI.

Para calcular el impacto que los CEE tienen sobre las ayudas que reciben de la Administración habría que calcular el valor del peso muerto y descontarlo del resultado. El valor del peso muerto para el año 2012 se puede calcular teniendo en cuenta que:

- sin la existencia de los centros especiales de empleo habría 21.894 personas con discapacidad trabajando (en empresas ordinarias) en el año 2012 (Cuadro 6.6).
- el coste medio por empleado con discapacidad en la empresa ordinaria para 2012 se ha estimado en 1.548 euros. Esta estimación se ha realizado: (i) teniendo en cuenta el total de subvenciones y bonificaciones destinadas al empleo ordinario — según datos proporcionados por Barroso (2015) — y que ascienden a 4.246.147 euros en subvenciones y 376.232.086,94 euros en bonificaciones y (ii) considerando que el número de personas con discapacidad empleadas en empresas ordinarias en 2012 es de 245.752 personas³⁹¹.

Es decir, sin la existencia de los centros especiales de empleo, 21.894 personas con discapacidad estarían empleadas en empresa ordinarias, lo que supondría un coste para la Administración de aproximadamente 33.891.912 euros. Por tanto, el impacto sobre la Administración en términos de ayudas, subvenciones y bonificaciones que supone la existencia de los CEE no sería de 474.141.783,9 euros, calculados anteriormente, sino de 440.249.842 euros.

Haciendo el mismo ejercicio para los centros de la economía social y de la economía capitalista, el impacto sobre la Administración en concepto de

³⁹¹ Según el INE los asalariados con discapacidad empleados en el año 2012 eran 312.752 personas. Si descontamos de esa cifra el número de personas con discapacidad empleadas en CEE en ese año, 66.790, se obtiene que 245.752 asalariados con discapacidad estaban empleados en la empresa ordinaria.

ayudas, subvenciones y bonificaciones sería de 252.304.188 euros en el caso de los primeros y de 187.946.110 en los segundos.³⁹² Del impacto que los CEE tienen sobre la administración en concepto de ayudas y bonificaciones, los CEE de la Economía Social representan el 57.3%.

Tabla 6.13: Indicadores de ingresos para la Administración.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Euros	% variación
6.13.1.-Ingresos personas con discapacidad empleadas		
• IRPF		
• CSS (del empleado)		
6.13.2.-Ingresos personas sin discapacidad empleadas		
• IRPF		
• CSS (CEE y empleado)		
6.13.3.-Impuesto Sociedades		
6.13.4.-IVA devengado y pagado		
6.13.5.-Otros impuestos y tasas (contribución, circulación vehículos...)		

Elaboración propia

Indicador 6.13.1.- Ingresos personas con discapacidad empleadas en CEE de la Economía Social: IRPF y CSS del empleado.

Para el cálculo de este indicador se toma el porcentaje medio de retención de IRPF aplicado a los trabajadores con discapacidad con especiales dificultades de inserción del 0,5% y el aplicado a los trabajadores con discapacidad sin especiales dificultades de inserción del 2% que se utiliza en el trabajo de Tasubinsa³⁹³. En cuanto a los costes de la seguridad social a cargo

³⁹² Valor del coste total (empleados en cada tipo de centro * 7.099 euros de coste medio por trabajador) – Peso muerto (personas sin discapacidad empleadas sin la existencia de los CEE de la economía social y de la economía capitalista *1.548 euros de coste medio por el empleo ordinario)

³⁹³ Son datos obtenidos de su contabilidad.

de los trabajadores con discapacidad, la contribución media por trabajador con discapacidad es del 6,35% sobre su respectivo coste salarial³⁹⁴.

Con los datos aportados en el los cuadros 6.1 y 6.2 de personas con discapacidad empleadas en 2011 y 2012 en CEE, los datos del Cuadro 6.10 de salario medio bruto pagado a las personas con discapacidad en el CEE de Tasubinsa³⁹⁵ y la información de IRPF y costes a la seguridad social señalada en el párrafo anterior —obtenidos también de la contabilidad de Tasubinsa—, se ha calculado la aportación que los trabajadores con discapacidad empleados en centros especiales de empleo realizan a la Administración en concepto de IRPF y cotizaciones a la Seguridad Social (Cuadro 6.17).

Cuadro 6.17. Aportación trabajadores con discapacidad en CEE en concepto de IRPF y Cotizaciones a la Seguridad Social (euros), años 2011 y 2012.

	2011	2012
Salario bruto PCD empleadas en CEE³⁹⁶		
PCD con especiales dificultades	12.222,89	12.222,89
PCD sin especiales dificultades	13.202,87	13.202,87
PCD empleadas en CEE³⁹⁷		
Con especiales dificultades	28.377	34.063
Sin especiales dificultades	36.014	32.727
Aportaciones por IRPF		
PCD con especiales dificultades (0.5%)	1.734.244,74	2.081.741,51
PCD sin especiales dificultades (2%)	9.509.763,20	8.641.806,52
Total IRPF PCD	11.244.007,94	10.723.548,03
Aportaciones CSS		
PCD con especiales dificultades (6.35%)	22.024.908,29	26.438.117,18
PCD sin especiales dificultades (6.35%)	30.193.498,17	27.437.735,73
Total CSS PCD	52.218.406,46	53.875.852,91

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Cuadros 6.1, 6.2 y 6.10 e información de retenciones IRPF y CSS de la contabilidad de Tasubinsa.

³⁹⁴ Considerando los datos de la seguridad social en relación con los tipos de cotización a cargo del trabajador por contingencias comunes, desempleo (tipo general) y formación profesional.

³⁹⁵ Se utiliza el salario bruto del año 2011 también para el año 2012.

³⁹⁶ Cuadro 6.10

³⁹⁷ Cuadros 6.1 y 6.2

El trabajo de KPMG realiza también una estimación, utilizando datos de la MCVL del retorno que los trabajadores con discapacidad de los CEE realizan en concepto de pagos por IRPF y contribuciones a la Seguridad Social³⁹⁸, para el año 2011 obteniéndose una cifra de pago por IRPF de los trabajadores con discapacidad de 38.439.568 euros, cifra muy superior a los 11.244.007,94 euros estimados en el Cuadro 6.17³⁹⁹. Por el contrario, en la estimación de las cotizaciones a la Seguridad Social de los trabajadores discapacitados en CEE la diferencia entre ambas cifras es menor, 48.188.434,02 en el caso de KPMG y 52.218.406,46 euros en el Cuadro 6.17.

También en este caso es posible calcular el impacto sobre los ingresos a la Administración que genera el empleo de las personas con discapacidad en CEE en concepto de IRPF y CSS (Cuadro 6.18).

³⁹⁸ Con la información de la MCVL se estima la cuota empresarial de la seguridad social y la correspondiente al empleado, extrapoliándose al conjunto de personas que trabajan en centros especiales de empleo.

³⁹⁹ La diferencia puede estar en que en el CEE de Tasubinsa se tiene en cuenta el distinto porcentaje de contribución de los trabajadores con discapacidad con y sin especiales dificultades de inserción, mientras que KPMG realiza una estimación del retorno medio por persona con discapacidad en España obtenida de la MCVL y extrapola ese dato al conjunto de personas con discapacidad que trabajan en CEE.

Cuadro 6.18. Impacto sobre los ingresos de la Administración que genera el empleo de las PCD en CEE en concepto de IRPF y CSS (euros), años 2011 y 2012.

	2011	2012
Salario bruto PCD empleadas en CEE⁴⁰⁰		
PCD con especiales dificultades	12.222,89	12.222,89
PCD sin especiales dificultades	13.202,87	13.202,87
Impacto sobre al empleo de PCD de los CEE⁴⁰¹		
Con especiales dificultades	28.377	34.063
Sin especiales dificultades	9.688	10.833
Impacto sobre ingresos en concepto de IRPF		
PCD con especiales dificultades (0.5%)	1.734.244,7	2.081.741,51
PCD sin especiales dificultades (2%)	2.558.188,09	2.860.533,81
Total IRPF PCD	4.292.432,79	4.942.275,32
Impacto sobre ingresos en concepto de CSS		
PCD con especiales dificultades (6.35%)	22.024.908,29	26.438.117,18
PCD sin especiales dificultades (6.35%)	8.122.247,18	9.082.194,86
Total CSS PCD	30.147.155,47	35.520.312,04

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Cuadros 6.1, 6.2 y 6.10 e información de retenciones IRPF y CSS del CEE de Tasubinsa.

La aportación total de los CEE a la Administración en concepto de ingresos por IRPF y CSS de las personas con discapacidad empleadas es de 63.462.414,4 euros en 2011 (985,57 euros por trabajador) y de 64.599.400,9 euros en 2012 (967,2 euros por trabajador). Sin embargo, esta aportación se reduce si se descuenta el peso muerto de manera que el impacto de los CEE sobre esos ingresos es de 34.439.588,26 euros en 2011 (904,75 euros por trabajador) y de 40.462.587,36 euros en 2012 (901,25 euros por trabajador).

El Cuadro 6.19 recoge la aportación que los CEE de la Economía Social y los CEE de la Economía Capitalista realizan a la Administración en concepto de IRPF y cotizaciones a la seguridad social para el año 2012.

⁴⁰⁰ Cuadro 6.10

⁴⁰¹ Cuadro 6.6

Cuadro 6.19. Aportación trabajadores con discapacidad en CEE de la Economía Social y en CEE de la Economía Capitalista a los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS (euros), año 2012.

	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Salario bruto PCD empleadas en CEE⁴⁰²		
PCD con especiales dificultades	12.222,89	12.222,89
PCD sin especiales dificultades	13.202,87	13.202,87
PCD empleadas en CEE⁴⁰³		
Con especiales dificultades	21.119	12.944
Sin especiales dificultades	16.885	15.842
Aportaciones por IRPF		
PCD con especiales dificultades (0.5%)	1.290.676,06	791.065,44
PCD sin especiales dificultades (2%)	4.458.609,19	4.183.197,33
Total IRPF PCD	5.749.285,25	4.974.262,77
Aportaciones CSS		
PCD con especiales dificultades (6.35%)	16.391.586,08	10.046.531,09
PCD sin especiales dificultades (6.35%)	14.156.084,20	13.281.651,52
Total CSS PCD	30.547.670,28	23.328.182,61

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Cuadros 6.2 y 6.10 e información de retenciones IRPF y CSS del CEE de Tasubinsa.

El Cuadro 6.20 recoge el impacto sobre estos ingresos de los CEE de la Economía Social y de la Economía Capitalista para el año 2012.

⁴⁰² Cuadro 6.10

⁴⁰³ Cuadro 6.2

Cuadro 6.20. Impacto de los trabajadores con discapacidad en CEE de la Economía Social y en CEE de la Economía Capitalista sobre los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS (euros), año 2012.

	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Salario bruto PCD empleadas en CEE⁴⁰⁴		
PCD con especiales dificultades	12.222,89	12.222,89
PCD sin especiales dificultades	13.202,87	13.202,87
Impacto sobre el empleo de PCD de los CEE⁴⁰⁵		
Con especiales dificultades	21.119	12.944
Sin especiales dificultades	5.589	5.244
Impacto sobre ingresos en concepto de IRPF		
PCD con especiales dificultades (0.5%)	1.290.676,06	791.065,44
PCD sin especiales dificultades (2%)	1.475.816,80	1.384.717,00
Total IRPF PCD	2.766.492,86	2.175.782,44
Impacto sobre ingresos en concepto de CSS		
PCD con especiales dificultades (6.35%)	16.391.586,08	10.046.531,09
PCD sin especiales dificultades (6.35%)	4.685.718,36	4.396.476,49
Total CSS PCD	21.077.304,44	14.443.007,58

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Cuadros 6.7 y 6.10 e información de retenciones IRPF y CSS del CEE de Tasubinsa.

El Cuadro 6.21 resume las aportaciones e impactos de los centros especiales de empleo.

⁴⁰⁴ Cuadro 6.10

⁴⁰⁵ Cuadro 6.7

Cuadro 6.21. Aportación e Impacto sobre los ingresos de la Administración de los trabajadores con discapacidad en CEE, CEE de la Economía Social y en CEE de la Economía Capitalista en concepto de IRPF y CSS (euros), año 2012.

	CEE		CEE de la Economía Social		CEE de la Economía Capitalista	
	Total	Por trabajador	Total	Por trabajador	Total	Por trabajador
Aportación	64.599.400,9	967,2	36.296.955,5	955,08	28.302.445,3	983,20
Impacto	40.462.587,3	901,2	23.843.797,3	892,75	16.618.790,0	913,72

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuadros 6.17, 6.18, 6.19 y 6.20.

Del total de ingresos que los CEE aportan en concepto de IRPF y de cotizaciones a la Seguridad Social por las personas con discapacidad ocupadas en ellos en el año 2012 (64.599.400,9 euros), los CEE de la Economía Social aportan el 56,18% siendo la aportación media por trabajador de los CEE de la Economía Social 955,08 euros y la de los CEE de la Economía Capitalista 983,08 euros.

En términos de impacto, la contribución de los CEE de la Economía Social al impacto generado en concepto de ingresos por IRPF y CSS de los trabajadores discapacitados empleados en los CEE aumenta al 58,9%, siendo en este caso también mínima la diferencia entre la aportación media por trabajador en los centros especiales de la economía capitalista (913,72 euros) y la de los centros especiales de la economía social (892,75 euros).

Teniendo en cuenta el coste medio que le supone a la Administración cada persona con discapacidad empleada en un CEE (8.159,57 euros en 2011 y 7.099 euros en 2012) y la contribución media por trabajador discapacitado en concepto de IRPF y cotizaciones a la seguridad social, se puede calcular el coste real para la Administración por persona discapacitada empleada en un centro especial de empleo:

Cuadro 6.22. Coste real de una plaza en CEE (euros), años 2011 y 2012.

	2011		2012	
	CEE	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Coste medio por trabajador	8.159,57	7.099	7.099	7.099
Contribución media por trabajador	904,76	901,25	892,75	913,72
Coste real por trabajador	7.254,8	6.197,75	6.206,25	6.185,3

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en el cuadro anterior la diferencia entre el coste real para la Administración de una plaza en un CEE de la Economía Social y en un CEE de la Economía Capitalista es mínima, si bien es cierto que se está considerando el mismo coste medio por trabajador en ambos tipos de centros. Tal y como se ha señalado anteriormente, el coste medio por trabajador en el CEE de Tasubinsa ascendía a 10.920,3 euros, ya que en dicho centro (al igual que ocurre en el resto de centros de la economía social) la mayor presencia de personas con discapacidad con especiales dificultades supone una mayor cuantía de subvenciones⁴⁰⁶. Por tanto, si consideramos que el coste medio por trabajador en un centro especial de empleo es de 10.920,3 euros, el coste real por plaza asciende a 10.027,5 euros aumentando la diferencia respecto al coste real en los centros de la economía capitalista.

Indicador 6.13.2.-Ingresos de las personas sin discapacidad empleadas en CEE de la Economía Social: IRPF y CSS (empleado y CEE).

Con los datos aportados por Monzón et al., (2014) sobre trabajadores sin discapacidad empleados en CEE en 2012 —9.116 trabajadores en el total de CEE, de los que 5.756 están en empleados en CEE de la Economía Social y 3.360 en CEE de la Economía Capitalista— y las estimaciones realizadas por Tasubinsa de retenciones IRPF (14%), contribución a la seguridad social por

⁴⁰⁶ Por cada trabajador con discapacidad con especiales dificultades, el centro recibe una subvención complementaria del 25% del SMI.

parte del trabajador (6,35%), costes seguridad social a cargo de la empresa (31%) y salario medio trabajadores sin discapacidad 20.891,2 euros, se ha calculado la aportación y el impacto de los CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista a los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS de los trabajadores sin discapacidad (cuadros 6.23 y 6.24).

Cuadro 6.23. Aportaciones de los CEE a los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS de los trabajadores sin discapacidad (TSD), (euros), año 2012.

	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Salario bruto TSD	20.891,2	20.891,2	20.891,2
Total TSD	9.116	5.756	3.360
IRPF TSD (14%)	26.661.929,84	16.834.964,60	9.827.220,48
CSS a cargo del TSD (6.35%)	12.093.205,37	7.635.858,94	4.457.346,43
CSS a cargo del CEE (31%)	59.037.695,55	37.277.421,63	21.760.273,92
Total CSS TSD	71.130.900,92	44.913.280,57	26.217.620,35
Aportación total TSD	97.792.830,76	61.748.245,17	36.044.840,83

Fuente: Elaboración propia a partir de Monzón et al., (2014), e información de la contabilidad del CEE de Tasubinsa.

La estimación que realiza KPMG para el año 2011 de estos conceptos —a partir de los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social— es de 20.768.856 euros por retención de IRPF, 10.612.703 euros por cuota a la seguridad social a cargo del empleado y 60.584.326 euros por cuota a la seguridad social a cargo del centro.

Cuadro 6.24. Impacto de los CEE sobre los ingresos de la Administración en concepto de IRPF y CSS de los trabajadores sin discapacidad (TSD), (euros), año 2012.

	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Salario bruto TSD	20.891,2	20.891,2	20.891,2
Total TSD empleados	9.116	5.756	3.360
TSD empleados sin la existencia del CEE ⁴⁰⁷	6.837	4.317	2.520
Impacto sobre el empleo TSD	2.279	1.439	840
Impacto sobre ingresos por IRPF	6.665.546,27	4.208.741,15	2.456.805,12
Impacto sobre ingresos por CSS a cargo del TSD	3.023.301,34	1.908.964,73	1.114.336,60
Impacto sobre ingresos por CSS a cargo empresa	14.759.423,88	9.319.355,40	5.440.068,48
Total impacto sobre ingresos por CSS	17.782.725,22	11.228.320,13	6.554.405,08
Impacto total TSD	24.448.271,49	15.437.061,28	9.011.210,20

Fuente: Elaboración propia, a partir de Monzón et al (2014), datos de la contabilidad del CEE de Tasubinsa

El impacto sobre los ingresos a la Administración en concepto de IRPF y cotizaciones a la seguridad social de los trabajadores sin discapacidad empleados en los CEE es de 24.448.271,49 euros, siendo la contribución de los CEE de la Economía Social a esa cantidad del 63,14%, es decir de 15.437.061,28 euros.

⁴⁰⁷ Para el cálculo se utiliza la tasa de desempleo para las personas sin discapacidad del INE para el año 2012, que es del 25%

Síntesis de los resultados e impactos sobre los ingresos para la Administración en concepto de IRPF y cotizaciones a la seguridad social de las personas empleadas en CEE de la Economía Social.

1. Los CEE en su conjunto aportan a la Administración Pública en concepto de IRPF y Cotizaciones a la Seguridad Social de las personas con discapacidad empleadas, un total de 64.599.400,9 euros en 2012, cifra que se reduce a 40.462.587,3 euros cuando se descuenta el peso muerto.

Los CEE de la Economía Social representan el 56,18% del total aportado por los CEE y el 58,9% del impacto total por estos conceptos.

2. Los CEE en su conjunto aportan a la Administración Pública en concepto de IRPF y Cotizaciones a la Seguridad Social de las personas sin discapacidad empleadas, un total de 97.792.830,76 euros en 2012, cifra que se reduce a 24.448.271,49 euros cuando se descuenta el peso muerto. Los CEE de la Economía Social representan el 63,14% del total aportado y del impacto de los CEE por estos conceptos.

Indicador 6.13.3.-Ingresos a la Administración en concepto de Impuesto de Sociedades.

El trabajo de KPMG, realiza una estimación de la cifra del impuesto sobre sociedades que correspondería a los centros especiales de empleo en 2011. Dicha estimación toma como punto de partida el porcentaje del PIB que, de acuerdo con la OCDE, supuso el impuesto sobre sociedades en 2011: el 1,8% del PIB de España. Esta cifra se aplica sobre la estimación de la contribución de los CEE al PIB (2.600 millones de euros) obteniendo que el ingreso por impuesto de sociedades de los CEE en 2011 es de 40, 7 millones de euros.

Con los datos agregados de la cuenta de pérdidas y ganancias que ofrecen Monzón et al., (2014) para los CEE en 2012, se puede obtener una

aproximación al importe del Impuesto de Sociedades que correspondería a los CEE. Aplicando al beneficio antes de impuestos (39,8 millones de euros), el tipo impositivo del 30%⁴⁰⁸ se observa que el ingreso por impuesto de sociedades de los CEE en 2012 sería de unos 41,9 millones de euros, cifra muy similar a la estimada por KPMG. De la misma forma se puede obtener una aproximación del Impuesto sobre Sociedades correspondiente a los CEE de la Economía Social (17,76 millones de euros) y a los CEE de la Economía Capitalista (24,18 millones de euros). Los CEE de la Economía Capitalista representan el 57,6% del total de Impuesto sobre Sociedades de los CEE en su conjunto, lo que se explica por el mayor importe de beneficios antes de impuestos.

