

LA ECONOMÍA SOCIAL VALENCIANA ANTE LOS CONCEPTOS EMERGENTES RELACIONADOS EN EUROPA

AUTORES

Isidro Antuñano Maruri (CIRIEC-España)

Rafael Chaves Ávila (Universitat de València)

Mercedes Herrero Montagud (Florida Universitària)

José Luis Monzón Campos (CIRIEC-España)

Edita



Patrocina



Edita

© CIRIEC-España, Centro Internacional de Investigación e Información
sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa
Avda. Los Naranjos. Facultad de Economía. 46022 Valencia
Tel.: 96/382.84.89 - Fax: 96/382.84.92
ciriec@uv.es
www.ciriec.es

Maquetación

Sergio Rubio

Portada

Visualco
Guillem de Castro, 65-26
46008 Valencia

Impresión

LLORENS Servicios Gráficos
VALENCIA - Tel. 902 154 305, 963 655 990

ISBN

978-84-944774-7-8

Depósito legal

V-3333-2017

Impreso en España – Printed in Spain

ÍNDICE

CAPÍTULO 1

El concepto de la Economía Social en la Comunidad Valenciana y los principales enfoques teóricos relacionados con ella 7

CAPÍTULO 2

Concepto de responsabilidad social empresarial y ciudadanía corporativa 25

CAPÍTULO 3

El emprendimiento social y sus características básicas. 37

CAPÍTULO 4

La Economía del Bien Común. 47

CAPÍTULO 5

Economía colaborativa, conceptos afines y Economía Social. 55

CAPÍTULO 6

Economía circular y economía social. 59

CAPÍTULO 7

Marco conceptual, escenario legislativo y formas legales de la empresa social en los países de la Unión Europea 61

CAPÍTULO 1

El concepto de la Economía Social en la Comunidad Valenciana y los principales enfoques teóricos relacionados con ella

1.1. Identificación y reconocimiento institucional actual de la Economía Social

En la Comunidad Valenciana el concepto de Economía Social más aceptado es el establecido por el CIRIEC. Dicho concepto incluye a los productores de mercado de la Economía Social (cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, cofradías de pescadores y otros productores de mercado) y también a los productores no de mercado, formados por las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares, conocidas por el nombre de *tercer sector*, dentro del cual destaca el tercer sector de acción social.

La identificación de la economía social, tal y como ahora se conoce, tiene su punto de arranque en Francia, en la década de los 70 del siglo XX, cuando las organizaciones representativas de las cooperativas, mutuas y asociaciones crean el *Comité national de liaison des activités coopératives, mutuelles et associatives (CNLAMCA)*. Desde el fin de la segunda guerra mundial y hasta 1977, el término “Economía Social” había desaparecido del lenguaje cotidiano, incluso entre las propias familias pertenecientes a este sector de la actividad económica. En 1977 y 1979 se celebran bajo los auspicios del Comité Economique et Social Européen sendas conferencias europeas de las cooperativas, mutuas y asociaciones (CESE, 1986). En junio de 1980 el CNLAMCA publicó 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 derechos y deberes de los socios, practican

un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad.

Estos rasgos definitorios han sido ampliamente divulgados por la literatura económica y han articulado un ámbito de la economía social en torno a tres familias principales -cooperativas, mutuas y asociaciones- a las que recientemente se ha incorporado el colectivo de las fundaciones.

La más reciente delimitación conceptual de la economía social, realizada por sus propios protagonistas, ha sido planteada en la *Carta de Principios de la Economía Social* de Social Economy Europe, plataforma europea representativa de la economía social. Estos principios son los siguientes:

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

El auge de la economía social ha tenido también su reconocimiento en las instancias políticas y jurídicas, tanto del ámbito estatal como europeo. En seis países europeos ya se han promulgado leyes de Economía Social: Bélgica, España, Grecia, Portugal, Francia y Rumanía. La Comisión Europea publicó en 1989 una comunicación titulada "Las empresas de la Economía Social y la construcción de un mercado único sin fronteras". En 1989, 1990, 1992, 1993 y 1995 la Comisión promovió sendas Conferencias Europeas de la Economía Social en París, Roma, Lisboa, Bruselas y Sevilla. Posteriormente se han celebrado numerosas conferencias europeas. En 1997 la cumbre europea extraordinaria de Luxemburgo reconoció el papel de las empresas de la Economía Social en el desarrollo local y la creación de empleo. El Consejo de la Unión Europea ha aprobado una Resolución sobre "la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa" (07/12/2015).