Indicador 6.13.4.-Ingresos por IVA.

También en este caso el trabajo de KPMG estima la cuantía de impuestos indirectos recibidos por la Administración Pública en el año 2011 como consecuencia de la actividad de mercado de los CEE. El cálculo se realiza sobre la base de la estimación de la contribución al consumo final de los centros teniendo en cuenta, en primer lugar, su contribución al PIB de España que se sitúa en torno a los 2.600 millones de euros. En segundo lugar, se calcula la fracción correspondiente al consumo de bienes y servicios que, de acuerdo con Eurostat, supondría la actividad de los CEE y finalmente se aplica el tipo impositivo general correspondiente a la imposición indirecta. De esta forma se obtiene que la cuantía de impuestos indirectos que genera la actividad de mercado de los CEE asciende a 240 millones de euros.

⁴⁰⁸ Es el tipo impositivo que aparece en las cuentas anuales de algunos CEE pertenecientes a Fundosa Grupo. Sin embargo, la tributación de los CEE es diferente según estén constituidos como una empresa mercantil, cualquiera que sea su forma jurídica, o les sea de aplicación el régimen especial previsto para las entidades sin fines de lucro sometidas a la Ley 50/2002. El tipo de gravamen puede ser del 30% (CEE con forma jurídica mercantil), del 25% (aplicable a entidades no lucrativas que no cumplen con la Ley 49/2002) o del 10% (aplicable a entidades lucrativas que cumplen con la Ley 49/2002).

Indicador 6.13.5.-Ingresos por otros impuestos y tasas.

No se dispone de información para este indicador que debería obtenerse a partir de la contabilidad de los CEE.

Tabla 6.14: Indicadores de Ahorro para la Administración.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Euros	% variación
6.14.1.-Ayudas LISMI		
<ul style="list-style-type: none"> • Subsidio de garantía de ingresos mínimos • Subsidio de ayuda a tercera persona • Subsidio de movilidad y compensación por gastos de transporte 		
6.14.2.-Pensiones no contributivas de invalidez		
6.14.3.-Pensiones contributivas		
<ul style="list-style-type: none"> • Por incapacidad permanente 		
6.14.4.-Prestaciones por desempleo		
<ul style="list-style-type: none"> • De los empleados con discapacidad • De los empleados sin discapacidad 		
6.14.5.-Ahorro del Sistema de Servicios Sociales		
<ul style="list-style-type: none"> • Coste en plazas ocupacionales⁴⁰⁹ • Coste Centro de Día • Coste plaza residencial 		
6.14.6.-Ahorro en gastos sanitarios		

Elaboración propia

Indicador 6.14.1.-Ahorros por Ayudas LISMI.

Como ya se ha apuntado anteriormente, las ayudas LISMI son incompatibles con la realización de cualquier actividad laboral, por lo que se puede considerar que las personas con discapacidad empleadas en los CEE generan un ahorro a la administración en la medida en que no perciben dichas ayudas.

⁴⁰⁹ Incremento en el número de plazas para absorber por parte de los empleados con discapacidad de los CEE y coste.

El trabajo de KPMG realiza una estimación para el año 2011 (a partir de la MCVL) de las personas con discapacidad empleadas en CEE que tendrían derecho a dicha ayudas en caso de finalizar su actividad laboral así como de las cuantías que obtendrían. Los resultados que se obtienen son:

- Las personas con discapacidad empleadas en CEE que tendrían derecho al subsidio de garantía de ingresos mínimos sería de 625⁴¹⁰ personas (un 10,9% de las personas con discapacidad igual o superior al 65% empleadas en centros especiales de empleo) y la cuantía que recibirían, como media, sería de aproximadamente unos 2.098 euros anuales.
- Las personas con discapacidad empleadas en CEE que tendrían derecho al subsidio de ayuda por terceras personas sería de 258⁴¹¹ personas (un 4,53% de las personas con discapacidad igual o superior al 65% empleadas en centros especiales de empleo) y la cuantía que recibirían, como media, sería de aproximadamente unos 818,3 euros anuales.
- Las personas con discapacidad empleadas en CEE que tendrían derecho al subsidio por movilidad y compensación de gastos de transporte sería de 360⁴¹² personas (un 0,56% de las personas con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo) y la cuantía que recibirían, como media, sería de aproximadamente unos 714 euros anuales.

Utilizando esta información —porcentajes de personas con discapacidad empleadas en CEE que tienen derecho a las ayudas LISMI y las cuantías— y los datos sobre empleo en CEE para 2012 del Cuadro 6.2, se puede hacer una

⁴¹⁰ Sobre un total de 5.697 personas con discapacidad igual o superior al 65% empleadas en los CEE.

⁴¹¹ Sobre un total de 5.697 personas con discapacidad igual o superior al 65% empleadas en los CEE.

⁴¹² Sobre un total de 64.391 personas con discapacidad empleadas en los CEE.

aproximación al ahorro en ayudas LISMI generado por los CEE en 2012, así como el generado por los CEE de la Economía Social y por los CEE de la Economía Capitalista:

- Las personas con discapacidad empleadas en CEE en 2012 que tendrían derecho al subsidio de garantía de ingresos mínimos sería de⁴¹³:
 - 582 personas en el conjunto de CEE en 2012.
 - 303 personas en los CEE de la Economía Social.
 - 279 personas en los CEE de la Economía Capitalista.
- Las personas con discapacidad empleadas en CEE que tendrían derecho al subsidio de ayuda por terceras personas sería de⁴¹⁴:
 - 240 personas en los CEE en su conjunto.
 - 125 personas en los CEE de la Economía Social.
 - 115 personas en los CEE de la Economía Capitalista.
- Las personas con discapacidad empleadas en CEE que tendrían derecho al subsidio por movilidad y compensación de gastos de transporte sería de⁴¹⁵:
 - 374 personas en el conjunto de CEE
 - 213 personas en los CEE de la Economía Social
 - 161 personas en los CEE de la Economía Capitalista

⁴¹³ Se aplica el porcentaje correspondiente sobre el total de personas con discapacidad física y sensorial superior al 65% empleadas en los CEE, en los CEE de la Economía Social y en los CEE de la Economía Capitalista, (Cuadro 6.2).

⁴¹⁴ Se aplica el porcentaje correspondiente sobre el total de personas con discapacidad física y sensorial superior al 65% empleadas en los CEE, en los CEE de la Economía Social y en los CEE de la Economía Capitalista, (Cuadro 6.2).

⁴¹⁵ Se aplica el porcentaje correspondiente sobre el total de personas con discapacidad empleadas en los CEE, en los CEE de la Economía Social y en los CEE de la Economía Capitalista.

Cuadro 6.25. Ahorro en ayudas LISMI generado por los CEE, año 2012 (euros/año)

	CEE (Euros/Año)	CEE de la Economía Social (Euros/Año)	CEE de la Economía Capitalista (Euros/Año)
• Subsidio garantía de ingresos mínimos	1.221.036	635.694	585.342
• Subsidio ayuda a tercera persona	196.392	102.287,5	94.104,5
• Subsidio movilidad y compensación gastos de transporte	267.036	152.082	114.954
TOTAL AHORRO	1.684.464	890.063,5	794.400,5

Fuente: Elaboración propia a partir información KPMG y Cuadro 6.2

Los CEE generaron un ahorro a la Administración en concepto de ayudas LISMI en 2012 por valor de 1.684.464 euros, de los que el 52.8% corresponden a los CEE de la Economía Social.

Indicador 6.14.2.-Ahorro por prestaciones no contributivas de invalidez.

Según el trabajo realizado por KPMG, las ayudas en concepto de prestaciones no contributivas por invalidez que la Administración debería proporcionar en el caso de que las personas con discapacidad empleadas en CEE dejarán su actividad laboral sería de 27.721.602 euros anuales (5.697 personas con discapacidad igual o superior al 65% empleadas en CEE y cuantía de la prestación de 4.866 euros). Como ya ha explicado anteriormente para al cálculo del indicador 6.10.5 —“Variación en los ingresos de los trabajadores con discapacidad empleados en los CEE respecto a la situación de desempleo/inactividad”— el trabajo de KPMG estima que esas 5.697 personas con discapacidad igual o superior al 65% compatibilizan trabajo y pensión contributiva de 877,13 euros. Por tanto, hay que descontar de la cifra

anterior el importe de las pensiones no contributivas que la personas con discapacidad empleadas en CEE reciben estando empleadas (4.997.009,6 euros) siendo por tanto el ahorro estimado —que los CEE generan a la Administración en concepto de pensiones no contributivas por invalidez— en 2011 de 22.724.592,4 euros anuales.

Si se considera el supuesto que se realiza en el trabajo de Tasubinsa de no compatibilidad de estas prestaciones con la situación de empleo, el ahorro sería de 27.721.602 euros anuales.

Con los datos del Cuadro 6.2 y las cuantías de prestación calculadas en el trabajo de KPMG se puede realizar un cálculo aproximado del ahorro por prestaciones no contributivas que generan los CEE, los CEE de la Economía Social y los CEE de la Economía Capitalista en el año 2012 (Cuadro 6.26).

Cuadro 6.26. Ahorro por prestaciones no contributivas de invalidez, (euros), año 2012.

	CEE (Euros/Año)	CEE de la Economía Social (Euros/Año)	CEE de la Economía Capitalista (Euros/Año)
Empleados con discapacidad física y sensorial >65%	5.343	2.778	2.565
Importe PNC pagadas en situación de empleo	4.686.505,59	2.436.667,14	2.249.838,45
Importe PNC que habría que pagar si cesa la actividad	25.999.038	13.517.748	12.481.290
AHORRO	21.312.532,4	11.081.080,86	10.231.451,55

Fuente: Elaboración propia, a partir de la información de KPMG y del Cuadro 6.2

Del ahorro que los CEE generarían en concepto de prestaciones no contributivas de invalidez en 2012 (21.312.532,4 euros) el 52% lo generan los CEE de la Economía Social.

Indicador 6.14.3.-Ahorro por prestaciones contributivas por incapacidad permanente absoluta.

Para al cálculo del indicador 6.10.5 —“Variación en los ingresos de los trabajadores con discapacidad empleados en los CEE respecto a la situación de desempleo/inactividad”—, se ha considerado la estimación que realiza KPMG en relación a las personas con discapacidad que compatibilizan la obtención de salario con la prestación por incapacidad permanente absoluta (570 personas del total de personas con discapacidad mayor del 65%), siendo la cuantía que perciben de 8.420 euros anuales. Esto supone un gasto de 4.799.400 euros.

Si las personas con discapacidad empleadas en los CEE finalizaran su actividad laboral, las 5.697 personas con grado de discapacidad igual o superior al 65% pasarían a obtener la pensión por incapacidad, lo que supondría unos 47.968.740 euros anuales.

Por tanto, el ahorro que generan los CEE en concepto de pago de prestaciones por incapacidad permanente absoluta sería de 43.169.340 euros anuales.

Con los datos del Cuadro 6.2, y suponiendo la misma proporción de personas con discapacidad igual o superior al 65% que compatibilizan pensión contributiva y salario que en el trabajo de KPMG (10%), se puede calcular el ahorro por prestación contributiva de los CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista en el año 2012.

Cuadro 6.27. Ahorro por prestación contributiva (euros), año 2012.

	CEE (Euros/Año)	CEE de la Economía Social (Euros/Año)	CEE de la Economía Capitalista (Euros/Año)
Empleados con discapacidad física y sensorial >65%	5.343	2.778	2.565
Empleados que compatibilizan PC y salario	534	278	256
Importe PC pagadas en situación de empleo	4.496.280	2.340.760	2.155.520
Importe PC que habría que pagar si cesa la actividad	44.988.060	23.390.760	21.597.300
AHORRO	40.491.780	21.050.000	19.441.780

Fuente: Elaboración propia con información de KPMG y Cuadro 6.2

Del ahorro que los CEE generan a la administración en concepto de pensiones contributivas en 2012 (40.491.780 euros), el 52% corresponde a los CEE de la Economía Social.

Indicador 6.14.4.-Ahorro por prestaciones por desempleo.

Tanto en el trabajo de TASUBINSA como en el de KPMG, se estima la cuantía de prestaciones por desempleo de las personas empleadas en CEE. En el primer caso las personas con discapacidad empleadas en CEE recibirían una prestación media en 2011 de 7.890 euros y las personas sin discapacidad empleadas una prestación de 12.600 euros. En el segundo caso, la prestación por desempleo estimada para las personas con discapacidad en 2011 es de 7.184 euros y no se ofrecen datos para el caso de las personas sin discapacidad, argumentando que serían las personas con discapacidad las que más dificultades tendrían en encontrar un nuevo empleo. Además, no tiene en cuenta dichas prestaciones a la hora de estimar el retorno.

Con las cuantías de prestaciones por desempleo que ofrece Tasubinsa, y los datos de impacto sobre el empleo de personas con y sin discapacidad de los CEE, (Cuadros 6.6, 6.7 y 6.23), se puede estimar el impacto sobre el ahorro en prestaciones por desempleo en los años 2011 y 2012.

Cuadro 6.28. Ahorro por prestaciones por desempleo CEE (euros), año 2011.

	CEE
Impacto sobre el empleo de PCD	38.065
Impacto sobre el empleo de PSD	1.217 ⁴¹⁶
Ahorro prestaciones por desempleo PCD	300.332.850
Ahorro prestaciones por desempleo PSD	15.334.200
AHORRO TOTAL	315.667.050

Fuente: Elaboración propia con información de Tasubinsa y Cuadro 6.6

Cuadro 6.29. Ahorro por prestaciones por desempleo CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista (euros), año 2012.

	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Impacto sobre el empleo de PCD	44.896	26.708	18.188
Impacto sobre el empleo de PSD	2.279	1.439	840
Ahorro prestaciones por desempleo PCD	354.229.440	210.726.120	143.503.320
Ahorro prestaciones por desempleo PSD	28.715.400	18.131.400	10.584.000
AHORRO TOTAL	382.944.840	228.857.520	154.087.320

Fuente: Elaboración propia a partir de información de Tasubinsa y Cuadro 6.7.

⁴¹⁶ Para el año 2011 las personas sin discapacidad empleadas en CEE, según informe de KPMG, es de 5.609 personas. La tasa de desempleo de las personas sin discapacidad en ese año según el INE es del 21,7%, por tanto, el impacto sobre el empleo de las personas sin discapacidad de los CEE sería de 1.217,15 personas.

Del ahorro total que en año 2012 los CEE generaron a la Administración en concepto de prestaciones por desempleo (382.944.840 euros), los CEE de la Economía Social generaron el 59,7% de ese ahorro como consecuencia del mayor impacto que estos centros tienen sobre el empleo de personas con discapacidad que presentan mayores dificultades para encontrar empleo.

Indicador 6.14.5.-Ahorro en el sistema de servicios sociales.

Si las personas con discapacidad empleadas en CEE cesaran su actividad pasarían de forma inmediata a la situación de desempleo pero con el paso del tiempo, el progresivo deterioro de sus capacidades seguramente requeriría de prestaciones de corte asistencial garantizados por los Servicios Sociales de las distintas Comunidades Autónomas como los centros ocupacionales, centros de día y residencias.

Un 20% de las personas con discapacidad empleadas en CEE encuestadas en el trabajo de KPMG procedían de centros ocupacionales⁴¹⁷. Según este trabajo, el colectivo más susceptible de retornar a un centro ocupacional en caso de cesar su actividad en el CEE son las personas con discapacidad psíquica. Además, considera una media de retorno a centros ocupacionales del 30% del total de personas con discapacidad empleadas en CEE y calcula un coste medio por plaza/persona/año —a partir de los convenios de centros ocupacionales disponibles para algunas CCAA— de 6.969 euros⁴¹⁸. Con esta información y los datos de personas con discapacidad empleadas en CEE en el año 2012 (Cuadro 6.2) se puede hacer una aproximación al ahorro en plazas ocupacionales generado por los CEE.

⁴¹⁷ “Tendrán la consideración de centros ocupacionales aquellos establecimientos que tengan como finalidad asegurar los servicios de terapia ocupacional y de ajuste personal y social a los minusválidos, cuando por el grado de su minusvalía no puedan integrarse en una empresa o centro especial de empleo”. Art. 2º RD 2274/1985 de 4 de diciembre.

⁴¹⁸ En el trabajo de TASUBINSA, el coste anual medio por personas/año en Navarra es de 10.400 euros.

Cuadro 6.30. Ahorro en plazas ocupacionales CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista (euros), año 2012.

	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
PCD empleadas	66.790	38.004	28.786
PCD que retornan a centros ocupacionales	20.037	11.401	8.636
Sobrecoste Centros ocupacionales	139.637.853	79.453.569	60.184.284

Fuente: Elaboración propia, con información de KPMG y Cuadro 6.2.

El ahorro en plazas ocupacionales que generarían los CEE en el año 2012 ascendería a 139.637.853 euros, contribuyendo los CEE de la Economía Social en un 56,89% a ese ahorro.

En relación al coste de una plaza en un centro de día y en una residencia, el trabajo de Tasubinsa ofrece datos para Navarra de 22.000 euros persona/año como coste medio en un Centro de Día y de 38.400 euros en una Residencia. Sin embargo, dadas las diferencias existentes entre las Comunidades Autónomas, para obtener el coste de los centros de día y residencias se debería consultar el coste de estos servicios sociales en cada una de las CCAA y realizar el cálculo en cada una de ellas en función del número de personas con discapacidad empleadas en sus CEE, o bien sacar un coste medio y aplicarlo al total de personas con discapacidad empleadas en CEE a nivel nacional.

Indicador 6.14.6.- Ahorro en gastos sanitarios.

La tesis de que las personas con discapacidad mental experimentan mejoras en la salud cuando tienen un empleo es apoyada por la literatura académica. Waddell y Burton (2006), señalan que existe un amplio consenso en relación al efecto positivo que el trabajo tiene sobre la salud de las personas con discapacidad ya que aporta diversos beneficios: ayuda a la recuperación y

rehabilitación, minimiza el deterioro físico y mental, reduce las posibilidades de discapacidad crónica, de incapacidad a largo plazo para el trabajo y de exclusión social. Si las personas con discapacidad no trabajaran experimentarían un agravamiento de su discapacidad o déficits, trastornos asociados, pérdida de autonomía... En los talleres realizados por Tasubinsa con personas con discapacidad y familiares, estos coincidieron en señalar que el abandono de la actividad laboral supondría un progresivo deterioro de su salud, física y psíquica, comportando a medio y largo plazo una mayor utilización del sistema de salud y, por tanto, un mayor gasto. Por tanto, los CEE generan a la Administración Pública un ahorro derivado de la reducción de los gastos sanitarios de las personas con discapacidad empleadas en ellos.

Este ahorro, aunque reconocido e importante, es difícil de cuantificar ya que existe poca evidencia cuantitativa y con rigor científico del beneficio que el trabajo aporta a las personas con discapacidad en relación a su salud física y mental. Sin embargo, a pesar de la falta de evidencia cuantitativa, es necesario tener en cuenta este ahorro aunque sea de forma cualitativa. No obstante, existen algunos trabajos que han realizado estimaciones de este ahorro.

El trabajo de KPMG, por ejemplo, estima este ahorro sólo en relación a las personas con discapacidad mental que están realizando una actividad laboral, basándose en un informe elaborado por las autoridades sanitarias escocesas. Dicho informe estima en unos 12.000 euros al año el ahorro que un trabajador con enfermedad mental genera a las arcas públicas en ese país. Ponderando los diferentes niveles de gasto sanitario en Reino Unido y España, y extrapolándolo a los CEE, se estima un ahorro para las arcas públicas españolas derivado del empleo de las personas con discapacidad mental en los CEE, de 97.227.898 euros (7.066,5 euros por persona).

El trabajo de Tasubinsa considera el ahorro derivado de los reconocimientos médicos y analíticas vinculados al sistema de prevención de riesgos laborales del CEE, señalando, a partir de los datos de su contabilidad, un ahorro en 2011 de 3.570 euros. Dividiendo el ahorro total por el número de personas con discapacidad empleadas en este CEE (47 personas) se obtiene

un ahorro por persona de 76 euros, lo cual resulta muy poco en relación a la atención y cuidados que requieren estas personas más allá de analíticas y reconocimientos médicos generales.

***Resultados e impactos sobre otros grupos poblacionales:
empleados sin discapacidad, familias de empleados con
discapacidad***

Este grupo de indicadores trata de recoger, por un lado, el impacto sobre el empleo y los ingresos de los trabajadores sin discapacidad que generan los CEE (Tabla 6.15) y por otro, el impacto que el empleo de personas con discapacidad en CEE genera sobre los recursos e ingresos de sus familias (Tabla 6.16).