En el Parlamento Europeo también funciona desde 1990 el intergrupo parlamentario "Economía Social". En 2006 el Parlamento Europeo invitó a la Comisión a «reconocer el pilar de la Economía Social y a dedicar una comunicación a esta clave de bóveda del modelo social europeo» y en 2009 aprobó un Informe sobre Economía Social que reconoce a la misma como interlocutora social y agente clave para el logro

de los objetivos de Lisboa (Informe Toia). También la petición del Intergrupo a la Comisión Europea para que ponga en marcha en 2017 un *Plan de Acción para la Economía Social*.

Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) ha publicado numerosos informes y dictámenes sobre la contribución de la Economía Social al logro de diversos objetivos de políticas públicas.

1.2. La economía social en los sistemas de contabilidad nacional

Los sistemas de Contabilidad Nacional desempeñan una importantísima función para ofrecer información periódica y rigurosa sobre la actividad económica, así como para desarrollar procesos de armonización terminológica y conceptual en materia económica que permitan establecer comparaciones internacionales coherentes y homogéneas. Los dos sistemas de Contabilidad Nacional más importantes actualmente en vigor son el *sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas (SCN-2008)* y el *sistema europeo de cuentas nacionales y regionales (SEC-2010)*. El SCN-2008 proporciona las directrices sobre Contabilidad Nacional para todos los países del mundo, mientras que el SEC-2010 es de aplicación en los Estados miembros de la Unión Europea y, más allá de pequeñas diferencias, es plenamente coherente con el SEC-2008.

Los miles o millones de entidades (unidades institucionales) que en cada país desarrollan una actividad productiva, se agrupan en *cinco sectores institucionales* mutuamente excluyentes que configuran cada economía nacional: 1) sociedades no financieras (S11); 2) sociedades financieras (S12); 3) administraciones públicas (S13); 4) hogares (como consumidores y como empresarios) (S14); 5) instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S15). Las entidades que integran la ES están difundidas en todos los sectores citados, excepto en el de administraciones públicas.

La Comisión Europea ha realizado un *Manual de orientación para la elaboración de una cuenta satélite de las empresas de la Economía Social (cooperativas y mutuas)*, a partir del cual ya se han elaborado cuentas satélite de cooperativas y mutuas en España, Bélgica, Serbia y Macedonia en el año 2011. Con carácter periódico el Instituto Nacional de Estadística de Portugal elabora cuentas satélite del conjunto de la ES.

1.3. Definición de economía social adecuada a los sistemas de Contabilidad Nacional

Con el objeto de cuantificar y hacer visible los datos agregados de la ES de forma homogénea y armonizada internacionalmente, es preciso utilizar una definición de

ES que pueda ser utilizada adecuadamente por los sistemas de Contabilidad Nacional. Esta definición debe prescindir de criterios jurídicos y administrativos, centrarse en el análisis de comportamiento de los actores de la economía social e identificar las similitudes y diferencias entre los mismos y entre todos ellos y el resto de agentes económicos. Y todo ello integrando los principios históricos y valores propios de la economía social y la metodología de los sistemas de contabilidad nacional en vigor de modo que sea una definición operativa, que suscite un amplio consenso político y científico.

La definición propuesta, que ya se incluyó en el Informe del año 2012, es la siguiente:

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos o, en todo caso, aplicando procesos democráticos y participativos de decisión. 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 es totalmente congruente con la delimitación conceptual de la economía social reflejada en la *Carta de Principios de la Economía Social* de SEE y, utilizando la terminología propia de la Contabilidad Nacional, configura dos grandes subsectores de la ES: a) el subsector de mercado o empresarial y b) el subsector de productores no de mercado. Se trata de una clasificación muy útil para la elaboración de estadísticas fiables y la realización de análisis de la actividad económica, de conformidad con los sistemas de contabilidad nacional. Todo ello sin perjuicio de que, desde una perspectiva socio-económica, es evidente la permeabilidad entre ambos subsectores y los estrechos vínculos existentes en la ES entre el mercado y el no mercado, que se derivan de una característica común a todas sus organizaciones, a saber, que *son entidades de personas que desarrollan una actividad con el objetivo prioritario de satisfacer necesidades de personas, antes que de retribuir a inversores capitalistas.*

De acuerdo con la definición anteriormente establecida las *características comunes* a los dos subsectores de la ES son las siguientes:

- 1) Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por el mismo.
- 2) Organizadas formalmente, esto es, habitualmente están dotadas de personalidad jurídica propia.
- 3) Con autonomía de decisión, lo que quiere decir que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades.
- 4) Con libertad de adhesión, o sea, que no son de afiliación obligatoria.
- 5) 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 estos realizan con la entidad.
- 6) Ejercen una actividad económica en sí misma considerada, para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias; por eso se dice que las organizaciones de ES *son entidades de personas, no de capitales*. Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, *no para el capital*.
- 7) Son organizaciones democráticas.

Una característica muy importante de las organizaciones de la economía social, muy enraizada en su historia, es su carácter democrático. El criterio democrático se considera imprescindible para que una empresa sea considerada de la Economía Social, ya que la *utilidad social* de estas empresas proviene de su propia finalidad social y de los valores democráticos y participativos que incorporan en su funcionamiento.

Sin embargo, en la definición de trabajo de economía social aquí establecida, también se acepta la inclusión en la misma de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que *sean productoras de servicios no de mercado en favor de las familias*, aún cuando no posean una estructura democrática, permitiendo incluir, de este modo, en la economía social a entidades muy relevantes del *Tercer Sector de acción social* que *producen bienes y servicios sociales o preferentes* de indudable utilidad social.

1.4. El subsector de mercado o empresarial de la economía social

El subsector de mercado de la economía social está constituido, fundamentalmente, por cooperativas y mutuas, grupos empresariales controlados por cooperativas, mutuas y entidades de la economía social, otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de la economía social.

Junto a las características comunes a todas las entidades de la ES, la definición que se ha establecido en el Manual de la Comisión subraya tres características esenciales de las empresas de la economía social productoras de mercado:

a) se crean para satisfacer las necesidades de sus socios, mediante la aplicación del principio de self-help, es decir, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad.

El objetivo central de estas empresas es satisfacer y resolver las necesidades de sus socios, que son fundamentalmente personas o familias.

En las cooperativas y mutuas, habitualmente, aunque no siempre, se da la doble condición de socio y usuario de la actividad. El principio de self-help es un principio histórico del cooperativismo y del mutualismo. El objetivo principal de estas empresas es desarrollar una actividad, cooperativizada o mutualista, que permita resolver las necesidades de sus socios típicos, socios cooperativistas o socios mutualistas, que son principalmente personas, hogares o familias.

La actividad cooperativizada o mutualista es la que determina la relación entre el socio usuario y la empresa de la ES. En una cooperativa de trabajo asociado, la actividad cooperativizada es el empleo de los socios; en una cooperativa de viviendas la construcción de viviendas para el socio; en una cooperativa agraria la comercialización en el mercado de los productos elaborados por los socios; en una mutua, la actividad mutualista es el seguro de los socios, etc.

Naturalmente, el desarrollo de la actividad cooperativizada o mutualista al servicio de los socios requiere la ejecución de una actividad instrumental en el mercado con terceros no socios (por ejemplo, una empresa de trabajo asociado vende en el mercado los bienes y servicios que elabora –actividad instrumental- para crear o mantener empleo para sus socios –actividad cooperativizada-).

En el caso de las cooperativas, la relación de socio y la de usuario es habitual, pero no se da siempre de forma imprescindible. Pueden existir ciertas clases de “socios auxiliares” no usuarios de la actividad cooperativizada que colaboran con la empresa. Por ejemplo, inversores capitalistas o antiguos socios usuarios que han causado baja por razones lógicas y justificadas (socios jubilados y otros) o incluso puede ser socio colaborador de la empresa alguna entidad de carácter público. Siempre que se verifiquen las características de las empresas de ES establecidas en la definición de trabajo, entre ellas el control democrático por los socios usuarios, las empresas que integren a estas distintas clases de socios colaboradores no usuarios formarán parte de la economía social.