Tabla 6.15: Indicadores impacto sobre trabajadores sin discapacidad.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Número	%variación
6.15.1.-Empleo personas sin discapacidad		
<ul style="list-style-type: none"> • Total • Hombres • Mujeres 		
6.15.2.-Empleo personas sin discapacidad por tipo de jornada y contrato		
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato tiempo parcial 		
6.15.3.-Mujeres sin discapacidad empleadas por tipo de jornada y contrato:		
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato parcial 		
6.15.4.-Hombres sin discapacidad empleados por tipo de jornada y contrato:		
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato parcial 		
	Euros	%variación
6.15.5.- Salario neto personas sin discapacidad		
6.15.6.- Salario neto hombres sin discapacidad por tipo de jornada y contrato:		
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato parcial 		
6.15.7.- Salario neto mujeres sin discapacidad por tipo de jornada y contrato:		
<ul style="list-style-type: none"> • Jornada parcial • Jornada completa • Contrato temporal • Contrato parcial 		

Elaboración propia

Indicadores 6.15.1 a 6.15.4.-Empleo personas sin discapacidad, por sexo, jornada y tipo de contrato.

Para los indicadores que tratan de medir el impacto de los CEE sobre el empleo de las personas sin discapacidad el trabajo de Monzón et al., (2014) ofrece algunos datos para el año 2012, Cuadro 6.31.

Cuadro 6.31. Empleo e ingresos de los trabajadores sin discapacidad en CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista, año 2012.

	2012		
	CEE	CEE Economía Social	CEE Economía Capitalista
Trabajadores sin discapacidad			
Total	9.116	5.756	3.360
Por tipo de Jornada			
Jornada Parcial	2.010	1.582	428
Jornada Completa	7.106	4.174	2.932
Por tipo de contrato			
Contrato temporal	3.908	2.938	970
Contrato indefinido	5.208	2.818	2.390

Fuente: Elaboración propia con datos de Monzón et al (2014)⁴¹⁹

El 63,14% de los trabajadores sin discapacidad empleados en centros especiales de empleo en 2012 lo estaban en centros de la economía social. Estos presentan un ratio de trabajadores sin discapacidad de 0,15 frente al 0,11 de los CEE de la Economía Capitalista, indicando una mayor intensidad media de la atención recibida por los trabajadores con discapacidad en los CEE de la Economía Social así como una mayor creación de empleo ordinario por cada personas con discapacidad empleada, (Monzón et al., 2014).

El 78% de los trabajadores sin discapacidad empleados en los CEE tiene una jornada completa (7 puntos por debajo de la media nacional para el 2012,

⁴¹⁹ Esta información se ha obtenido a partir del Cuadro 6.2 y de los datos de Monzón et al., 2014 sobre el empleo medio en los CEE.

que se sitúa en el 85%), siendo este porcentaje más elevado en los CEE de la Economía Capitalista (87,2%) que en los CEE de la Economía Social (72,5%). En cuanto al tipo de contrato —al igual que ocurría con los trabajadores con discapacidad— la temporalidad de los trabajadores sin discapacidad es mucho mayor en los CEE de la Economía Social, en los que el 51% de sus trabajadores sin discapacidad presentan un contrato temporal frente al 28,8% en los CEE de la Economía Capitalista, aproximándose estos últimos a la media nacional en 2012 del 23,6%.

No se dispone de información desagregada por sexos del empleo de personas sin discapacidad en CEE.

Cuadro 6.32. Impacto de los CEE, CEE de la Economía Social y CEE de la Economía Capitalista al empleo de personas sin discapacidad, año 2012.

	2012		
	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
PSD empleadas	9.116	5.756	3.360
Tasa de desempleo PSD (INE)	25%	25%	25%
PSD empleadas sin la existencia del CEE	6.837	4.317	2.520
Impacto sobre el empleo PSD	2.279	1.439	40

Fuente: Elaboración propia con datos de Monzón et al., 2014

Los CEE tuvieron un impacto sobre el empleo de personas sin discapacidad en el año 2012 de 2.279 personas, de las que 1.439, es decir, un 63,1% corresponde a los CEE de la Economía Social.

Indicadores 6.15.5 a 6.15.7.-Ingresos personas sin discapacidad, por sexo, jornada y tipo de contrato.

La única información encontrada en relación a los salarios de las personas sin discapacidad empleadas en CEE es la proporcionada en el trabajo de Tasubinsa: salario medio bruto de 20.891,2 euros y salario medio neto de 16.680 euros anuales. Comparándolo con los salarios de las personas con discapacidad en este centro, y recogidas en el Cuadro 6.10, se observa que tanto en términos brutos como en términos netos el salario de las personas sin discapacidad es superior. La ganancia media anual bruta por trabajador, según datos el INE, se situaba en 2012 en 22.726,4 euros, por encima del salario de Tasubinsa.

No se dispone de información en relación a salarios por sexos, ni por tipo de jornada y contrato.

Tabla 6.16: Indicadores de impacto sobre los recursos de familiares de trabajadores con discapacidad.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Euros	% variación
6.16.1.-Ahorro por la reducción de horas de cuidado y apoyo de los familiares a las PCD		
6.16.2.-Ahorro derivado de costes asociados a la vida diaria de las PCD		
6.16.3.-Ingresos derivados de la posibilidad de obtener un trabajo remunerado por parte de los familiares de las PCD		

Elaboración propia

Las familias que cuentan con miembros con discapacidad se enfrentan no sólo a costes derivados del tiempo de cuidado y apoyo que requieren en su mayoría estas personas, sino también a costes asociados a la discapacidad (compra de determinados bienes y servicios, acompañamiento a actividades de ocio...) y a costes de oportunidad para los cuidadores familiares, es decir,

costes relacionados con la pérdida de oportunidades para realizar actividades laborales, sociales, de formación... Lógicamente, existen diferencias en la importancia de estos costes en función del tipo y grado de discapacidad. Los indicadores de la tabla anterior tratan de medir el impacto económico que el empleo de personas con discapacidad en los CEE de la Economía Social tiene sobre sus familias.

Indicador 6.16.1.-Ahorro derivado de la reducción de horas de cuidado y apoyo.

El empleo de personas con discapacidad reduce el tiempo que sus familiares tienen que dedicar a su cuidado y apoyo Así lo confirman diversos estudios, como el llevado a cabo por Tasubinsa, en el que se estima que el empleo de personas con discapacidad reduce una media de 50,5 horas al mes el tiempo de atención y cuidado que los familiares les dedican⁴²⁰. Utilizando el salario/hora de un Auxiliar de Ayuda a Domicilio (7,51 euros⁴²¹) cuantifican el ahorro que supone la reducción de dichas horas. La estimación de la cantidad media de ahorro para las familias de los trabajadores con discapacidad empleados en el CEE para el año 2011 es de 4.551,06 euros/persona/año.

⁴²⁰ Esta estimación de la reducción en horas dedicadas al cuidado y apoyo la realizan en base a la información obtenida del trabajo de FEAPS (2015).

⁴²¹ Según datos del Convenio colectivo de servicios de atención a las personas dependientes y desarrollo de la promoción de la autonomía personal.

Cuadro 6.33. Ahorro familias por reducción horas de atención y apoyo a familiares con discapacidad empleados en CEE (euros) años 2011 y 2012.

	2011		2012	
	CEE	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Impacto sobre el empleo de PCD con especiales dificultades	28.377	34.063	21.119	12.944
Ahorro reducción horas atención y apoyo (euros)	129.145.429,6	155.022.756,7	96.113.836,1	58.908.920,6

Fuente: Elaboración propia a partir de información de Tasubinsa y Cuadros 6.6 y 6.7.

El impacto sobre el ahorro de las familias de empleados con discapacidad en CEE por la reducción de horas de atención y apoyo en 2012, ascendería a 155.022.756,7 euros. Los CEE de la Economía Social representan el 62% de dicho impacto, 96.113.836,1 euros. Esa mayor contribución se debe, lógicamente, a la mayor proporción de personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción empleado en estos centros frente a los centros de la economía capitalista.

Indicador 6.16.2.-Ahorro derivado de costes asociados a la vida diaria de las personas con discapacidad.

Hay una serie de costes asociados a la vida diaria de las personas con discapacidad que representan un sobrecoste para sus familias, como material ortopédico, medicamentos, higiene... Por ejemplo, la realización de ciertas actividades de ocio para algunas personas con discapacidad conlleva costes extra derivados de la necesidad de acompañamiento o de personal de apoyo para poder realizarlas. Datos empíricos, familias y expertos coinciden en afirmar que existe un mayor gasto de ropa en las personas con discapacidad intelectual que en personas sin ella, así como también coinciden en un mayor gasto en productos para la higiene y cuidados (pañales, cremas...). Además, las personas con discapacidad presentan también mayor probabilidad de sufrir

determinados problemas de salud que el resto de la población, por lo que la probabilidad de consumo de medicamentos es mayor. Para algunos de estos gastos existe literatura que respalda su cuantificación económica (material ortopédico, cuidados e higiene, ropa...), sin embargo para otros no existe literatura que justifique su cuantificación (gasto farmacéutico, copago de servicios...) (FEAPS, 2015).

Se dispone también de una amplia literatura científica en relación al deterioro que sufren las personas con discapacidad que no disponen de un empleo remunerado con los apoyos necesarios. Por tanto, el hecho de que las personas con discapacidad estén empleadas en un CEE reduce los gastos anteriores.

En base a la información y datos aportados por el Informe realizado por FEAPS, el trabajo de Tasubinsa valora en 1.644 euros/persona/año el ahorro de costes asociados a la discapacidad intelectual, que para las familias supone el hecho de que esas personas están trabajando. Tomando esta cifra como referencia —y teniendo en cuenta el impacto sobre el empleo de personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción⁴²² de los CEE en los años 2011 y 2012 (Cuadros 6.6 y 6.7) —, se puede hacer un cálculo aproximado del impacto sobre el ahorro de las familias generado por los CEE en costes asociados a la discapacidad.

⁴²² Que son el colectivo de personas con discapacidad que mayores costes asociados a su cuidado conllevan.

Cuadro 6.34. Impacto sobre el ahorro de las familias por gastos asociados a la vida diaria de las personas con discapacidad (euros), años 2011 y 2012.

	2011	2012	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
	CEE	CEE		
Impacto sobre el empleo de PCD con especiales dificultades	28.377	34.063	21.119	12.944
Ahorro reducción costes asociados a la vida diaria	46.651.788	55.999.572	34.719.636	21.279.936

Fuente: Elaboración propia con datos de Tasubinsa y Cuadros 6.6 y 6.7.

Del impacto de los CEE sobre el ahorro de las familias por gastos asociados a la vida diaria (55.999.572 euros en 2012), el 62% corresponde a los CEE de la Economía Social.

Indicador 6.16.3.- Ingresos derivados de las posibilidades de obtención de trabajo remunerado.

Tener a cargo una persona con discapacidad supone también un coste de oportunidad por pérdidas en el ámbito económico derivado de la pérdida de oportunidades laborales. Según datos de EDAD unas 137.000 mujeres y unos 119.300 hombres que ejercen como cuidadores de familiares con discapacidad no se pueden plantear trabajar fuera de casa, lo que supone un obstáculo a la generación de ingresos familiares (Pérez, 2009). Por su parte, en el estudio llevado a cabo por FEAPS (2015) se indica que un 26% de las familias con personas con discapacidad intelectual a su cargo no pueden plantearse trabajar y un 12,4% se han visto obligadas a reducir su jornada⁴²³. Estos

⁴²³ En dicho trabajo se supone que en el caso de los discapacitados intelectuales del perfil 1, (discapacidad leve), sus cuidadores familiares reducen su jornada laboral por lo que el coste de oportunidad se deriva del valor de las horas dejadas de trabajar, mientras que para los

resultados están en línea con los obtenidos en la encuesta llevada a cabo en el trabajo de Tasubinsa a los familiares de las personas con discapacidad empleadas en su CEE. Los resultados de la encuesta indican que en el 29% de las familias de empleados con especiales dificultades de inserción (12 familias), alguno de sus miembros ha podido dedicarse al trabajo remunerado a tiempo completo. En este caso, para calcular el coste de oportunidad se utiliza el salario mediano en España en 2010.

Utilizando el porcentaje de familias en la que alguno de sus miembros ha encontrado trabajo a tiempo completo gracias al empleo del familiar con discapacidad en el CEE de Tasubinsa (29%), las cifras de impacto sobre el empleo de personas discapacitadas con especiales dificultades de inserción de los CEE en 2011 y 2012 (cuadros 6.6 y 6.7) y el salario mediano en España en 2011 (19.287,24 euros, ofrecido por el INE⁴²⁴), se han realizado los cálculos recogidos en el Cuadro 6.35.

cuidadores familiares del perfil 2, (discapacidad moderada), alguno de los cuidadores abandona su actividad laboral por lo que el coste de oportunidad es el 100% del salario.

⁴²⁴ INE: Estructura salarial en España 2011.

Cuadro 6.35. Impacto sobre los ingresos familiares por oportunidades de empleo (euros), años 2011 y 2012. (Porcentajes de Tasubinsa)

	2011		2012	
	CEE	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Impacto sobre el empleo de personas con discapacidad con especiales dificultades	28.377	34.063	21.119	12.944
Familias en las que uno de sus miembros encuentra trabajo remunerado a jornada completa (29%)	8.229	9.878	6.124	3.754
Impacto sobre los ingresos por la obtención de trabajo remunerado a tiempo completo (euros/año)	158.714.698	190.519.357	118.115.058	72.404.299

Fuente: Elaboración propia con datos de Tasubinsa, INE y Cuadros 6.6 y 6.7.

Se puede realizar también el cálculo utilizando los porcentajes que ofrece el estudio de FEAPS (2015): el 26% de familias de trabajadores con discapacidad intelectual no pueden plantearse trabajar y el 12,4% se ven obligados a reducir su jornada. En este caso se toma como valor del coste de oportunidad el 100% del salario para aquellas familias que no pueden plantearse trabajar y el 50% para aquellas familias que reducen su jornada⁴²⁵.

⁴²⁵ La encuesta de estructura salarial del INE señala que el salario medio anual en la jornada a tiempo parcial fue inferior en un 50% al salario mediano total, 9.643,62 euros.

Cuadro 6.36. Impacto sobre los ingresos familiares por oportunidades de empleo (euros), años 2011 y 2012. (Porcentajes de FEAPS)

	2011		2012	
	CEE	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Impacto sobre el empleo de personas con discapacidad con especiales dificultades	28.377	34.063	21.119	12.944
Familias en las que uno de sus miembros encuentra trabajo remunerado a jornada completa (26%)	7.378	8.856	5.491	3.365
Impacto sobre los ingresos por la obtención de trabajo remunerado a tiempo completo (euros/año)	142.301.257	170.807.197,4	105.906.234,8	64.901.562,6
Familias en las que uno de sus miembros no vería reducida su jornada (12.4%)	3.519	4.224	2.619	1.605
Impacto sobre los ingresos por no reducir la jornada laboral (euros/año)	33.935.899	40.734.651	25.256.641	15.478.010
Impacto total sobre los ingresos de las familias	176.237.156	211.542.449	131.162.876	80.379.573

Fuente: Elaboración propia con datos de FEAPS, INE y Cuadros 6.6 y 6.7.

El Cuadro 6.37 resume el impacto económico total generado a las familias de los trabajadores con discapacidad empleados en CEE en los años 2011 y 2012.

Cuadro 6.37. Impacto económico sobre las familias de las personas con discapacidad empleadas en CEE (euros), años 2011 Y 2012.

	2011		2012	
	CEE	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Impacto sobre el ahorro por reducción de horas de atención y apoyo	129.143.727	155.020.713	96.112.569	58.908.144
Impacto sobre el ahorro por costes asociados a la vida diaria	46.651.788	55.999.572	34.719.636	21.279.936
Impacto sobre los ingresos por oportunidades laborales	176.237.156	211.542.449	131.162.876	80.379.573
TOTAL	352.032.671	422.562.734	261.995.081	160.567.653

Fuente: Cuadros 6.32 a 6.35.

Los resultados anteriores permiten extraer las siguientes conclusiones:

1. El empleo de las personas con discapacidad reduce el tiempo que sus cuidadores familiares dedican a su cuidado y apoyo, generando un ahorro a sus familias que se ha estimado en 129.143.727 euros para 2011 y en 155.020.713 euros para 2012, contribuyendo los CEE de la Economía Social a este ahorro en un 62%.
2. La vida diaria de las personas con discapacidad conlleva una serie de gastos asociados a su discapacidad que genera un sobrecoste a sus familias, que puede verse incrementado por el deterioro que sufren estas personas si no disponen de un empleo remunerado. En este sentido, el empleo de las personas con discapacidad en CEE puede suponer un ahorro a sus familias de 46.651.788 euros en 2011, y de 55.999.575 euros en 2012, contribuyendo los CEE de la Economía Social en un 62% a dicho ahorro.
3. Finalmente, tener a cargo a una persona con discapacidad supone un coste de oportunidad para sus familias por la pérdida de oportunidades laborales que se traduce en una pérdida de ingresos familiares. Esa pérdida de oportunidades laborales para algún miembro de la unidad

familiar, puede venir de la reducción de la jornada laboral o de la imposibilidad de tener un empleo remunerado. En este sentido, el empleo de las personas con discapacidad en CEE genera incrementos en los ingresos de sus familias de 176.237.156 euros para 2011 y de 211.542.449 euros para 2012.

Con la información obtenida de los resultados e impactos económicos sobre los trabajadores con discapacidad, administración, familias y trabajadores sin discapacidad se pueden calcular los ratios de retorno directo (salarios netos de los trabajadores e ingresos de las Administraciones públicas en concepto de IRPF, Cotizaciones a la Seguridad Social e impuestos), retorno indirecto (ahorro Administración en concepto de ayudas LISMI, pensiones contributivas y no contributivas, gastos sanitarios..., ahorro familias) y ratio total del gasto de la Administración en los CEE para el año 2012 (Cuadro 6.38).

Cuadro 6.38. Ratios de retorno económico del Gasto público en CEE (euros), año 2012.

	CEE Economía Social	CEE Economía Capitalista
Gasto Público realizado en los CEE	252.304.188	187.946.110
Ayudas en concepto de generación y mantenimiento de empleo, unidades de apoyo y bonificaciones CSS		
Total Ingresos Administración	389.067.211	274.617.150
Salarios (sin IRPF ni CSS) PCD ⁴²⁶	308.081.622	210.829.704
Salarios (sin IRPF ni CSS) PSD ⁴²⁷	23.944.731	13.977.446
IRPF+CSS empleados con discapacidad ⁴²⁸	23.843.797	16.618.790
IRPF+CSS empleados sin discapacidad ⁴²⁹	15.437.061	9.011.210
Impuesto Sociedades	17.760.000	24.180.000
RATIO RETORNO ECONÓMICO DIRECTO	1,54	1,46
Total Ahorros Administración Pública⁴³⁰	341.332.233,36	244.739.236
Ahorro por ayudas LISMI	890.063,5	794.400,5
Ahorro en pensiones no contributivas	11.081.080,86	10.231.451,55
Ahorro en pensiones contributivas	21.050.000	19.441.780
Ahorro prestaciones por desempleo	228.857.520	154.087.320
Ahorro plazas ocupacionales	79.453.569	60.184.284
Ahorro familias⁴³¹	261.995.081	160.567.652
Ahorro reducción horas de atención y apoyo	96.112.569	58.908.144
Ahorro costes de la vida del discapacitado	34.719.636	21.279.936
Aumento en ingresos por oportunidades laborales	131.162.876	80.379.573
RATIO RETORNO ECONÓMICO INDIRECTO	2,39	2,15
(ahorros Administración y familias)		
RATIO RETORNO ECONÓMICO TOTAL	3,9	3,61

Elaboración propia

⁴²⁶ Se utiliza información de los Cuadros 6.7 y 6.10.

⁴²⁷ Se utiliza información Cuadro 6.24.

⁴²⁸ Se utiliza información Cuadro 6.20.

⁴²⁹ Se utiliza información Cuadro 6.24.

⁴³⁰ Se utiliza información de los cuadros 6.24, 6.25, 6.26, 6.28 y 6.29.

⁴³¹ Se utiliza información Cuadro 6.37.

El Informe de Monzón et al., 2014 calcula también estos ratios tomando los datos del CEE de Tasubinsa como parámetros-tipo para ser aplicados al conjunto de CEE de la Economía Social y —con algunas correcciones estimadas a partir de ciertas hipótesis— se aplica también a los CEE de la Economía Capitalista.

El ratio económico directo, el indirecto y el total para los CEE de la Economía Social coinciden con los obtenidos en el Informe de Monzón et al., 2014. En el caso de los CEE de la Economía Capitalista, los ratios calculados en esta tesis son ligeramente superiores a los del informe de Monzón et al., 2014: el ratio económico indirecto en Monzón et al., 2014 es de 1,99 mientras que el ratio económico total es de 3,52.