También pueden existir otras empresas de ES, como es el caso de las empresas sociales, en las que algunos de sus miembros participen de sus objetivos sin ostentar la condición de socio permanente en sentido estricto existiendo, no obstante, una

Cuadro 1.
Los agentes de la economía social distribuidos por sectores institucionales del SEC-2010

SECTOR INSTITUCIONAL DEL SEC-2010		EMPRESAS Y ORGANIZACIONES MICROECONÓMICAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL
PRODUCTORES DE MERCADO	Sociedades no financieras (S11)	<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativas (de trabajo asociado, agroalimentarias, de consumidores, de enseñanza, transportes, viviendas, sanitarias, sociales, etc.,...) - Empresas sociales - Otras empresas de base asociativa - Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones y otras personas jurídicas) - Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social - Empresas mercantiles no financieras controladas por la economía social
	Sociedades financieras (S12)	<ul style="list-style-type: none"> - Cooperativas de crédito - Mutuas de seguros* y Mutualidades de Previsión Social - Cooperativas de seguros - Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social
	Administraciones Públicas (S13)	-----
PRODUCTORES NO DE MERCADO	Hogares (S14)**	- Instituciones sin fines de lucro al servicio de los Hogares de escasa importancia
	Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (S15)	<ul style="list-style-type: none"> - Asociaciones de acción social*** - Fundaciones de acción social*** - Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (culturales, deportivas, ...)

(*) Las entidades gestoras de los sistemas de Seguridad Social y, en general, las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la economía social quedan excluidas del ámbito de observación.

(**) El sector Hogares (S14) incluye a las empresas individuales y a las sociedades personalistas sin personalidad jurídica, que son productores de mercado y no pertenecen a la economía social. Pero también incluye a entidades no lucrativas de escasa importancia que son productores no de mercado, y sí forman parte de la economía social.

(***) Entidades no lucrativas productoras no de mercado de naturaleza privada, adhesión y participación voluntaria y autonomía estratégica y operativa, cuya finalidad consiste en la consecución de objetivos de bienestar social mediante el suministro o provisión de bienes y servicios sociales o preferentes, gratuitamente o a precios económicamente no significativos, a personas o grupos de personas vulnerables, socialmente excluidas o en riesgo de exclusión. Estas entidades conforman el *Tercer Sector de Acción Social* que, obviamente, es parte integrante de la ES.

relación de asociación transitoria. Incluso pueden incorporar ciertas actividades de voluntariado.

Los beneficiarios de la actividad de las empresas de la economía social son también protagonistas en dichas empresas, que constituyen iniciativas de solidaridad recíproca promovidas por grupos de ciudadanos para satisfacer sus necesidades a través del mercado.

- b) *Las empresas de la economía social son productores de mercado*, lo que significa que son empresas cuya producción se destina principalmente a la venta en el mercado a precios económicamente significativos. El SEC-2010 considera que las cooperativas, mutuas, sociedades holding, otras empresas similares e instituciones sin fines de lucro al servicio de las anteriores son productores de mercado.
- c) *Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios usuarios, 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.*

El hecho de que puedan distribuirse beneficios o excedentes entre los socios no significa que se haga siempre. Existen muchos casos en los que las cooperativas y mutuas, por norma o costumbre, no distribuyen beneficios o excedentes entre sus socios. Aquí sólo se quiere subrayar que el principio de no distribución de beneficios entre los socios no constituye una característica esencial de las empresas de la Economía Social.

En algunos países, determinadas empresas de base asociativa de la Economía Social adoptan la forma de sociedad anónima o de responsabilidad limitada y han sido creadas por trabajadores con el propósito de crear o mantener su empleo, o por profesionales para organizar de forma autogestionaria la prestación de servicios, con frecuencia de naturaleza pública.

Otras empresas de la Economía Social que también adoptan formas jurídicas distintas de la cooperativa, se han creado para beneficiar con su actividad a colectivos vulnerables, excluidos o en riesgo de exclusión social. Se trata de un amplio espectro de empresas sociales en las que se desarrollan procesos participativos y democráticos.

De conformidad con lo anterior, los diferentes grupos de agentes integrados en el subsector de mercado de la Economía Social son los que se detallan en el cuadro nº 1, en el ámbito de las sociedades financieras y no financieras.