EL ratio económico directo de 1,54 significa que por cada euro que la Administración transfiere a estos centros en concepto de ayudas y bonificaciones, la sociedad recupera de forma directa, es decir, a través de los salarios recibidos por los trabajadores y de impuestos y cotizaciones recibidos por la Administración 1,54 euros. Este ratio es algo inferior en los centros de la economía capitalista, 1,46. Sin embargo, cuando se calcula el ratio económico indirecto, es decir, se tiene en cuenta el ahorro que los CEE generan a la Administración y a las familias de los trabajadores con discapacidad, la diferencia entre ambos ratios es mayor, siendo el ratio de 2,7 para los CEE de la Economía Social y de 2,15 para los CEE de la Economía Capitalista. Esto es, por cada euro que la Administración transfiere a estos centros en concepto de ayudas y bonificaciones, los centros de la economía social retornan a la sociedad de forma indirecta —a través de ahorros generados a la Administración y a las familias de los trabajadores con discapacidad— 2,7 euros y los centros de la economía capitalista 2,15 euros. Esa diferencia se debe a que los CEE de la Economía Social emplean un mayor porcentaje de personas con especiales dificultades de inserción, que como ya se ha comentado en varias ocasiones a lo largo del capítulo, requieren de mayores atenciones y asistencia, generando mayores costes de dinero y tiempo.

Esa diferencia se refleja en el ratio de retorno económico total que es de 4,25 para los CEE de la Economía Social y de 3,61 para los de la economía capitalista. Por cada euro que la Administración gasta en un CEE de la Economía Social este retorna a la sociedad un total de 4,25 euros, 0,64 euros más que los CEE de la Economía Capitalista.

Resultados e impactos sobre la economía local

Este grupo de indicadores trata de recoger el valor económico generado por la actividad de los CEE en forma de salarios, compras a proveedores, aportaciones al Estado... así como el valor del efecto multiplicador que pueda tener la recirculación del dinero distribuido por dichos centros.

Tabla 6.17: Indicadores de impacto sobre la economía local.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Euros	%variación
6.17.1-Valor económico distribuido por los CEE (retribuciones a empleados, pagos a proveedores, pagos al gobierno...)		
6.17.2-Efecto multiplicador		

Elaboración propia

Indicador 6.17.1.- Valor económico distribuido por los CEE.

Para calcular el valor económico distribuido por los CEE se debe tener en cuenta la contribución real de los CEE a ese valor económico, por lo que se debe descontar el efecto del peso muerto. Por esa razón, para el cálculo de las retribuciones a empleados e ingresos a la Administración en concepto de IRPF y CSS de los trabajadores empleados se han utilizado los datos del impacto de los CEE, Cuadros 6.6, 6.7, 6.18, 6.20 y 6.24.

Cuadro 6.39. Valor económico distribuido por los CEE (euros), año 2012

2012			
	CEE	CEE de la Economía Social	CEE de la Economía Capitalista
Retribuciones a empleados (salario medio sin IRPF ni CSS)			
• Empleados con discapacidad	518.911.326	308.081.622	210.829.704
• Empleados sin discapacidad	37.922.104	23.944.731	13.977.446
• TOTAL	556.833.430	332.026.294	224.807.136
Pagos al gobierno			
• IRPF empleados con discapacidad	4.942.275	2.766.493	2.175.782
• IRPF empleados sin discapacidad	6.665.547	4.208.741	2.456.805
• TOTAL IRPF⁴³²	11.607.822	6.975.234	4.632.587
• CSS empleados con discapacidad	35.520.312	21.077.304	14.443.008
• CSS empleados sin discapacidad	17.782.725	11.228.320	6.554.405
• TOTAL CSS⁴³³	53.303.037,2	32.305.624	20.997.413
• IVA	nd	nd	nd
• Impuesto Sociedades	41.900.000	17.760.000	24.180.000
• Otros impuestos y tasas	nd	nd	nd
Pagos a proveedores	(1.448.100.000)	(362.800.000)	(1.085.300.000)
TOTAL VALOR ECONÓMICO DISTRIBUIDO	663.644.289	389.067.152	274.617.136

Fuente: Elaboración propia

Las compras de materiales y productos, así como las subcontrataciones de servicios que los CEE realizan para llevar a cabo su actividad, supone aportaciones al desarrollo local a través de la generación indirecta de empleo. Los datos agregados de la cuenta de pérdidas y ganancias de los CEE, obtenida del informe de Monzón et al. (2014) para los CEE en 2012, nos proporciona la cifra de la cuenta de Aprovisionamientos⁴³⁴, que es la cifra que

⁴³² Cuadros, 6.18, 6.20 y 6.24

⁴³³ Cuadros, 6.18, 6.20 y 6.24

⁴³⁴ En dicha cuenta se recoge la compra de materias primas, mercaderías, trabajos realizados por otras empresas....

se recoge en el cuadro como Pago a proveedores. Sin embargo, esa cuantía sería inferior si se calculara el peso muerto, es decir, qué parte de esas compras se realizarían sin la existencia de los CEE. Incluso en algunos trabajos, como en el estudio llevado a cabo por Tasubinsa, no se tiene en cuenta el valor de dichas compras y subcontrataciones al considerar que en el caso de cese de la actividad del CEE, dichas transacciones económicas las asumirían otras empresas. Como no existe literatura que nos permita saber el valor del peso muerto, no se ha tenido en cuenta en la suma del valor distribuido por los CEE.

Por tanto, la información disponible permite obtener una aproximación al valor económico distribuido por los CEE en 2012 de 663.644.289 euros, de los cuales el 58.6% fue distribuido por los CEE de la Economía Social.

Indicador 6.17.2.- Efecto multiplicador local.

Tal y como se comentó en el apartado 6.2, al presentar la propuesta de indicadores de la dimensión económica, el efecto multiplicador local trata de medir el valor generado a través de la recirculación del dinero distribuido por los CEE en la economía, siendo su cálculo bastante complicado. Una alternativa es buscar evidencia en estudios o investigaciones que demuestren este resultado, ya que en la práctica puede resultar difícil para las empresas encontrar indicadores que puedan medirlo. NEF ha diseñado un instrumento, LM3 (Local Multiplier 3) para facilitar su medición. El proceso de medida comienza con una fuente de ingreso (ingresos de la empresa social) y continúa en determinar cómo ese ingreso es gastado y regastado dentro de un área geográfica determinada.

Un impacto también importante sobre el desarrollo local es el derivado de la situación geográfica de los CEE en España. Tal y como señalan en su informe Monzón et al. (2014), en el año 2012 los CEE se encontraban presentes en un total de 686 municipios habiendo más de un CEE en algunos de ellos. Los CEE de la Economía Social estaban presentes en 450 municipios de los que 234 eran de dimensión relativamente baja. Los CEE de la Economía

Capitalista estaban presentes en 414 municipios, de los que 194 eran también de dimensión relativamente baja.

Existe, por tanto, una elevada dispersión de los CEE y una importante presencia en municipios de dimensión relativamente baja (un 62,4% del total de municipios) —en los que existen menores ofertas de empleo y de servicios especializados para las personas con discapacidad—, contribuyendo así de manera importante a la cohesión social, al equilibrio territorial y a la mejora de la calidad de vida en estas áreas geográficas, tanto para las personas con discapacidad como para sus familias.

6.3.b.- Dimensión Social y Laboral.

Resultados e impactos sobre los beneficiarios (población objetivo): trabajadores con discapacidad

El empleo de las personas con discapacidad afecta a la calidad de vida y a la calidad de vida laboral de este colectivo.

La calidad de vida de una persona incluye varias dimensiones: bienestar emocional, bienestar material, relaciones interpersonales, desarrollo personal, bienestar físico, autodeterminación, inclusión social y derechos. El impacto que la actividad de los CEE de la Economía Social puede tener sobre alguna de las dimensiones de la calidad de vida de las personas con discapacidad empleadas, trata de recogerse con los indicadores propuestos en la dimensión social.

Por otro lado, en la dimensión laboral se proponen indicadores para medir la satisfacción laboral de las personas con discapacidad empleadas en los CEE de la Economía Social. La satisfacción laboral es uno de los indicadores relacionados con la calidad de vida laboral. Asimismo, en esta dimensión se incluyen también indicadores relacionados con los incentivos, habilidades y

actitudes hacia el empleo así como indicadores de adquisición de habilidades laborales.

Como ya se explicó al presentar los indicadores propuestos para esta dimensión, la mayoría de los resultados son intangibles y, por tanto, difíciles de cuantificar y medir. La información actualmente disponible en relación a estos indicadores es bastante limitada e incompleta.

Tabla 6.18: Indicadores de resultados e impactos de la dimensión laboral sobre los empleados con discapacidad.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Número y % sobre el total	%variación
6.18.1.-Las PCD empleadas han mejorado los incentivos frente al empleo (perciben que es mejor estar en la situación de empleado frente a la de desempleado/inactivo)		
6.18.2.-Las PCD empleadas han mejorado sus habilidades y actitudes frente al empleo:		
<ul style="list-style-type: none"> • Han realizado programas de formación • Han mejorado sus “habilidades blandas” • Han mejorado sus “habilidades técnicas” • Han mejorado sus “habilidades profesionales” 		
6.18.3.-Satisfacción con el puesto de trabajo		

Indicador 6.18.1.- Mejoras en los incentivos frente al empleo.

No se dispone de información cuantitativa ni cualitativa suficiente para poder realizar una valoración de este indicador. Anteriormente, hemos estimado los ingresos de las personas con discapacidad empleadas en CEE frente a la situación de desempleo o inactividad y la conclusión que se obtiene de esa aproximación es que, en términos económicos, parece que es mejor la situación de empleo. El estudio llevado a cabo por CERMI indica que los

ingresos de las personas con discapacidad que se encuentran en paro (prestaciones y ayudas del Estado principalmente) se perciben como limitadas. También se perciben como insuficientes los salarios recibidos por las personas con discapacidad empleadas. Sin embargo, aun así estas manifiestan preferir la situación de empleo. Esto puede ser debido a que la posibilidad de trabajar proporciona a las personas con discapacidad, además de ingresos, mejoras en otros ámbitos relacionados con su calidad de vida. En este sentido, las personas con discapacidad empleadas en CEE entrevistadas en el trabajo de KPMG, afirmaron que seguirían trabajando aún en el caso de recibir una ayuda similar al salario que perciben en el centro especial de empleo.

No obstante, es necesario obtener información y datos representativos y relevantes para poder realizar una valoración más exacta del impacto de los CEE en este aspecto de la dimensión laboral de los trabajadores con discapacidad.

Indicador 6.18.2.- Mejora en las habilidades y actitudes frente al empleo.

El estudio de KPMG realiza una encuesta a trabajadores con discapacidad empleados en CEE de los que el 12% manifestó no haber recibido ningún tipo de formación, mientras que el 47% reconocen haber recibido formación puntual. La percepción de estas personas es que la formación recibida es escasa y la consideran como un elemento de mejora. A pesar de esto, en el 84% de los que recibieron formación la calificaron como buena.

No se ha encontrado más información relacionada con este indicador.

Indicador 6.18.3.- Satisfacción con el puesto de trabajo (satisfacción laboral).

La satisfacción laboral es el indicador más analizado de entre los indicadores que se utilizan para para medir la calidad de vida laboral⁴³⁵. Aun así, el nivel de satisfacción laboral de las persona con discapacidad no ha sido objeto de muchos estudios. Durá y Salaberría (2011) ofrecen datos sobre el nivel de satisfacción laboral de 328 trabajadores con discapacidad de la empresa Galant Garbitasuna S.L.U⁴³⁶, empresa del sector de la limpieza industrial perteneciente al Grupo Gureak. Los resultados de este trabajo muestran que la puntuación general obtenida en cuanto al nivel de satisfacción general fue medio-alta⁴³⁷, siendo el aspecto mejor valorado el de organización y relaciones laborales y el peor valorado el referente a las condiciones laborales. En relación a los ítems, el mejor valorado fue el relacionado con la finalidad de la empresa, seguido por el de satisfacción en el centro de trabajo siendo el ítem relacionado con el salario el que recibió puntuaciones más bajas.

En cuanto a la satisfacción laboral de hombres y mujeres, las mujeres se mostraron más satisfechas con su trabajo. Cuando se tiene en cuenta la categoría laboral, es en el aspecto de condiciones laborales donde se hallaron diferencias significativas siendo, en general, los trabajadores con mayor categoría laboral los menos satisfechos y los de menor categoría laboral los más satisfechos salvo en los ítems “salario” y “oportunidades de promoción” en

⁴³⁵ Los términos asociados a la calidad de vida laboral son: características del trabajo, satisfacción laboral, estrés ocupacional, características organizativas, clima organizacional y condiciones de trabajo. Flores et al., 2010.

⁴³⁶ La muestra está formada por prácticamente la misma cantidad de hombres que de mujeres; la media de edad es de 45,3 años; más de la mitad son solteros/as; un 61,9% no tiene hijos/as; la mayoría convive con la familia más próxima; el 32% presenta discapacidad física; el 29,9% discapacidad intelectual; el 23,7% enfermedad mental y un 14,4% discapacidad sensorial.

⁴³⁷ Para evaluar la satisfacción laboral se diseña una encuesta que recoge distintos aspectos del trabajo realizado en la empresa, un total de 35 preguntas respondidas en una escala de 1 a 4, escala Likert.

los que ambas categorías compartían su insatisfacción. Finalmente, no se encuentran diferencias significativas en relación al tipo de discapacidad.

Hay que tener en cuenta que estos resultados pueden estar influenciados por el tipo de actividad que realiza el CEE, por lo que los mismos autores admiten la necesidad de llevar a cabo estudios similares en CEE que se dediquen a otras actividades.

El trabajo realizado por Flores et al. (2010) trata de medir la calidad de vida de los trabajadores con discapacidad intelectual. En el estudio participaron 428 trabajadores con discapacidad intelectual de 9 CEE⁴³⁸ que realizaban distintas actividades como manipulados, imprenta, jardinería, limpieza... y de cuatro iniciativas de empleo con apoyo. Se utiliza también un cuestionario de 34 ítems con una valoración del 1 al 4. Los resultados obtenidos muestran que el 59% de los participantes afirma que no experimenta estrés laboral y sólo un 6,82% cumplen con los tres criterios del trabajador “quemado”⁴³⁹ afectando negativamente a la calidad de vida en el trabajo, estando todos ellos trabajando en centros especiales de empleo. Sin embargo, un 22,3% cumplían con los tres criterios de “ilusión por el trabajo”⁴⁴⁰ afectando positivamente a la calidad de vida en el trabajo —en este caso, el 84% estaba empleado en CEE—. Los autores señalan que el empleo con apoyo favorece más la satisfacción y la calidad de vida laboral del trabajador con discapacidad que el empleo protegido, y que las diferencias podrían venir explicadas por las distintas condiciones laborales de cada alternativa (remuneración, realización de trabajos más rutinarios en CEE). Sin embargo, como los propios autores señalan, es necesario un análisis más profundo para poder sostener esa conclusión. Por otro lado, existen trabajos que discrepan de esa conclusión y afirman que las personas con discapacidad empleadas en CEE están más

⁴³⁸ El 61,2% eran hombres; el 36,2% presentaban entre 31 y 40 años; el 95,6% trabajaban a tiempo completo.

⁴³⁹ Agotamiento, cinismo o despersonalización y baja eficacia laboral.

⁴⁴⁰ Vigor o altos niveles de energía mientras trabaja, elevada implicación laboral y concentración en el trabajo.

satisfechas que las empleadas en empresas ordinarias, (Barea y Monzón , 2008), si bien existe insatisfacción en algunos aspectos como la remuneración, en el que las personas con discapacidad en empleo ordinario reflejan estar menos insatisfechas. En este trabajo, se hace referencia a los resultados obtenidos por la encuesta EMIKER (2006)⁴⁴¹ que señala que un 63% de las personas con discapacidad en empleos ordinarios o con apoyo consideran que las posibilidades de promoción son muy bajas siendo esta proporción del 55,7% en los CEE. Además, entre un 42% y un 48% de las personas con discapacidad en empleos ordinarios se declaran insatisfechas con el nivel de riesgo en el trabajo.

La investigación llevada a cabo por Jordán de Urríes y Verdugo (2010)⁴⁴² en relación a la satisfacción laboral, pone de manifiesto que el 93,3% de los trabajadores en CEE encuestados manifiestan una satisfacción laboral muy elevada —destacando un 41,76% la tarea y un 30% los compañeros como lo que más les gusta del trabajo— y señalando un 35,59% que lo que menos les gusta es el salario, siendo este descontento mayor entre los hombres que entre las mujeres. Un 39,98% manifiestan el deseo de cambiar de trabajo alegando motivos de aprendizaje de nuevas tareas y de ganar más dinero. Así se pone de manifiesto la necesidad de las personas con discapacidad de aprender cosas nuevas y de ocupar posiciones de mayor responsabilidad.

Parece existir cierto consenso en los estudios de análisis de satisfacción laboral analizados en que el salario, la posibilidad de promoción y la capacidad para tomar decisiones sobre el trabajo son los aspectos que menor satisfacción generan entre los trabajadores con discapacidad en CEE.

⁴⁴¹ “Situación real de las personas con discapacidad respecto al empleo” (encuesta de relación respecto a la actividad laboral de las personas con discapacidad en la Comunidad Autónoma del País Vasco).

⁴⁴² Realizan una entrevista a 60 trabajadores pertenecientes a 73 CEE de la Comunidad de Madrid para conocer la percepción y satisfacción de los usuarios.

No obstante los trabajos realizados y analizados, se requiere la obtención de datos más allá de muestras incidentales o casuales y de datos longitudinales en relación a este indicador que cubra el mayor número posible de Centros Especiales de Empleo. Asimismo, sería necesario conocer la satisfacción laboral de las personas con discapacidad en CEE de la Economía Social, en CEE de la Economía Capitalista y en empresas ordinarias.

Tabla 6.19: Indicadores de resultados e impactos de la dimensión social, (calidad de vida), sobre los empleados con discapacidad.

Indicadores	CEE de la Economía Social	
	Número y % sobre total	% variación
6.16.1.- Trabajadores con discapacidad que han experimentado mejoras en el bienestar emocional		
6.19.2.-Trabajadores con discapacidad que han experimentado mejoras las relaciones interpersonales (familiares, amigos)		
6.19.3.-Trabajadores con discapacidad que han experimentado mejoras en el bienestar físico y mental		
6.19.4.-Trabajadores con discapacidad que han experimentado mejoras en el desarrollo y satisfacción personal		
6.19.5.- Trabajadores con discapacidad que han experimentado mejoras en la autodeterminación		
6.19.6.- Trabajadores con discapacidad que han experimentado mejoras en su inclusión social y derechos		

Elaboración propia

Existen diversos estudios que tratan de evaluar el nivel de la calidad de vida de las personas con discapacidad empleadas utilizándose en la mayoría de ellos encuestas que recogen las distintas dimensiones que afectan a la calidad de vida de este colectivo. Sin embargo, algunos de ellos presentan limitaciones importantes en las muestras que no representan a la mayoría de las personas con discapacidad empleadas y, además, no proporcionan

información referida a diversos años o momentos del tiempo. También el diseño de los instrumentos puede condicionar las respuestas obtenidas.

Entre estos trabajos se encuentra el de Santamaría Domínguez et al. (2012), realizado sobre 508 personas con discapacidad intelectual que trabajaban bajo la modalidad de empleo con apoyo en 2008 y que utiliza la Escala Integral de Calidad de Vida formada por 46 ítems con formato de respuesta tipo Likert. Las dimensiones peor percibidas por los participantes fueron la de autodeterminación, inclusión social y relaciones interpersonales. Se percibían con poca capacidad de decidir por sí mismos en relación con su vida en general, su trabajo y sus amistades. Las facetas de su vida mejor valoradas eran el bienestar material, el desarrollo personal (en esta dimensión las mujeres puntuaron más alto que los hombres), el bienestar físico y el bienestar emocional (en esta dimensión las personas con mayor grado de discapacidad puntuaron más alto).

Por su parte, Jordán de Urríes y Verdugo (2010), señalan que en la dimensión de autodeterminación, un 86,7% considera que su vida ha cambiado desde que trabaja siendo un 96,43% el que lo considera como una mejora y un 98,33% los que manifiestan sentirse mejor. El 95% manifestaron sentirse más felices desde que trabajaban y un 96,67% manifestaron sentirse bien. En relación a las relaciones interpersonales, el 66,67% declaró tener más amigos, el 85% había hecho nuevas amistades y el 50% quedaba con sus amistades después del trabajo, observándose por tanto, un aumento del círculo de amistades.

Los resultados de KPMG son similares, ya que la mayor parte de las personas entrevistadas en este estudio manifestaron que el trabajo es para ellos una herramienta de socialización al realizar actividades con la gente del trabajo. El 91% afirmaron que recibían ayuda de sus compañeros cuando lo necesitaban. En la dimensión de integración social, un 95% contestaron que les gustaban sus compañeros de trabajo y, en un 80% de los casos, la opinión que tenían de ellos era buena ya que la mayoría reciben ayuda de ellos y, además, la consideran muy importante.

Finalmente, el trabajo de Tasubinsa cuantifica el impacto en la calidad de vida de los empleados con discapacidad. Para ello utiliza la escala SIS de intensidad de apoyos, una herramienta multidimensional que permite determinar las necesidades de apoyo que las personas con discapacidad intelectual manifiestan en su vida cotidiana. Se establece un diferencial de horas de necesidad de apoyo entre el total de trabajadores del CEE y un subgrupo de la muestra de tipificación para la adaptación de la escala SIS en España⁴⁴³ que puntúan un poco por encima de la mediana de la muestra. Esto se justifica ya que, según expertos en la materia, las personas con discapacidad que trabajan en CEE parten de situaciones más favorables en cuanto a necesidades de apoyo que los componentes de la muestra de tipificación del SIS. Para la monetización del diferencial se utiliza el salario/hora de un auxiliar a domicilio, según convenio colectivo marco estatal de servicios de atención a las personas dependientes y desarrollo de la promoción de autonomía personal. El valor estimado para el retorno de calidad de vida por trabajador con discapacidad del CEE con especiales dificultades de inserción es de 10.545,47 euros. Sin embargo, esta cuantificación deja muchos aspectos o dimensiones de la calidad de vida por medir.

Síntesis indicadores dimensión social y laboral; impacto sobre los trabajadores con discapacidad.

La información disponible y comentada anteriormente permite extraer algunas conclusiones sobre los impactos en la dimensión laboral y social que el empleo en CEE tiene sobre los trabajadores con discapacidad.

1. Los empleados con discapacidad en CEE perciben como mejor la situación de empleo frente a la de desempleo o inactividad. Si bien ponen de manifiesto que los salarios que obtienen de su empleo son insuficientes al igual que las prestaciones y ayudas recibidas del Estado,

⁴⁴³ Compuesta por 885 personas con discapacidad intelectual.

perciben que el empleo les aporta además de ingresos, mejoras en distintos aspectos relacionados con su calidad de vida.

2. En relación a la mejora que el empleo en los CEE puede generar en las habilidades y actitudes frente al empleo la única información encontrada relacionada con este indicador ha sido en el estudio realizado por KPMG, en el que se señala que el 47% de los trabajadores en CEE entrevistados manifiestan haber recibido formación puntual en su centro.
3. En cuanto a la satisfacción laboral de los trabajadores con discapacidad en CEE, parece que existe consenso —entre los escasos estudios que existen en torno a esta cuestión— de una elevada satisfacción general de estos trabajadores y de una insatisfacción generalizada en cuestiones de salario, promoción profesional y tareas rutinarias.

Por otro lado, en relación a si la satisfacción laboral de los trabajadores con discapacidad es mayor o menor en aquellos trabajadores que están bajo empleo con apoyo o protegido, existen opiniones diversas. Flores et al. (2010), señalan que el empleo con apoyo favorece más la satisfacción laboral y la calidad de vida por las distintas condiciones laborales que presenta (remuneración, tareas menos rutinarias...). Sin embargo, para Barea y Monzón (2008) los trabajadores con discapacidad en CEE están más satisfechos que los trabajadores con discapacidad de empresas ordinarias.

4. En cuanto a la dimensión social, en la que se recogen distintos ámbitos que afectan a la calidad de vida, los trabajadores bajo la modalidad de empleo con apoyo —según algunos estudios— parecen valorar menos la autodeterminación, la inclusión social y las relaciones interpersonales valorando más el bienestar material, el desarrollo personal y el bienestar físico y emocional. La mayoría de los trabajadores de los CEE, según otros estudios, manifiestan sentirse mejor y más felices y haber ampliado su círculo de amistades.

Existe información insuficiente tanto en relación a la muestra como en relación al número de períodos para los que se obtiene información de estos indicadores, por lo que se requieren investigaciones que abarquen la mayor parte de los CEE y de las empresas ordinarias que emplean a trabajadores con discapacidad, así como un periodo de tiempo suficiente para poder realizar valoraciones cuantitativas y/o cualitativas de estos indicadores.

Medir el total de impacto social y laboral creado es muy complicado debido a la imposibilidad de cuantificar algunos resultados. Sin embargo, dada su importancia —especialmente en el caso de los CEE— es esencial llegar a algún tipo de medición cuantitativa y cualitativa de los indicadores de esta dimensión.

6.3.c.- Dimensión Medioambiental.

Esta dimensión recoge indicadores que tratan de medir la influencia que la actividad de los CEE de la Economía Social tiene sobre el Medioambiente: eficiencia y ahorro energético, reciclaje y reutilización... Los indicadores son los propuestos en el apartado 6.2 de este capítulo.

Actualmente no se dispone de información para medir los indicadores de esta dimensión por lo que es necesaria su obtención y elaboración.

CONCLUSIONES

Los tres objetivos principales planteados en esta Tesis, tal y como se señaló en la introducción, han sido: (i) *proponer un conjunto de características identitarias básicas de la empresa social que permitan su delimitación y diferenciación respecto a otras organizaciones en el ámbito europeo* (capítulo 4); (ii) *plantear un conjunto de indicadores de desempeño social para las empresas sociales de integración laboral, que permita reflejar los beneficios económicos, sociales y medioambientales derivados de la actividad de estas empresas* (capítulo 6), y (iii) *aplicar tanto la propuesta de características identitarias como la de indicadores de desempeño social a una realidad concreta, los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social* —como ejemplos de empresas sociales de integración laboral en España—, con el propósito de analizar su consideración como empresas sociales y de realizar una aproximación a la medición de su desempeño social (capítulos 4 y 6).

En relación al primer objetivo de la Tesis, las principales conclusiones son las siguientes:

1. La empresa social es un operador de la Economía Social cuyas características identitarias básicas son las siguientes:

1.a.- *Son organizaciones privadas creadas con un propósito social de interés general, explícito, prioritario y medible.*

Las empresas sociales se crean con el propósito de afrontar un problema o necesidad social de interés general. Dado que los problemas o necesidades sociales pueden diferir de una sociedad a otra, el propósito social dependerá del contexto en el que se desarrolle la empresa. Al mismo tiempo, el propósito social es prioritario, es decir, aunque las empresas sociales buscan la generación de valor económico y de valor social, se centran en la maximización del valor o impacto social. Generar valor económico es un medio para conseguir y maximizar el valor social, siendo esta una de las diferencias básicas de las empresas sociales

respecto a las empresas privadas tradicionales (en las que la maximización del beneficio económico para sus inversores es su propósito principal).

1.b.- Realizan una actividad económica continuada de producción y venta de bienes y servicios a precios económicamente significativos.

Las empresas sociales persiguen su propósito social a través de una actividad comercial continuada y regular. Dado que la finalidad o propósito social puede referirse a campos muy diferentes, las empresas sociales pueden estar activas en un amplio espectro de actividades. Dichas actividades están directamente relacionadas con la misión social de la empresa, ya sea porque la producción y suministro de bienes y servicios cubre una necesidad social, o porque el modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social aunque los bienes y servicios no sean sociales.

1.c.- Realizan su actividad económica con enfoque empresarial.

Las empresas sociales operan con una cantidad mínima de trabajo remunerado. Asimismo, asumen el riesgo económico inherente a la iniciativa, es decir, su viabilidad financiera depende de los esfuerzos de sus miembros y trabajadores para asegurar los recursos financieros adecuados. Aunque dichos recursos pueden tener un carácter híbrido —es decir, estar formados por subsidios públicos, donaciones privadas, ingresos por ventas...—, los ingresos obtenidos de la actividad comercial deben representar una parte significativa de los ingresos totales. Sin perjuicio de que el umbral de ingresos comerciales mínimo de las empresas sociales mantenga una cierta flexibilidad en los primeros años de su recorrido y en función del contexto económico, político y social en el que se desarrolle la empresa, como así se reconoce en diversas legislaciones y definiciones, lo

que resulta claro de cuanto se ha dicho, es que las empresas sociales son productoras de mercado, a diferencia de otras organizaciones de acción social (tercer sector de acción social), —que son productoras de no mercado y que la Contabilidad Nacional incluye en el sector institucional “Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares” (ISFLSH)—.

Además, las empresas sociales deben ser propiedad y estar controladas en interés de su propósito social, por lo que deben ser autónomas respecto al Estado y a otras organizaciones tradicionales lucrativas. El hecho de que las empresas sociales descansen de manera significativa en los ingresos obtenidos de su actividad comercial, contribuye a su autonomía.

1.d.- Utilizan de forma prioritaria los beneficios para el cumplimiento de su propósito social.

Las empresas sociales no tienen por qué ser organizaciones no lucrativas ya que pueden distribuir parte de sus beneficios siempre y cuando cumplan con su propósito social. Una empresa social puede elegir deliberadamente la forma lucrativa y no buscar la maximización del beneficio como objetivo prioritario. El porcentaje de reinversión para que una empresa pueda ser considerada empresa social no está establecido con carácter general, sin embargo, tal y como establecen algunas legislaciones y definiciones nacionales, el umbral mínimo de reinversión de beneficios se movería entre 20% y el 50%.

1.e.- Adoptan sistemas de organización y/o propiedad que reflejan y garantizan su propósito social.

Resulta complicado encontrar estructuras de gobierno únicas que se adapten a todas las empresas sociales, o incluso que se ajusten a la misma empresa a lo largo del tiempo, ya que la existencia de factores organizativos específicos de las

empresas sociales como su tamaño, grado de complejidad o madurez, recursos financieros principales, orígenes y patrón de desarrollo de la empresa..., conducen a consideraciones específicas que las empresas sociales deben abordar con una gobernanza adecuada. Sin embargo, pueden establecerse criterios generales para la gobernanza de las empresas sociales que permitan reflejar y garantizar su propósito social. Así, la gobernanza de las empresas sociales, debe combinar elementos propios de las empresas tradicionales lucrativas (modelo administrativo) -que representen y gestionen la parte empresarial y de negocio-, con elementos propios de las organizaciones no lucrativas tradicionales (modelos democráticos y participativos) - que representen y garanticen el cumplimiento del propósito social, evitando comportamientos que generen desvíos de la misión-.

No obstante lo anterior, es preciso reconocer que en determinadas empresas sociales la aplicación de principios democráticos y participativos, consustanciales a las mismas, debe entenderse de forma flexible en consideración a las características especiales de los colectivos participantes.

2. Las empresas sociales se diferencian de otros tipos de organizaciones.

2.a.- Las empresas sociales se diferencian de las empresas lucrativas tradicionales,

- ✓ *En el valor que maximizan:* las empresas sociales, aunque generan valor económico y valor social al igual que las empresas lucrativas tradicionales, buscan la maximización del beneficio social y no la maximización del beneficio para la ganancia personal de sus socios o accionistas.

- ✓ *En la forma de utilizar los beneficios:* ambos tipos de empresas obtienen beneficios, pero las empresas sociales los destinan prioritariamente a la mejora de los objetivos sociales previstos, mientras que las empresas lucrativas tradicionales los redistribuyen entre sus propietarios o accionistas.
- ✓ *En el impacto social directo que genera su actividad:* las empresas sociales generan un impacto social directo, a diferencia de las empresas lucrativas que generan impactos sociales indirectos, como en el caso de las empresas que practican la Responsabilidad Social Corporativa.
- ✓ *En la adopción de formas de organización y/o propiedad que garanticen su propósito social:* las empresas sociales combinan elementos de gobernanza administrativos con principios democráticos y participativos.

2.b.- Además, las empresas sociales se diferencian de,

- ✓ *Las organizaciones de acción social (Tercer Sector de acción social).*
 - En primer lugar, porque las empresas sociales llevan a cabo una actividad comercial continuada y a precios económicamente significativos. Por tanto, aquellas organizaciones de la Economía Social cuya actividad principal no consista en el desarrollo de actividades empresariales, o que presten sus servicios u ofrezcan bienes a precios que no son económicamente significativos, no se consideran empresas sociales.

- En segundo lugar, por la importancia que los ingresos comerciales tienen en los ingresos totales.

Como se ha dicho anteriormente las empresas sociales son productores de mercado. Por tanto, aquellas organizaciones de la Economía Social que se financian mayoritariamente de subvenciones y donaciones no se consideran empresas sociales.

✓ *De las subsidiarias comerciales de organizaciones benéficas.*

La naturaleza de la actividad comercial que llevan a cabo las empresas sociales está estrechamente relacionada con su propósito social. Por tanto, no se consideran empresas sociales a aquellas empresas comerciales creadas por entidades del Tercer Sector de acción social con la exclusiva finalidad de obtener recursos para financiar sus actividades de acción social.

✓ *De la mayor parte de productores de mercado de la Economía Social.*

La dimensión de interés general del propósito social de las empresas sociales, permite establecer una clara distinción entre las mismas y la mayor parte de empresas productoras de mercado de la Economía Social que, aunque poseen un indudable valor añadido social, no son empresas sociales propiamente dichas tal y como han quedado delimitadas en esta investigación.

En relación al segundo objetivo de la Tesis, las principales conclusiones son las siguientes:

3. Las empresas sociales deben verificar su capacidad de responder al propósito social para el cual han sido establecidas y gestionadas.

Las empresas sociales son, en primer lugar y principalmente empresas, por lo que sus objetivos sociales se persiguen respetando la eficiencia económica y financiera. Por tanto, deben medir e informar de sus resultados económico-financieros, así como de sus resultados e impactos sociales.

4. Los indicadores de desempeño social son específicos de campos particulares de operación, y no son universalmente aplicables entre todas las empresas sociales.

Diseñar un conjunto simple y único de indicadores que midan los resultados e impactos de las empresas sociales es bastante difícil debido, entre otras razones, a la diversidad en los impactos que buscan estas empresas, a la naturaleza y objetivos de las actividades llevadas a cabo, a los diferentes tipos de empresas sociales existentes... No obstante, esto no significa que no puedan definirse conjuntos comunes de indicadores que puedan ser compartidos por organizaciones que trabajen dentro del mismo campo.

5. El impacto social recoge aquellos cambios que contribuyen a mejorar la vida de las personas.

Se buscan indicadores que midan los cambios económicos, sociales y medioambientales ocurridos como consecuencia de la actividad o actividades de una empresa social determinada, tanto en la población beneficiaria como en otros grupos poblacionales. La identificación de resultados e impactos debe atender a: (i) el propósito social y ámbito de actividad de la empresa social; (ii) las tres dimensiones que engloba el concepto de desempeño o impacto social: económica, social y laboral y medioambiental; (iii) los impactos sobre la

población objetivo (beneficiarios) así como sobre otros grupos poblacionales (empleados, familiares, amigos, sector público...).

6. El impacto de las empresas sociales de integración laboral, debido a su propósito social, se manifiesta principalmente en la dimensión económica, y en la dimensión social y laboral.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que, además de medir el impacto social derivado de su propósito principal, las empresas sociales de inserción laboral pueden generar impacto social también por el tipo de actividad que realicen, especialmente en aquellos casos en los que su actividad sea la producción o provisión de bienes y servicios de carácter social o medioambiental.

En relación al tercer objetivo de la Tesis, las principales conclusiones son las siguientes:

7. Los CEE de la Economía Social son empresas sociales

7.a.- Se crean con un propósito social de interés general explícito y prioritario.

El problema o necesidad social que tratan de resolver es el de proporcionar a las personas con alguna discapacidad un trabajo productivo y remunerado que facilite su integración laboral en el mercado laboral ordinario. Tal y como señala el artículo 42 de la Ley 13/1982, la finalidad de los CEE es “...asegurar un empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social que requieran sus trabajadores minusválidos; a la vez que sea un medio de integración del mayor número de minusválidos al régimen de trabajo normal”.

7.b.- Priorizan la generación y maximización de valor social sobre la maximización de beneficios.

Los menores ratios de rentabilidad sobre el patrimonio neto y sobre fondos propios que presentan los CEE de la Economía Social, (1,71 y 2,4), frente a los CEE de la Economía Capitalista (12,13 y 13,75), son una evidencia de que la rentabilidad financiera no es un objetivo en sí mismo, sino que está supeditada a la finalidad social. El aumento de la rentabilidad de los CEE de la Economía Social a porcentajes similares a los de los CEE de la Economía Capitalista, conllevaría una reducción importante de los trabajadores empleados en los primeros y a una desviación de su propósito principal (ya que el 86,85% de los trabajadores en los CEE de la Economía Social son personas con discapacidad).

7.c.- Son productores de mercado.

Es decir, son empresas en el sentido de que su actividad se desenvuelve en el mercado de bienes y servicios. El artículo 42 de la Ley 13/1982 de 7 de abril de Integración Social de los Minusválidos establece que, los CEE son *“aquellos cuyo objetivo principal sea el de realizar un trabajo productivo, participando regularmente en las operaciones del mercado...”*. Asimismo, la actividad económica que realizan los CEE de la Economía Social, y en general los CEE, está claramente relacionada con su propósito social no por la naturaleza de los bienes y servicios que producen, sino por el modo en el que se lleva a cabo su producción, es decir, empleando a personas con discapacidad.

7.d.- Llevan a cabo su actividad económica de manera empresarial.

La normativa reguladora de los CEE los trata como auténticas empresas, de tal forma que su gestión está sujeta a las mismas normas y requisitos que los que afectan a cualquier empresa del sector en el que desarrollen su actividad.

El enfoque empresarial con el que realizan su actividad se manifiesta en que: (i) llevan a cabo su actividad principalmente con trabajo remunerado, (ii) asumen el riesgo económico a través de la obtención de una mezcla de recursos necesarios – que se refleja en la composición de su estructura financiera, en la que los fondos propios representan el 44% de los recursos totales, las deudas a corto y largo plazo el 37,9%, y las subvenciones donaciones y legados el 17,9%-, (iii) los ingresos por ventas representan el 68,62% de sus ingresos totales, y (iv) actúan con autonomía de gestión, (por razones estatutarias y reglamentarias, los CEE tienen autonomía de decisión, es decir, plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno y para controlar y organizar todas sus actividades).

7.e.- Utilizan los beneficios exclusiva o prioritariamente para la consecución de su propósito social.

Los CEE, según el artículo 5 apartado b/ del Real Decreto 2273/1985, por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo, pueden carecer o no de ánimo de lucro. No obstante, la definición dada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social de los CEE de Iniciativa Social recoge el carácter no lucrativo de dichos centros. Junto a ellos existen otros centros especiales de empleo, bien identificados por las investigaciones del CIRIEC-España⁴⁴⁴, que verifican los criterios

⁴⁴⁴ Monzón et al., 2014.

identitarios de la Economía Social, entre ellos el destino prioritario de los beneficios al propósito social.

7.f.- Adoptan formas de organización y/o sistemas de propiedad que reflejan su misión social, si bien llevar a cabo una gobernanza democrática y participativa en ellos puede resultar complicado debido a la naturaleza de su población objetivo.

En algunos casos, ciertas discapacidades de las personas implicadas en los procesos de integración de los centros especiales de empleo dificultan la aplicación estricta de los principios democráticos y participativos propios de la economía social — especialmente en el caso de los CEE de la Economía Social, que emplean al 62% del total de trabajadores con especiales dificultades de inserción del conjunto de CEE—. Sin embargo, esta dificultad no impide que en los CEE no se garantice el cumplimiento de su propósito social. El artículo 2 del Real Decreto 2273/85, por el que se aprueba el Reglamento de los CEE, señala que la estructura y organización de los CEE debe salvaguardar su función social. Además hay que tener en cuenta que los centros están sujetos a control y supervisión por parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social al recibir ayudas y subvenciones que están ligadas al cumplimiento de su propósito social, por lo que cualquier desvío de su propósito principal conllevaría no solo la pérdida de dichas subvenciones y ayudas, sino también la pérdida de su calificación como centro especial de empleo.

8. La actividad de los CEE de la Economía Social genera importantes resultados e impactos.

8.a.- En la dimensión económica,

- ✓ *Juegan un papel muy importante en la inserción laboral de las personas con discapacidad.*

Del total de personas con discapacidad empleadas en el conjunto de CEE en el año 2012 (66.790 personas), el 56,9% lo estaban en CEE de la Economía Social (38.004 personas). Asimismo, la contribución de estos centros al impacto sobre el empleo de personas con discapacidad que los CEE generaron en 2012 (44.896 personas), fue del 59,48%, (26.708 personas). Estas cifras muestran la mayor relevancia de los CEE de la Economía Social en el empleo de personas con discapacidad frente a los CEE de la Economía Capitalista.

Al mismo tiempo, los CEE de la Economía Social tienen cubierta la paridad de género. Del total de mujeres con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo en 2012, (29.474 mujeres), el 70,9% lo estaban en centros de la economía social, (20.910 mujeres), representando las mujeres en estos centros el 55% de las personas con discapacidad empleadas frente al 29,7% en los segundos.

- ✓ *Contribuyen de manera muy importante a la inserción de las personas con discapacidad de más difícil empleabilidad.*

Los CEE de la Economía Social concentran al 62% de las personas con especiales dificultades de inserción empleadas en la totalidad de los CEE, (34.063 personas), y al 64% de las que presentan discapacidad psíquica. Del total de

personas empleadas en España pertenecientes a este último colectivo, el 28% lo estaban en CEE de la Economía Social en 2012.

- ✓ *Mayor frecuencia de la jornada parcial y de la contratación temporal en los CEE de la Economía Social, en los que un 27,51% de las personas empleadas en 2012 tenían jornada parcial frente a un 12,79% en los centros de la economía capitalista. En ese mismo año, los contratos temporales representaban el 51% de los contratos en los CEE de la Economía Social y el 29% en los de la economía capitalista.*
- ✓ *Tienen un impacto mayor sobre el empleo de las personas sin discapacidad que los CEE de la Economía Capitalista, representando el 63,1% del impacto total que los CEE en su conjunto tuvieron sobre el empleo de estos trabajadores en 2012 (2.279 personas).*
- ✓ *El salario de los trabajadores en los CEE de la Economía Social es inferior al de los CEE de la Economía Capitalista.*
Aunque no disponemos de datos concluyentes para comparar los salarios de las personas con discapacidad en ambos tipos de centros, con los datos disponibles se ha podido calcular, para el año 2012, el gasto medio por trabajador, siendo de 22.422,3 euros en los centros de la economía social frente a los 34.967,47 euros en los centros de la economía capitalista. También se ha calculado el gasto medio de personal, siendo en los primeros de 962.100 euros y de 1.036.800 en los segundos. Esta diferencia se debe a la mayor presencia en las plantillas de los CEE de la Economía Social de personas con discapacidad mental e intelectual y con especiales dificultades de inserción, con menor productividad y cualificación profesional y, por tanto, con un

salario menor al del resto de personas con discapacidad, reduciendo así el salario medio y el gasto medio de personal en dichos centros.

- ✓ *La situación de empleo de las personas con discapacidad, desde el punto de vista de sus ingresos, es mejor que la situación de inactividad.*

No obstante, parece que aunque el ingreso que obtienen las personas con discapacidad empleadas en centros especiales de empleo, (salario de 11.492 euros), es superior a los ingresos que obtendrían estas personas en situación de inactividad, (8.420 euros en caso de tener derecho a prestación contributiva y 4.866 en el caso de prestación no contributiva), no son suficientes para garantizar la cobertura de gastos básicos y para poder ahorrar.

- ✓ *Representan el 60,5% del impacto total que los CEE en su conjunto generan sobre los ingresos de la Administración Pública en concepto de IRPF y Cotizaciones a la Seguridad Social de las personas empleadas (64.910.859,2 euros).*

Esto se debe al mayor impacto que sobre el empleo de personas con y sin discapacidad presentan los CEE de la Economía Social.

- ✓ *El 42,4% del total de ingresos generados por los CEE en su conjunto en concepto de Impuesto sobre Sociedades (41.900.000 euros) corresponde a los CEE de la Economía Social, reflejando el menor importe de beneficios antes de impuestos frente a los centros de la economía capitalista.*

- ✓ *Generan el 58,24% del ahorro que para la Administración supone el empleo de personas con discapacidad en el*

conjunto de los CEE en concepto de: ayudas LISMI, prestaciones contributivas y no contributivas, prestaciones por desempleo y plazas ocupacionales (586.071.469,36 euros).

Esta mayor contribución de los CEE de la Economía Social al ahorro de la Administración se debe al mayor impacto sobre el empleo de personas con discapacidad y, en particular, de aquellas personas con discapacidad con especiales dificultades de inserción que tienen estos centros.

- ✓ *Contribuyen en un 62% al ahorro que el empleo de personas con discapacidad en CEE supone a sus familias en concepto de: reducción de horas de atención y apoyo, costes asociados a la vida diaria, e impacto en los ingresos familiares por oportunidades laborales (422.562.734 euros).*
- ✓ *Los ratios de retorno económico del gasto público en los CEE de la Economía Social son superiores a los de los CEE de la Economía Capitalista.*

El ratio de retorno económico total en los primeros es de 3,9 frente a 3,6 en los segundos, indicando que por cada euro gastado en un CEE de la Economía Social la sociedad recupera 3,9 euros, mientras que en los CEE de la Economía Capitalista se recuperan 3,6 euros. La mayor diferencia entre los ratios de ambos tipos de centros se da en el ratio económico indirecto, (2,39 frente a 2,15), es decir, cuando se tiene en cuenta el ahorro que el empleo de las personas con discapacidad genera a la Administración en concepto de prestaciones y ayudas, y a las familias en concepto de horas de atención, costes asociados a la discapacidad e ingresos por oportunidades laborales. El mayor empleo de personas con discapacidad con especiales

dificultades de inserción en los CEE de la Economía Social, personas que requieren mayores atenciones y asistencia, explica esa diferencia, ya que este colectivo genera mayores costes de recursos monetarios y de tiempo.

- ✓ *El valor económico distribuido por los CEE de la Economía Social en el año 2012 fue de 389.067.152 euros, representando el 58,6% del valor distribuido por los CEE en su conjunto en ese año.*

8.b.- En la dimensión social y laboral.

En la dimensión social y laboral, los principales resultados e impactos son sobre los trabajadores con discapacidad, y tienen que ver con la calidad de vida y la calidad de vida laboral de este colectivo. Dada la heterogeneidad de los resultados y su carácter intangible, la medición cuantitativa resulta complicada y se hace necesario utilizar diferentes instrumentos de medida.

Por otra parte, a pesar de la importancia que la actividad de los CEE genera sobre la calidad de vida y la calidad de vida laboral de los trabajadores con discapacidad, no se dispone en la actualidad de información y datos adecuados que permitan medir esos impactos. Los trabajos realizados hasta el momento solo ofrecen información a partir de muestras incidentales o causales, además utilizan herramientas diferentes para su obtención. No se dispone, por tanto, de datos longitudinales y homogéneos que cubran el mayor número de centros especiales de empleo, por lo que las valoraciones que se han realizado no son concluyentes y no cubren la totalidad de indicadores propuestos en esta dimensión.

- ✓ *Las personas con discapacidad empleadas en CEE mejoran sus incentivos frente al empleo.*

Como ya se ha indicado en la dimensión económica, la situación de empleo de las personas con discapacidad les proporciona ingresos algo superiores a la situación de inactividad, aunque el salario que reciben se percibe como insuficiente. Sin embargo, algunos trabajos muestran que, aun así, las personas con discapacidad manifiestan preferir la situación de empleo, ya que la posibilidad de trabajar les proporciona, además de ingresos, mejoras en otros ámbitos relacionados con su calidad de vida.

- ✓ *Parece existir cierto consenso en los trabajos realizados sobre satisfacción laboral en que el salario, la posibilidad de promoción y la capacidad para tomar decisiones son los aspectos que menor satisfacción generan entre los trabajadores discapacitados de los CEE. Sin embargo, no existe acuerdo en si la satisfacción laboral de los trabajadores con discapacidad es mayor o menor en los CEE que en las empresas ordinarias o en el empleo con apoyo, mientras que no existe información para determinar si es mayor o menor en los CEE de la Economía Social o de la Economía Capitalista.*
- ✓ *En cuanto a la dimensión social, la mayoría de los trabajadores de los CEE, según los estudios realizados, manifiestan sentirse mejor y más felices y haber ampliado su círculo de amistades.*

La Tabla C.1 resume las principales conclusiones de la Tesis.

A pesar de los avances que en los últimos años se han hecho en torno al fenómeno de la empresa social desde el ámbito científico, profesional e institucional, es necesario seguir trabajando en la delimitación e identificación de las empresas sociales, estableciendo tipologías o perfiles de empresas sociales en cada país con los elementos y características propias y específicas en cada uno de ellos. Ese es el primer paso para la construcción de estadísticas precisas que permitan valorar y medir la dimensión del sector, así como el importante impacto económico y social que genera su actividad. Pero para esto último se requiere, además, definir conjuntos comunes de indicadores —que recojan dichos impactos—, que puedan ser compartidos por aquellas empresas sociales que trabajen dentro del mismo campo de actividad.

Tabla C.1.- Resumen de las principales conclusiones.

Objetivos Principales	Conclusiones Principales
<p>Proponer un conjunto de características identitarias básicas que permitan delimitar y diferenciar a las empresas sociales en el ámbito europeo.</p>	<p>La empresa social europea es un operador de la Economía Social que presenta cinco características identitarias básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Son organizaciones privadas con un propósito social (afrontar un problema o necesidad social) de interés general explícito, prioritario y medible. • Realizan una actividad continuada de producción y venta de bienes y servicios a precios económicamente significativos. • Realizan su actividad comercial con enfoque empresarial: trabajo remunerado, mix de recursos financieros, ingresos comerciales como parte significativa de los ingresos totales, (son productoras de mercado). • Utilizan prioritariamente sus beneficios para el cumplimiento de su propósito social, (umbral mínimo de reinversión del 20%-50%). • Adoptan un sistema de organización y/o propiedad que refleja y garantiza su propósito social: combinan modelo administrativo con modelo democrático y participativo. <p>La empresa social europea se diferencia de las empresas lucrativas tradicionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En la maximización del beneficio social • En la forma de utilizar los beneficios. • En el impacto social directo que genera su actividad. • En la adopción de formas de organización y/o propiedad que combina elementos de gobernanza administrativos con principios democráticos y participativos. <p>Además se diferencian de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las organizaciones de acción social: (i) porque su actividad principal no consiste en el desarrollo de una actividad empresarial, o prestan sus servicios u ofrecen bienes a precios que no son económicamente significativos, y (ii) porque se financian mayoritariamente de subvenciones y donaciones. • Subsidiarias comerciales de organizaciones benéficas, que se crean con la única finalidad de obtener recursos para financiar las actividades de acción social. • De la mayor parte de productores de mercado de la Economía Social, por la dimensión de interés general que tiene el propósito social de las empresas sociales.
<p>Proponer un conjunto de indicadores para la medición del impacto social de las empresas sociales de integración laboral.</p>	<p>Las empresas sociales deben verificar su capacidad de responder al propósito social para el cual han sido establecidas y gestionadas.</p> <p>Los indicadores de desempeño social son específicos de campos particulares de operación, y no son universalmente aplicables entre todas las empresas sociales. No obstante, pueden definirse conjuntos comunes de indicadores que puedan ser compartidos por organizaciones que trabajen dentro del mismo campo.</p> <p>El impacto social recoge aquellos cambios que contribuyen a mejorar la vida de las personas. La identificación de resultados e impactos debe atender a: (i) el propósito social y ámbito de actividad de la empresa social; (ii) las tres dimensiones que engloba el concepto de desempeño o impacto social: económica, social y laboral y medioambiental; (iii) los impactos sobre la población objetivo (beneficiarios) así como sobre otros grupos poblacionales (empleados, familiares, amigos, sector público...).</p> <p>El impacto de las empresas sociales de integración laboral, debido a su propósito social, se manifiesta principalmente en la dimensión económica, y en la dimensión social y laboral. No obstante, hay que tener en cuenta que, además de medir el impacto</p>

Objetivos Principales	Conclusiones Principales
<p data-bbox="183 794 524 928">Aplicación del conjunto de características identitarias y de la propuesta de indicadores de impacto a los CEE de la Economía Social.</p>	<p data-bbox="551 271 2016 347">derivado de su propósito principal, las empresas sociales de inserción laboral pueden generar impacto también por el tipo de actividad que realicen, especialmente en aquellos casos en los que su actividad sea la producción o provisión de bienes y servicios de carácter social o medioambiental.</p> <p data-bbox="551 354 1191 376">Los CEE de la Economía Social son empresas sociales:</p> <ul data-bbox="604 383 1263 1212" style="list-style-type: none"> • Su propósito social de interés general es proporcionar a las personas con discapacidad un empleo productivo y remunerado que facilite su integración laboral en el mercado de trabajo ordinario. • Priorizan la obtención y maximización de valor social sobre la maximización de beneficios, como lo demuestran sus menores ratios de rentabilidad financiera respecto a los centros de la economía capitalista. • Son productores de mercado, ya que su actividad principal se desenvuelve en el mercado de bienes y servicios. • Llevan a cabo su actividad de manera empresarial: utilizan trabajo remunerado; obtienen una mezcla de recursos financieros, en los que sus ingresos por ventas representan el 68,6% de sus ingresos totales; operan con autonomía. • Utilizan de forma exclusiva o prioritaria sus beneficios para el cumplimiento de su propósito social. • Su forma de organización y propiedad garantizan el cumplimiento de su propósito social, aunque la inclusión estricta de elementos de gobernanza democrática y participativa resulta, en ocasiones, complicada por la naturaleza de su población objetivo. Sin embargo, la función social queda garantizada ya que el incumplimiento de la misma llevaría a la pérdida de la calificación de CEE. <p data-bbox="1285 354 2016 430">La actividad de los CEE de la Economía Social genera importantes resultados e impactos en la dimensión económica, (resultados correspondientes al año 2012):</p> <ul data-bbox="1339 437 2016 1358" style="list-style-type: none"> • Juegan un papel muy importante en la inserción laboral de las personas con discapacidad: emplean al 56,9% de las personas con discapacidad empleadas en la totalidad de CEE. • Su contribución a la inserción laboral de las mujeres con discapacidad es muy significativa: emplean al 70,9% de las mujeres con discapacidad empleadas en la totalidad de CEE, representando además en estos centros el 55% de las personas con discapacidad empleadas frente al 29,7% en los CEE de la Economía Capitalista. • Contribuyen de manera muy notable a la inserción de las personas con discapacidad de más difícil empleabilidad: concentran al 62% de las personas con especiales dificultades de inserción empleadas en la totalidad de los CEE, y al 64% de las que presentan discapacidad psíquica. • Tienen un impacto mayor sobre el empleo de las personas sin discapacidad que los CEE de la Economía Capitalista: representan el 63,1% del impacto total que los CEE en su conjunto tuvieron sobre el empleo de estos trabajadores. • El salario de los trabajadores con discapacidad es inferior al de los CEE de la Economía Capitalista: esto se debe a la mayor presencia en las plantillas de los CEE de la Economía Social de personas con discapacidad mental e intelectual y con especiales dificultades de inserción, con menor productividad y cualificación profesional y, por tanto, con un salario menor al del resto de personas con discapacidad. • La situación de empleo de las personas con discapacidad, desde el punto de vista de sus ingresos, es mejor que la situación de inactividad, si bien el salario que reciben parece no ser suficiente para garantizar la cobertura de gastos básicos y poder ahorrar.

Objetivos Principales	Conclusiones Principales
	<ul style="list-style-type: none"> • Representan el 60,5% del impacto total que los CEE en su conjunto generan sobre los ingresos de la Administración Pública en concepto de IRPF y Cotizaciones a la Seguridad Social de las personas empleadas. • Representan el 42,4% del total de ingresos generados por los CEE en su conjunto en concepto de Impuesto sobre Sociedades. • Generan el 58,24% del ahorro que el empleo de personas con discapacidad en el conjunto de los CEE supuso a la Administración, en concepto de ayudas LISMI, prestaciones contributivas y no contributivas, prestaciones por desempleo y plazas ocupacionales. • Contribuyen en un 62%, al ahorro que el empleo de personas con discapacidad supone a sus familias en concepto de reducción de horas de atención y apoyo, costes asociados a la vida diaria, e impacto en los ingresos familiares por oportunidades laborales. • Los ratios de retorno económico del gasto público en los CEE de la Economía Social son superiores a los de los CEE de la Economía Capitalista. El ratio de retorno económico total en los primeros es de 3,9 frente a 3,6 en los segundos. <p>La actividad de los CEE de la Economía Social genera importantes resultados e impactos en la dimensión social y laboral</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los principales resultados e impactos son sobre los trabajadores con discapacidad, y tienen que ver con la calidad de vida y la calidad de vida laboral de este colectivo. • A pesar de la importancia que la actividad de los CEE de la Economía Social, y en general los CEE en su conjunto, genera sobre la calidad de vida y la calidad de vida laboral de los trabajadores con discapacidad, no se dispone en la actualidad de información y datos representativos y suficientes que permitan realizar valoraciones concluyentes.

BIBLIOGRAFÍA

Act on Social Enterprise No.1351/2003. Issued in Helsinki, December 30, 2003, disponible en <http://www.finlex.fi/en/laki/kaannokest/2003/en20031351>.

Alkorta, I. (2013), “Con y sin fines de lucro”, en el Blog de Iñaki Alkorta disponible en <http://www.grupogureak.com/blog/>

Alter, S.K. (2002), *Case Studies in Social Entrepreneurship*, Washigton, DC: Counterpart International.

Alter, K. (2007), “Social Enterprise Typology”. *Virtue Ventures LLC*, disponible en <http://www.virtueventures.com/resources/setypology>.

Alvord, S.H., Brown, L.D., Letts, C.W. (2003). “Social Entrepreneurship and Social Transformation: An Exploratory Study”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40 (3), pp. 260-282.

Andruszkiewicz, O., Caisl, J., Polackova, Z., Andrejkovic, M. (2014a), “Country Report: Slovakia”, en European Commission (2014), *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Andruszkiewicz, O., Bidet, E., Mickels, A. (2014b), “Country Report: France”, en European Commission (2014), *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Andruszkiewicz, O., Lavillunière. (2014), “Country Report: Luxemburgo”, en European Commission (2014), *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*,

Argudo, J.L. (2002), “El Tercer Sector y Economía Social. Marco teórico y situación actual”, *Acciones e Investigaciones Sociales*, no.15, pp. 239-263.

Arruda, M. (2005), “Solidarity Economy and the Rebirth of a Matristic Human Society”, *Panel on Solidarity Economy of the IV World Social Forum*, Mumbai, India, 2004.

Arvidson, M., Lyon F., Mckay, S., Moro, D. (2010), "The ambitions and challenges of SROI", *Third Sector Research Centre*, Working Paper 49.

Askunze, C. (2007), "Economía Solidaria", *Diccionario de Educación para el Desarrollo*, Bilbao, Hegoa, pp.107-113.

Austin, J.E., SEKN Team (2004), *Social Partnering in Latin America*, Cambridge, Maa, Harvard University.

Banks, J. (1972), *The sociology of social movements*, London. Macmillan.

Bagnoli, L. (2009), "Performance measuring in social enterprises", *2nd EMES International Conference on Social Enterprise*, Trento (Italia), Julio 2009.

Bagnoli, L., Toccafondi, S. (2011), "Reporting framework for social enterprises: a European overview", *CIRIEC*, Working Paper 2011/09.

Barea, J. (1990), "Concepto y agentes de la Economía Social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 8, pp.109-117.

Barea, J., Juliá, F., Monzón J.L. (directores) (1999), *Grupos Empresariales de la Economía Social en España*, CIRIEC España.

Barea, J.L. (Dir.) (2008), *Economía Social e inserción laboral de las personas con discapacidad en el País Vasco*, Informe Economía y Sociedad, Fundación BBVA.

Barea, J.L., Monzón, J.L. (2006), *Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de economía social: cooperativas y mutuas*, Comisión Europea.

Barlett, L. (2004), "An Exploration of Contemporary Meanings of Social Enterprise", presentación realizada por Barlett, L. *Social Enterprise and the Third Sector: An Exploratory Review of Mission-Market Relationships*, New Zealand Third Sector Research Conference, Queensland University of Thecnology, Faculty of Business, Brisbane, Queensland, Australia, 24-26 November.

Barraket, J., Yousefpour, N. (2013), "Evaluation and Social Impact Measurement Amongst Small to Medium Social Enterprises: Process, Purpose and Value", *Australian Journal of Public Administration*, vol. 72, pp. 447-458.

Barroso Barrero, J. (2015), "Integración laboral de las personas con discapacidad", I Congreso Nacional sobre el Empleo de Personas con Discapacidad. Granada, Marzo de 2015.

Bassi, A., Vincenti, G. (2015), "Toward a New Metrics for the Evaluation of the Social Added Value of Social Enterprises", *CIRIEC- España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 83, pp. 9-42.

Boletín Oficial del Estado, Ley 5/2011, de 29 de Marzo, de Economía Social. Disponible en <http://www.boe.es/boe/dias/2011/03/30/pdfs/BOE-A-2011-5708.pdf>.

Borzaga, C., Defourny, J. (eds.) (2001), *The emergence of social enterprises*. London and New York, Routledge.

Borzaga, C. Santuari, A. (2001), "Italy. From traditional co-operatives to innovative social Enterprise", en Borzaga, C., Defourny, J., *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London y New York, pp.166-181.

Borzaga, C., Santuari, A. (2003). "Nuevas tendencias en el sector sin fines de lucro en Europa: el surgimiento de la iniciativa empresarial social", en *El sector sin fines de lucro en una economía cambiante*. OCDE, pp. 31-59.

Borzaga, C., Depedri, S. (2012), "The emergence, institutionalization and challenges of social enterprises: the Italian experience". *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC-España*, no. 75, pp. 35-53.

Borzaga, C., Nogales, R. (2013), "Social enterprise definition and legislation", propuesta para el subgrupo GECES, Mayo 2013.

Borzaga, C., Salvatori, G., Bodini, R., Galera, G. (2013), *Social Economy and Social Entrepreneurship. Social Europe Guide vol. 4*, Comisión Europea.

Boschee, J., Nitze, L., Gray, C. (2010), "Social Enterprise: A powerful engine for economic and social development". *Social Enterprise Alliance*, Dallas.

Brouard F., Laviret, S. (2011), "Essays of Clarifications and Definitions of the Related Concepts of Social Enterprise, Social Entrepreneur and Social Entrepreneurship", en, Fayolle, A., Matlay, H. (eds.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*. Cheltenham, Edward Elgar, pp. 29-56.

Cabinet Office (2015), *Social Value Act Review-Report*, London.

Cafaggi, F., Iamiceli, P. (2008), "Frontiers in the Legal Structures and Legislation of Social Enterprise in Europe: A Comparative Analysis", *EUI Working Paper* no. 2008/16.

Cahalance, C. (2011), "The state of the social Enterprise sector in Poland", en *Guardian Sustainable Business*, disponible en <http://www.theguardian.com/social-enterprise-network/2011/feb/10/social-enterprise-poland-sector>

Caisl, J., Francová, P., Pajas, P.J., Deverová, L. (2014), "Country Report: Czech Republic", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Calderón, M.J., Calderón, B. (2012), "Los Centros Especiales de Empleo como mecanismo de tránsito hacia el mercado de trabajo ordinario", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, no.75, pp.223-249.

Capdevilla, J., Alvarez, N., Chaves, R., Fajardo, G. (2014), "Country Report: Spain", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Castellano, F.L. (2003), "Una sociedad de cambio y no de beneficiencia. El asociacionismo en la España Liberal (1808-1936)", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº44, pp. 199-228.

Chaves, R., Monzón, J.L. (2001), “Economía Social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC-España*, no.37, pp.7-33.

Chaves, R., Monzón, J.L. (2008), *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo.

Chirico, E., Venturi, P., Randazzo, R., Taffari, G. (2014), “Country Report: Italy”, en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Chliova, M., García, R., Iglesias, M., Navarro, C., Rodríguez, E. (2011), “Aprendiendo de las empresas sociales. Seis casos de emprendimientos sociales en Europa”, *ESADE, Instituto de Innovación Social*.

Clark, C., Rosenzweig, W., Long, D., Olsen, S. (2004), “Double Bottom Line Project Report: Assessing Social Impact in Double Bottom Line Ventures”, *Rockefeller Foundation*.

Clifford, J. (2014), “Impact Evaluation by Social Enterprises: Measuring the un-mesurable?”, *OECD Conference, Stockholm, Abril 2014*, disponible en <http://www.slideshare.net/OECDLEED/wd-jim-clifford>

Clifford, J., Markey, K., Malpani, N. (2013), “Measuring Social Impact in Social Enterprise: The state of thought and practice in the UK”, *London, E3M*.

Coates, A., Opstal, W. (2009), “The Joys and Burdens of Multiple Legal Frameworks for Social Entrepreneurship. Lessons from the Belgian Case”, *Working Paper on Social Co-operative Entrepreneurship, WP-SCE-09-03*.

Comisión Europea (2010), *Hacia un Acta el Mercado Único. Por una economía social de mercado altamente competitiva. Cincuenta propuestas para trabajar, emprender y comerciar mejor todos juntos*, Bruselas, COM (2010) 608 final.

Comisión Europea (2010), *Small and médium-sized enterprises (SMEs): Social Economy*, disponible en <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/>

Comisión Europea (2011), “Juntos por un nuevo crecimiento”, en *Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza*, Bruselas COM (2011) 206 final.

Comité Económico y Social Europeo (CESE) (2000), “Dictámen Economía Social y Mercado Único”.

Comité Económico y Social Europeo (CESE) (2009), “Distintos tipos de empresas”.

Comité Económico y Social Europeo (CESE) (2011), “Espíritu empresarial social y las empresas sociales”, (dictamen exploratorio), Bruselas, 26 de octubre de 2011.

Conforth, C. (2003), *The governance of public and non-profit organizations: what do boards do?*, Oxon: Routledge Taylor & Francis Group.

Cooney, K. (2012), “Mission Control: Examining the Institutionalization of New Legal Forms of Social Enterprise in Different Strategic Action Fields”, en Gidron, B., Hasenfeld, Y. (ed), *Social Enterprises: An organizational Perspective*, New York, Palgrave-Macmillan, pp. 198-221.

Cueto, M. B. (2007), “Trayectorias laborales de las personas con discapacidad y centros especiales de empleo: análisis con la MCVL”, *Gobierno de España, Ministerio de Trabajo e Inmigración, Secretaría de Estado de Seguridad Social*.

Davister, C., Defourny, J., Gregoire, O. (2004), “Work Integration Social Enterprise in the European Union: An Overview of Existing Models”, *EMES, Working Papers no. 04/04*.

De Borja Jordán, F., Verdugo, M.A. (2010), "Informe sobre la situación de los Centros Especiales de Empleo en España", *Instituto Universitario de Integración en la Comunidad, INICO, Universidad de Salamanca*.

Declaración de Estrasburgo (2014), "Social Entrepreneurs: HAVE YOU SAY!", Estrasburgo, enero 2014, disponible en http://ec.europa.eu/internal_market/conferences/2014/0116-social-entrepreneurs/docs/strasbourg-declaration_es.pdf

Dees, J.G. (1998), "The Meaning of Social Entrepreneurship", *Working Paper, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership*.

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, vol. 1, no. 3, pp. 39-66.

Defourny, J. (2002), *Social Enterprise in an Enlarged Europe: Concept and Realities*, European Research Network.

Defourny, J. (2014), "From third sector to social enterprise. A European research trajectory", en Defourny, J., Hulgard, L., Pestoff, V. (2014), *Social Enterprise and the Third Sector. Changing European landscapes in a comparative perspective*, New York, Routledge, pp. 17-41.

Defourny, J., Monzón, J.L. (dir.) (1992), *Economía social. Entre economía capitalista y economía pública*, Valencia, CIRIEC-España.

Defourny, J., Develtere, P. (1999), "The Social Economy: the worldwide making of a Third Sector", en Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B. (eds.) (1999), *L'économie sociales au Nord et au Sud*. De Boeck.

Defourny, J., Nyssens, M. (2001), "Belgium. Social Enterprise in a community services", en Borzaga, C., Defourny, J. (eds), *The emergence of social enterprise*, Routledge, London and New York, pp.47-64.

Defourny, J., Nyssens, M. (eds) (2008), "Social Enterprise in Europe: recent trends and developments", *EMES, Working Paper 08/01*.

Defourny, J., Nyssens, M. (2010a), "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and United States: Convergences and Divergences", *Journal of Social Entrepreneurship*, 1:1, pp. 32-53.

Defourny, J., Nyssens, M. (2010b), "Social Enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector". *Policy and Society*, vol. 29, Issue 3, pp. 231-242

Defourny, J., Nyssens, M. (2012), "The EMES approach of Social Enterprises in a Comparative Perspective", *EMES, Working Papers no.12/03*.

Defourny J., Nyssens, M. (2014), "The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective", en Defourny, J., Hulgard, L., Pestoff, V. (eds), *Social Enterprise and the Third Sector*, London and New York, Routledge, pp.42-65.

Defourny, J., Hulgard, L., Pestoff, V. (2014), *Social Enterprise and the Third Sector. Changing European landscapes in a comparative perspective*, London and New York , Routledge.

Department for Business Innovation & Skills (2012a), "Chapter 1: Introduction", en *Office of the Regulator of Community Interest Companies: information and guidance notes*.

Department for Business Innovation & Skills (2012b), "Chapter 2: Preliminary Considerations", en *Office of the Regulator of Community Interest Companies: information and guidance notes*.

Department for Business Innovation & Skills (2013), "Information Pack" en *Office of the Regulator of Community Interest Companies: Leaflets*.

Department for Business Innovation & Skills (2013b), "Changes to the dividends and interest caps for de Community Interest Company".

Department for Business Innovation & Skills (2013c), "Chapter 9: Corporate Governance", en *Office of the Regulator of Community Interest Companies: information and guidance notes*.

Department of Trade and Industry (2004), *Social Enterprise: a strategy for success*.

Desroche, H. (1987), "Mouvement coopératif et économie sociale en Europe". *Revue de l'économie sociale*, nº11, pp.59-87.

Dewson, S., Eccles, J., Tackey, N., Jackson, A. (2000), "Guide to Measuring Soft Outcomes and Distance Travelled", *The Institute for Employment Studies*.

Dey, C.R. (2007), "Social accounting at Traidcraft plc: a struggle for the meaning of fair trade", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 20(3), pp.423-445.

Dholakia, N., Dholakia; R. (1975), "Marketing planning in a social enterprise", *European Journal of Marketing*, 9, 250-258.

Diario Oficial de la Unión Europea, Dictamen del CESE sobre "Distintos tipos de empresa", 2009/C, 318/05.

Díaz, M., Marcuello, C. Marcuello, Ch. (2012), "Empresas sociales y evaluación del impacto social", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC-España*, no.75, pp. 179-198.

Doeringer, M.F. (2010), "Fostering Social Enterprise: A historical and international analysis", *Duke Journal of Comparative & International Law*, Vol. 20, pp. 291-329.

Doherty, B., Haugh, H., Lyon F. (2014), "Social Enterprises as Hybrid Organizations: A Review and Research Agenda", *International Journal of Management Reviews*, vol. 16, pp.417-436.

Dufour, B. (2013), "Specialisterne Denmark: Impact Analysis Summary", *Specialist People Foundation*.

Durá, A., Salaberría, K. (2011), "Satisfacción laboral de los trabajadores con discapacidad", *Zerbitzuan 49, Ekania* Junio 2011, pp.127-136.

Ebrahim, A., Rangan, V.K. (2010), "The limits of nonprofit impact. A Contingency Framework For Measuring Social Performance", *Working Paper 10-099, Social Enterprise Initiative*, Harvard Business School.

Ecotec (2003), "Guidance of Mapping Social Enterprise", *Final Report to the DTI Social Enterprise Unit*, London.

Ellerman, D. (1982), *The empresarial division of the Caja Laboral Popular*, Someville, Industrial Cooperative Association

Elizaga, C. A. (2007): "Economía Solidaria", *Diccionario de educación para el desarrollo*, Hegoa, pp. 107-113.

Emerson, J. (2003), *The Blended Value Map: Tracking the Intersects and Opportunities of Economic, Social and Environmental Value Creation*, Edición revisada, disponible en www.blendedvalue.org

Emerson, J., Wachowicz, J., Chun S. (2001), "Social Return on Investment: Exploring Aspects of Value Creation in the Nonprofit Sector", en REDF BOX SET: *Social Purpose Enterprises and Venture Philanthropy in the New Millennium*, capítulo 8, vol 2, pp. 131.

Etzioni, A. (1973), "The Third Sector and Domestic Missions", *Public Administration Review*, vol. 33, pp. 314-323.

European Center for Non-for Profit Law (2012), "Legal Framework for Social Economy and Social Enterprise: A Comparative Report", *UNNP Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States*.

European Commission (2011), *Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, Bruselas, SEC(2011) 1278 final.

European Commission (2011b), *The Social Business Initiative: Promoting Social Investments Funds*. Public Consultation, Staff Working Paper, Bruselas.

European Commission (2011c), "A European Ecosystem for Social Business. Summary Report", *Workshop, Bruselas 25-26 Mayo de 2011*, disponible en <http://www.bing.com/search?q=workshop+a+european+ecosystem+for+social+business&src=IE-TopResult&FORM=IE10TR>

European Commission (2013), *The Social Business Initiative. Internal Market and Services*, disponible en http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/201205-sbi-leaflet_en.pdf

European Commission (2014), *A map of social enterprises and their ecosystems in Europe*, Directorate General for Employment, Social Affairs and Inclusion, B-1049, Bruselas.

Evers A., Laville, J.L., (eds) (2004), *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.

FAEDEI (Federación de Asociaciones Empresariales De Empresas de Inserción. (2013), "Memoria Social 2012".

Feifa, I., Morica, L., Lesinka, A. (2014), "Country Report: Latvia", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Flores, N., Jenaro, C., González, F., García, P. (2010), "Análisis de la calidad de vida laboral en trabajadores con discapacidad", *Zerbitzuan 47*, Ekania Junio 2010, pp.95-107.

Fonteneau, B. et al. (2011), *Social and Solidarity Economy: Our common road towards Decent Work*, International Training Centre of the International Labour Organization.

Forni, F., Freuts, A., Quaranta, G. (2003), "Frédéric Le Play: un precursor de la Economía Social", *Series Documentos de Trabajo IDISCO*, Universidad del Salvador, no.1.

Fundación Luis Vives. (2011), *Modelos Europeos en la evolución del Tercer Sector*, Madrid.

Galera, G., Borzaga, C. (2009), "Social Enterprise. An international overview of its conceptual evolution and legal implementation", *Social Enterprise Journal*, vol. 5, no.3, pp. 201-228.

Gardner, C., Dermody, A., Quigley, M. (2013), *IMPACT MEASUREMENT: An introductory guide for Irish social enterprises and charities on using LM, Theory of Change and Social Return on Investment to Measure Impact*, Quality Matters, Ireland.

Garrigós, J.I. (2013), "Frédéric Le Play y su círculo de reforma social". *Revista de Sociología*, no.69, pp.133-146.

Gausas, S., Suduiko, E., Balciunè, A. (2014), "Country Report: Lituania", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*,

GECES (2014), "Proposed Approaches to Social Impact Measurement in European Commission legislation and in practice relating to: EuSEFs and the EaSI", *GECES Sub-group on Impact Measurement*.

Gibbon, J., Dey, C. (2011), "Developments in Social Impact Measurement in the Third Sector: Scaling Up or Dumbing Down? ", *Social and Environmental Accountability Journal*, 31:1, pp. 63-72.

Gilbert, N. (2002), *Transformation of the Welfare State. The silent surrender of public responsibility*, Oxford: Oxford University Press.

- Gordon, M. (2009), "Accounting for making a difference", *Social Enterprise Magazine*, Noviembre, disponible en http://www.senscot.net/print_art.php?viewid=8932
- Grassl, W. (2012), "Business Models of Social Enterprise: A Design Approach to Hybridity", *ACRN, Journal of Entrepreneurship Perspectives*, vol. 1, pp. 37-60.
- Grupo de Trabajo de Balance Social (2013), "Empresas de Inserción en España. Memoria Social 2012", *FAEDEI (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción)*.
- Guerra, P. (2006), "La Economía de la Solidaridad. O la vuelta de los valores sociales a la economía". *Revista Umbrales*, Montevideo, no.168.
- Guerra, P. (2012), "¿Es posible otra economía? El caso de las economías solidarias" en Guerra, P., *Miradas globales para otra economía*. Barcelona, Setem, pp. 19-27.
- Gueslin, A. (1987), *L'invention de l'économie sociale*, Económica, Paris
- Hadad, S., Gauca, O. (2014), "Social impact measurement in social entrepreneurial organizations", *Management & Marketing, Challenges for the Knowledge Society*, vol.9, No. 2, pp. 117-134.
- Heckl, E. (coord) (2007), *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe. Final Report*, Austrian Institute for SME Research, Viena.
- Hehenberger, L., Harling, A.M., Scholten, P. (2013), "A practical guide to measuring and managing impact", *European Venture Philanthropy Association (EVPA)*.
- Henderson, D. (2001), *Misguided Virtue*, London, Institute of Economic Affairs.
- Hornsby, A. (2012), *The Good Analyst. Impact Measurement and Analysis in the Social-Purpose Universe*, Investing for Good.

Hulgard, L. (2010), "Discourses of social entrepreneurship. Variations of the same theme?", *European Research Network, Working Papers no.10/01*.

Huybrechts, B. (2010), "The governance of fair trade social enterprises in Belgium", *Social Enterprise Journal*, Vol.6, Iss 2, pp. 110-124.

Huybrechts, B., Sybille, M., Rijpens, J. (2014), "Explaining stakeholder involvement in social enterprise governance through resources and legitimacy", en Defourny, J., Hulgard, L., Pestoff, V. *Social Enterprise and the Third Sector*, Oxon y New York, Routledge, pp. 157-175.

Informe FEAPS (2015), *El sobreesfuerzo económico que la discapacidad intelectual o del desarrollo ocasiona en España 2014*, Resumen Ejecutivo, Enero 2015.

Instituto Nacional de Estadística, INE (2014), "Encuesta Condiciones de Vida. Resultados Definitivos. Año 2013".

Institute for Economic Research (2010), "Social Enterprise sector in Slovenia, informe preparado para *ISEDE-NET project*, Eslovenia, Agosto 2010.

Johnson, S. (2000), *Literature Review on Social Entrepreneurship*, Canadian Centre for Social Entrepreneurship, Edmonton.

Johnson, T., Spear, T. (2006), "Social Enterprise. An International Literature Review", *SBS/SEnU*, London, GHK.

Jordán de Urrías, F.B., Verdugo, M.A. (2010), "Informe sobre la situación de los Centros Especiales de Empleo en España", *Instituto Universitario de Integración en la Comunidad*, Universidad de Salamanca.

Juravle, C., Constantinescu, S. (2014), "Country Report: Romania", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Kadunc, M., Bohinc, R., Kovacic, B. (2014), "Country Report: Slovenia", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*,

Kadunc, M., Singer, S., Petricevic, T. (2014). "Country Report: Croatia", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*,

Kane, D. (2008), "The UK Civil Society Almanac 2008", apéndice del capítulo 17 de *Social Enterprise Activity: Methodology for estimating total social Enterprise activity in the UK*, London NCVO.

Kennedy, R. (2014), "Are Social Impact and Social Value the same thing?", *Social Value Business*, disponible en <http://socialvaluebusiness.com/are-social-impact-and-social-value-the-same-thing/>

Kerlin, J. (2006), "Social Enterprise in the United States and Europe: understanding and learning from the difference", *Volutas* 17(3), pp.247-263.

Kerlin, J. (2013), "Defining Social Enterprise Across Different Contexts: A Conceptual Framework Based on Institutional Factors", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 42(1), pp.84-108.

KPMG Asesores (2012), *Presente y futuro de los centros especiales de empleo*. Estudio elaborado en el marco del Programa Operativo del Fondo Social Europeo de Lucha contra la discriminación 2007-2013.

Kramer, M. (2005), *Measuring Innovation: Evaluation in the Field of Social Entrepreneurship*, Boston, Mass, Foundation Strategy Group.

Krlev G., Münscher, R., Mülbart, K. (2015), "Social Return on Investment (SROI): State-of-the-Art and Perspectives. A Meta-Analysis of practice in Social Return on Investment studies published 2002-2012". *Centre For Social Investment, Heidelberg University*.

Laloma, M. (2007), *Empleo protegido en España. Análisis de la normativa legal y logros alcanzados*, Colección Telefónica Accesible, Ediciones Cinca.

Larner, J., Mason, C. (2014), "Beyond box-ticking: a study of stakeholder involvement in social enterprise governance", *Corporate Governance*, Vol. 14, Iss:2, pp. 181-196.

Laville, J.L. (200?), "Economía Solidaria, Economía Social, Tercer Sector. La apuesta Europea", *Biblioteca Virtual TOP sobre gestión pública*. Disponible en http://base.socioeco.org/docs/laville_jean-louis_-_economia_solidaria_economia_social.pdf

Laville, J. L. (2011), "What is the Third Sector? From the Non-Profit Sector to the Social and Solidarity Economy", *European Research Network, Working Papers 11/01*.

Laville, J.L. (2001), "Social enterprises developing "proximity services", en Borzaga, C., Defourny, J., *The emergence of Social Enterprise*", Routledge, London and New York.

Laville, J.L. et al. (2000), "The Third System: A European Definition", en *The enterprises and organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*. CIRIEC (International Center of Research and Information on the Public and Cooperative Economy), pp. 116-135.

Laville, J.L., Nyssens, M. (2001), "Towards a theoretical socio-economic approach", en Borzaga, C., Defourny, J., (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge, pp.312-332.

Leadbeater, C. (1997), *The Rise of the Social Entrepreneur*, London, Demos.

Leather, J., Goggin, N., Geraghty, C., Callaghan, N. (2014), "Country Report: Ireland", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Leclain, C. (ed) (2014), "Acces by work integration social enterprise to public procurement in Europe", *Les Repères de l'Avise, Socially Responsible Procurement*, September 2014, no. 2

Légé, P. (2006), "Socialismo y utilitarismo en la economía política de John Stuart Mill", *Lecturas de Economía*, no.64, pp. 169-185.

Lepa, R., Rammo, A. (2014), "Country Report: Estonia", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Lewis, M., Swinney, D. (2007), "Social Economy? Solidary Economy? Exploring the implications of conceptual nuance for acting in a volatile world", *Bolta Working Papers Series*.

Ley de Integración Social de Minusválidos (LISMI) 13/1982 de 7 de Abril.

Libera Bonilla, B-E. (2007), "Impacto, Impacto Social y Evaluación del Impacto", *Revista Cubana de Información en Ciencias de las Salud*, Vol. 15, nº 3.

López Castellano, F. (2003), "Una sociedad "de cambio y no de beneficiencia. El asociacionismo en la España Liberal (1808-1936)"., *Revista de economía pública, social y cooperativa. CIRIEC-España*, no.44, pp. 199-228.

Low, C. (2006), "A framework for the governance of social enterprise", *International Journal of Social Economics*, Vol. 33, Iss 5/6, pp. 376-385.

Maas, K., Liket, K. (2011), "Social Impact Measurement: Classifications of Methods", *Environmental Management Accounting and Supply Management*, Springer, Netherlands pp. 171-202.

Malo, M.A., Cueto, B., Rodriguez, V, (2011). "Compatibilidad entre pensiones contributivas por incapacidad y empleo: el caso español", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 29, no.1, pp.125-153.

Manoudi, A., Balourdos, D., Marini, F. (2014), "Country Report: Greece", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Marcuello, C. (2015), "Impacto económico y social de la economía social". Presentación del monográfico. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 83, pp. 5-8.

Marcuello, C., Monzón, J.L., Nachar, P. (2013), "Empresas sociales y Economía Social: Propuestas metodológicas para la medición de su impacto socio-económico". *Informe presentado al Comité Económico y Social Europeo*, (22-02-2013).

Martin, R., Osberg, S. (2007), "Social Entrepreneurship. The case for definition", *Stanford Social Innovation Review*, Spring 2007; pp.29-39.

Mason, C. (2009), "Governance and SEs", en Doerthy, B. et al (eds), *Management of Social Enterprises*, London, SAGE.

Mathis, J., Heckl, E., de Grancy Senarclens, M.R. (2014), "Country Report: Austria", en European Commission European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Martinez, M.I. (direcc.). (2013), *El impacto socioeconómico de las entidades de la economía social*. CEPES (Confederación empresarial Española de la Economía Social). Madrid, EOI. Libro digital en www.eoi.es/savia/documento/eoi-80096/elimpacto-socioeconomico-de-las-entidadesde-economia-social.

Mendell, M., Nogales, R. (2009), "Social Enterprises in OECD Member Countries: What are the financial Streams?", en Noya, A. (ed), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, OCDE, París, pp.89-133.

Mertens, S. (1999), "Nonprofit organizations and social economy: two ways of understanding the third sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 70 (3), pp. 501-520.

Mertens, S. (Ed.) (2010), *Le management des entreprises sociales*, Edipro, Liège.

Micallef, S., Galia, A., Taverner, J. et al (2012), "Social Enterprise Project", *Ministry of Finance*, Malta, Enero 2012.

Ministry of Labor, Family and Social Affairs (2011), *Social Entrepreneurship Act*, Republic of Slovenia, Kotnikova ulica 28, 1000 Ljubljana, disponible en http://www.mddsz.gov.si/fileadmin/mddsz.gov.si/pageuploads/dokumenti_pdf/zaposlovanje/Act_SE_rev_clear.pdf

Moneris, J.L. (2003), "Frédéric Le Play y su círculo de reforma social", *Papers* 69, pp. 133-146.

Montolio, J.M. (2002), "Economía social: concepto, contenido y significación en España", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, no.42, pp.5-31.

Monzón, J.L. (1989), *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura y en los hechos*, Colección de Tesis Doctorales, no.25, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Monzón, J.L. (2001), "Economía Social y Sector No Lucrativo: actualidad científica y perspectivas", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, nº 37, pp. 7-33.

Monzón J.L. (2006), "Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, no.56, pp 9-24.

Monzón, J.L. (Dir.) (2010), *Las grandes cifras de la economía social en España: ámbito, entidades y cifras clave. Año 2008*, Valencia, Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.

Monzón J.L., Murgui, S. (2010), *Las grandes Cifras de la Economía Social en España*, CIRIEC-España.

Monzón, J.L., Antuñano, I., Chaves, R., Marco, F. (2011), "Código ético de entidades de la Economía Social Socialmente Responsables", *CIRIEC España*.

Monzón, J.L., Antuñano, I., Murgui, S. (2014), *Informe sobre el impacto económico y social de los Centros Especiales de Empleo en España. Resumen ejecutivo*, Fundación ONCE.

Morgan, G. (2008), "The spirit of charity", *Centre of Individual and Organisation Development*, Sheffield Hallman University, disponible en www.shu.ac.uk/cvsr

Mulgan, G. (2010), "Measuring Social Value", *Stanford Social Innovation Review*, Summer 2010.

Narillos, H. (2012), "El SROI, un método para medir las inversiones sociales". *Partida Doble*, nº 241, pp.48-59.

Nasioulas, J. (2011), "Greek Social Economy at the crossroads Law 409/2011 and the institutionalization challenge", *CIRIEC Working Paper no. 2011/10*.

NEF, *Proving and improving. A quality and impact toolkit for social enterprise*, disponible en <http://proveandimprove.org/>

NEF/SAS (2004), *Unlocking the Potential*, London, Social Enterprise Coalition.

Nicholls, A. (ed.) (2006), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press.

Nicholls, A. (2009), "We do good things, don't we?: Blended Value Accounting in social entrepreneurship", *Accounting Organizations and Society* 34, pp.755-769.

Nicholls, J., Lawlor, E., Neitzert, E., Goodspeed, T. (2009), "A guide to Social Return on Investment", *Cabinet Office, Office of the Third Sector, London*.

Nikolova, N., Demireva, T., Shabani, N., Alexieva, P. (2014), "Country Report: Bulgaria", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Nogales, R. (2011a), "La empresa social en la lucha contra la exclusión: Tres casos innovadores en el campo de la cultura", *Revista Española del Tercer Sector*, Madrid, Fundación Luis Vives, no.17, pp.87-110.

Nogales, R. (2011b), "La red de investigación EMES y su contribución a la construcción de Europa mediante el estudio de la empresa social y el Tercer Sector", *Revista Española del Tercer Sector*, Luis Vives, no.17, Enero-Abril.

Noya, A., Clarence, E. (eds) (2007), *The Social Economy. Building Inclusive economies*, OECD.

Nyssens, M., Sharra, R. (2011), "What does the debate on social innovation add to the debat on social enterprise? The issue of governance", *3rd EMES International Research Conference on Social Enterprise*, Roskilde, 4-7 julio.

O'Connor, P., Meinhard, A. (2014), "Work Integration Social Enterprises (WISEs): Their Potential Contribution to Labor Market (Re-) Integration of At Risk Populations", *Centre for Voluntary Studies, Working Paper Series 2014(2)*.

OCDE (2003), *El sector sin fines de lucro en una economía cambiante*, Paris.

ODISMET (Observatorio sobre Discapacidad y Mercado de Trabajo en España) (2014), *Informe cero. La situación de las personas con discapacidad en el mercado laboral*.

O'Dwyer, B. (2005), "The construction of a social account: a case study in an overseas and agency", *Accounting Organizations and Society* 30(3), pp.279-296.

Paczynski, W., Pacut, A., Potkanska, D., Pazderski, F. (2014), "Country Report: Poland", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Parlamento Europeo (2012), *Informe sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento*, Comisión de Empleo y Asuntos Sociales, A7-0305/2012.

Pättiniemi, P. (2001), "Finland. Labor co-operatives as an innovative response to unemployment", en Borzaga, C., Defourny, J. (eds), *The emergence of social enterprise*, Routledge, London and New York, pp. 82-99.

Pättiniemi, P. (2008), "Social Enterprise Legislation in Finland", disponible en http://seconomy.mlsp.gouvernement.bg/upload/docs/2011-12//Finland_Soc_ent_Radi_F.pdf

Pearce, J. (2001), *Social Audit and Accounting Manual*, Edinburgh: Community Business Scotland (CBS) Network.

Pearce, J. (2003), *Social Enterprise in Anytown*, London, Calouste Gulbenkian Foundation.

Pereda, C., De Prada, M.A., Actis, W. (2003), "La inserción laboral de las personas con discapacidades", *Colección Estudios Sociales*, Fundación La Caixa, 14.

Pérez, L. C. (dir). (2009), "El impacto de la crisis económica en las personas con discapacidad y sus familias", *Colección CERMI*.

Pérez de Mendigueren, J.C., Etxezarreta, E., Guridi, L. (2008), "¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines", *XI Jornadas de Economía Crítica*, Bilbao, 27,28 y 29 de Marzo de 2008.

Pérez, F. (2013), "Crecimiento y Competitividad. Los retos de la recuperación." *Informe Fundación BBVA-Ivie 2013*.

Perista, H. (2001), "Co-operatives for rehabilitation of people with disabilities", en Borzaga, C., Defourny, J. (eds), *The emergence of social enterprise*, Routledge, London and New York, pp.192-200.

Phills, J., Deiglmeier, K., Miller, D. (2008), "Rediscovering Social Innovation", *Stanford Social Innovation Review*, Fall 2008, pp.34-43.

Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation. The political and economic origins of our time*, Boston, Beacon Press

Quintao, C. (2007), “Empresas de inserción y empresas sociales en Europa”. *Revista de economía pública, social y cooperativa, CIRIEC-España*, no.59, pp. 33-59.

Razeto, L. (1999), “La Economía Solidaria: concepto, realidad y proyecto”. *Persona y Sociedad*, vol. III., no. 2.

Retolaza, J.L., San José, L., Ruiz-Roqueñi, M., Barrutia, J., Bernal, R. (2013), “Metodología para la cuantificación del valor social generado por una organización. El caso de Lantegi Batuak”, *Universidad del País Vasco*.

Reventós, J. (1960), *El movimiento cooperativo en España*, Ariel. Barcelona

Ridley-Duff, R., Bull, M. (2011a), “New Public Management and the Private Sector”, en Ridley-Duff, R., Bull, M. (2011), *Understanding Social Enterprises*. London, SAGE Publications Ltd, pp.38-52.

Ridley-Duff, R., Bull, M. (2011b), “The Third Sector and the Social Economy”. *Understanding Social Enterprises*, en Ridley-Duff, R., Bull, M. (2011), *Understanding Social Enterprises*. London, SAGE Publications Ltd, pp.11-33.

Ridley-Duff, R., Bull, M. (2011c), “Defining Social Enterprise”, en Ridley-Duff, R., Bull, M. *Understanding Social Enterprise. Theory & Practice*. London, SAGE Publications Ltd, pp. 56-81.

Ridley-Duff, R., Bull, M. (2011d), “Income Streams and Social Investment”, en Ridley-Duff, R., Bull, M. *Understanding Social Enterprise. Theory & Practice*. London, SAGE Publications Ltd, pp. 201-229.

Ridley-Duff, R., Southcombe, C. (2012), “The Social Enterprise Mark: a critical revision of its conceptual dimensions”, número especial a la edición “Critical Perspectives on Social Enterprise”, *Enterprise Journal*, vol. 8 (3), pp.178-200.

Rinaldo, H. (2010), "Getting started in Social Impact Measurement. A guide to choosing how to measure social impact", *The Guild*, September 2010.

Rodriguez, C., García, C., Toharia, L. (2009), "Evaluación de las políticas de empleo para personas con discapacidad y formulación y coste económico de nuevas propuestas de integración laboral", *Ediciones Cinca, Colección Telefónica Accesible*.

Russell, S., Pättiniemi, P., Koivuneva, L. (2014), "Country Report: Finland", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Russell, S., Baldacchino, G., Jaccarini, N., Galea, A. (2014), "Country Report: Malta", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Sajardo, A. (2004), "Economía Social y nuevo estado del bienestar. Los servicios asistenciales y la integración laboral", *Mediterráneo Económico*, vol.6, pp.139-160.

Salamon, L., Anheier, H., List, R., Toepler, S., Sokolowski, S., and Associates (2004), *Global civil society: Dimensions of the nonprofit sector* (vol.2). Bloomfield, CT: Kumarian Press.

Sandhu-Rojon, R. (2004), "Selecting Indicators for Impact Evaluation", *United Nations Development Programme (UNDP)*.

Santamaría, M., Verdugo, M.A., Orgaz, B., Gómez, L.E., Jordán de Urríes, B. (2012), "Calidad de vida percibida por los trabajadores con discapacidad intelectual en el empleo ordinario", *Siglo Cero, Revista española sobre discapacidad intelectual*, vol.43 (2), no.242, pp.46-61.

Scarlata, M., Gil, L.A., Zacharakis, A. (2012), "Philanthropic Venture Capital: Venture capital for Social Entrepreneurs?", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 8(4), pp.279-342.

Schöning, M., Noble, A., Heinecke, A., Achleitner, A., Mayer, J. (2012), "The Governance of Social Enterprises", *Schwab Foundation for Social Entrepreneurship*, World Economic Forum.

Seanor, P., Meaton, J. (2008), "Learning from failure, ambiguity and trust in social enterprise", *Social Enterprise Journal*, 4(1), pp.24-40.

Simsa, R., Rauscher, O., Schober, C., Moder, C. (2014), "Methodological Guideline for an Impact Assessment", *Impact, working Paper n°.01/2014*.

Smalbone, D., Evans, M., Ekanem, I., Butters, S. (2001), "Researching Social Enterprise", *Final Report to the Small Business Service*, Centre For Enterprise and Economic Development Research.

Smith, J., Tucker, M., Hart, G. (2014), "Why Impact? A white paper on social impact reporting for social enterprises", *Iridescent Ideas, Poached Creative*.

Smithson, K., Tully, J., Lumley, T., Corey, N. (eds). (2012), "Principles into practice. How charities and social enterprises communicate impact", *Charity Finance Group, ACEVO y New Philanthropy Capital*, Londres.

Social Audit Network (SAN), *Social Accounting and Audit for the community sector*, disponible en www.socialauditnetwork.org.uk

Social Enterprise UK (2012), "Public Services (Social Value Act 2010). A brief guide".

Socias, A., Horrach, P. (2012), "Social responsibility and accountability in work integration social enterprise. The case of the Balearic Islands", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, no.75, pp. 251-276.

Spear, R. (2001), "United Kingdom. A wide range of social enterprise", en Borzaga, C., Defourny, J. (eds) *The emergence of Social Enterprise*, Routledge, London and New York, pp.252-269.

Spear, R., Bidet E. (2003), "The Role of Social Enterprise in European Labor Markets", *Working Papers Series*, Liege, EMES, no.03/10.

Spear, R., Cornforth, C., Aitken, M. (2007), *For love and money: Governance and Social Enterprise*, Milton Keynes, Open University Press.

Spear, R., Cornforth, C. Aiken, M. (2009), "The Governance Challenges of Social Enterprises: Evidence from a UK Empirical Study", *Annals of Public and Cooperative Economics, CIRIEC*, 80:2, pp.247-273.

Spear, R., Cornforth, C., Aiken, M. (2014), "Major perspectives on governance of social enterprise", en Defourny, J., Hulgard, L., Pestoff, V., *Social Enterprise and the Third Sector*, Oxon y New York, Routledge, pp.133-156.

Spreckley, F. (2008), *Social Audit Toolkit, (fourth edition)*, England, edited by Sally Hunt.

Stevenson, N., Taylor, M., Fergus, L., Michelle, R. (2010), "Social Impact Measurement (SIM) experiencing and future directions for the third sector organisations in the east of England", *Working Papers, Social Enterprise East of England*, Bradford.

Stroyan, J., Henry, N., BWB. (2014), "Country Report: United Kingdom", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Tasubinsa, Grupo Gureak y Acemna (Asociación de Centros de Empleo de Navarra). (2013), *Análisis del retorno social de la inversión pública en un CEE de iniciativa social mediante la aplicación de la metodología SROI (Retorno Social de las Inversiones. Informe de Resultados*, Abril 2013.

Taylor, J., Bradburi-Jones, C. (2011), "International Principles of social impact assessment: lessons for research?", *International Nursing Research Conference*, May 2011, Harrogate, UK.

Teasdale, S. (2010), "What's in a name? The construction of social Enterprise", *Public Administration Committee Conference*, Nottingham Trent University, 8th September 2010.

Teasdale, S., Lyon, F., Baldock, R. (2013), "Playing with Numbers: A Methodological Critique of the Social Enterprise Growth Myth", *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 4, No. 2, pp. 113-131.

The SROI Network (2012), "The Pioneers Post Quick Guide to Social Value", *Pioneers Post*.

Thesis, B., Vencheva, B. (2012), "Social Enterprises in UK and Italy: Resource Mix and Legal Framework Analysis", *Erasmus Universiteit Rotterdam*, 8/2012.

Travaglini, C., Bandini, F., Mancinone, K. (2010), "Social Enterprise in Europe: Governance Models. An analysis of governance models in social enterprises through a comparative study of the legislation of eleven countries", *Facoltà di Economia di Forlì, Working Paper no.75*.

Triper, B. (2015), *El emprendimiento social como parte de la economía social*, Edita Servimedia.

Tuan, M. (2008), "Measuring and/or Estimating Social Value Creation: Insights Into Eight Integrated Cost Approaches", *Bill & Melinda Gate Foundation*.

Van Der Velden, M., Jacobs, L., Johnson, T., Deneff, M., Verschaeve, S. (2014a), "Country Report: Belgium", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Van Der Velden, M., Alvarez, N., de Sá, J., Meira, D., Ramos, M.E. (2014b), "Country Report: Portugal", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Vanclay, F. (2003), "International Principles for Social Impact Assessment", *Impact Assessment and Project Appraisal*, vol. 21, no.1, pp. 5-11.

Venkataraman, S. (1997), "The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research", en Katz, J., Brockhams, R. (eds), *Advances in entrepreneurship firm emergence and growth*, Greenwich: JAI Press, pp.119-138.

Vidal, I. (2014), "Multi-stakeholder Governance in Social Enterprise", en Defourny, J., Hulgard, L., Pestoff, V. *Social Enterprise and the Third Sector*, Oxon y New York, Routledge, pp. 176-186.

Vincze M., Fekete, E., Hátori, G. (2014), "Country Report: Hungary", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Waddel, G., Burton, A. K. (2006), *Is Work Good for Your Health and Well-Being?*, TSO (The Stationary Office).

Wadia, A., Parkinson, D. (2011), "Outcome and Outcome Indicators Bank". *Charities Evaluation Services*.

Westall, A. (2012), "Measuring social value, social outcome and impact", *NAVCA's Local Commissioning and Procurement Unit*.

Wihlborg, M., Jacobsen, G., Beck, U. (2014), "Country Report: Denmark", en European Commission, *A map of social Enterprise and their eco-systems in Europe*.

Wilson F., Post, J.E. (2013), "Business models for people, planet (and projects): exploring the phenomena of social business, a market-based approach to social value creation", *Small Business Economy*, 40, pp. 715-737.

Wood, C., Leighton, D. (2010), "Measuring social value: the gap between policy and practice", *Demos, London*.

Young, D. (1986), "Entrepreneurship and the Behavior of Non-profit Organizations: Elements of a Theory", en Rose-Ackeman, S. (eds), *The Economics on Non-profit Institutions*, New York, Oxford University Press, pp.161-184.

Young, D. (2001), "Social Enterprise in the United States: Alternate identities and forms". Artículo presentado en "The Social Enterprise: a comparative perspective", *The EMES Conference*, Trento, Italy.

Young, D. (2003), "Nuevas tendencias en el sector sin fines de lucro en Estados Unidos. ¿Hacia la integración de los mercados?", en OCDE, *El sector sin fines de lucro en una economía cambiante*, pp. 65-83.

Young, D., Salamon, L.L. (2002), "Commercialization, Social Ventures, and For-Profit Competition", en Salomon, L.M. (ed.), *The State of Nonprofit America*, Washington DC. Brookings Institution, pp.423-446.

Young, D., Lacy, J. (2012), "Defining the Universe of Social Enterprise: Competing Metaphors", *Andrew Young School of Policy Studies*, Research Paper Series, Working Paper 12-25.

Yunus, M. (2010), *Building Social Business. Capitalism that Can Serve Humanity's Most Pressing Needs*. Public Affairs.

Zahara, S.A., Gedojlovic, E., Neubaum, D.O., Schulman, J.M. (2009), "A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges". *Journal of Business Venturing*, 24(5), pp. 519-532.

Zappalà, G., Lyons, M. (2009), "Recent approaches to measuring social impact in the Third sector: An overview", *CSI, Background*, Paper no. 6.