1.5. El subsector no de mercado de la economía social

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

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

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

En el sector ISFLSH se incluye una variada gama de entidades, en su mayoría asociaciones, que desarrollan actividades no de mercado para sus socios (entidades de carácter mutualista) o para grupos de ciudadanos no socios (entidades de interés general). La mayoría de estas entidades tienen un funcionamiento democrático y reúnen las características propias de la economía social. Se trata de asociaciones de beneficencia, de ayuda y de asistencia, de sindicatos, asociaciones profesionales o científicas, asociaciones de consumidores, partidos políticos, iglesias o asociaciones religiosas y clubs sociales, culturales, recreativos o deportivos.

Como ya se ha indicado, pueden existir determinadas entidades voluntarias no lucrativas productoras de servicios de no mercado en favor de las familias que, sin poseer una estructura democrática, están incluidas en la economía social bajo la denominación de *Tercer Sector de acción social*, debido a que los servicios que suministran gratuitamente son *bienes sociales o preferentes* de indudable utilidad social.

Las ISFLSH que carecen de personalidad jurídica o que tienen poca importancia están incluidas por el SEC-2010 en el sector Hogares (S14) y forman parte también de la economía social.

Por último, pueden existir otras instituciones sin fines de lucro (ISFL) de carácter privado que están financiadas por sociedades no financieras o instituciones financieras y que producen servicios culturales, recreativos, sociales, etc. que se suministran gratuitamente a los individuos. Aunque el SEC-2010 considera (por convenio) a estas entidades al servicio de sociedades no financieras o de instituciones financieras, y por tanto incluidas en los respectivos sectores institucionales (de mercado), forman parte del subsector de no mercado de la ES, siempre y cuando verifiquen los requisitos establecidos en la definición.

Deben quedar excluidos de este grupo las ISFL que son productores de mercado dedicados a producir bienes y servicios no financieros, a la intermediación financiera o a actividades auxiliares de la intermediación financiera, así como las asociaciones empresariales financiadas por medio de cuotas voluntarias de carácter parafiscal aportadas por sociedades no financieras o instituciones financieras a cambio de los servicios suministrados por los mismos.

1.6. La economía social: pluralismo y núcleo identitario común

La economía social se ha posicionado en la sociedad europea como un *polo de utilidad social*, entre el sector capitalista y el sector público y que está constituido, ciertamente, por una gran pluralidad de actores. Viejas y nuevas necesidades sociales constituyen, todas ellas, el ámbito de intervención de la ES. Necesidades que pueden resolverse empresarialmente por los propios afectados a través del mercado, en el que casi todas las cooperativas y mutuas obtienen la mayoría de sus recursos, o mediante casi todas las asociaciones y fundaciones, que suministran servicios no de mercado a las personas, hogares o familias y que, habitualmente, consiguen sus recursos mayoritarios gracias a donaciones, cuotas de socios, subvenciones, etc.

No puede ignorarse que la diversidad de recursos utilizados y de actores presentes en el seno de las entidades de la economía social introduce diferentes dinámicas de comportamiento y de relación con el entorno. Así, por ejemplo, el voluntariado está fundamentalmente incorporado en las entidades incluidas en el subsector no de mercado (formado en su mayoría por asociaciones y fundaciones), mientras que el subsector de mercado de la economía social (cooperativas, mutuas y otras empresas similares) apenas incorpora voluntariado, con la excepción de las empresas sociales, que constituyen un ejemplo evidente de hibridación del mercado y del no mercado, con una gran diversidad de recursos (monetarios de mercado y de subvenciones públicas y voluntariado) y de actores en su seno (socios, asalariados, voluntariado, empresas y entidades públicas).

Pero esta economía social plural, que se afirma y consolida a su vez en el seno de una sociedad plural, no significa un *totum revolutum* carente de identidad o de valor

interpretativo. Al contrario, el núcleo identitario común de la economía social se afirma a partir de un amplio y diverso conjunto de entidades microeconómicas democráticas, de carácter libre y voluntario, creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver las necesidades de los individuos, hogares o familias y no para retribuir o dar cobertura a inversores o a empresas capitalistas. A lo largo de los últimos 200 años, este variado espectro de organizaciones de mercado o de no mercado, de interés mutualista o de interés general, han conformado el Tercer Sector, tal y como aquí ha sido identificado por el enfoque de la economía social.

1.7. Principales enfoques teóricos relacionados con la economía social

1.7.1. El Tercer Sector como punto de encuentro

Aunque la expresión “tercer sector” se ha utilizado, mayoritariamente en el ámbito anglosajón, para describir el sector no lucrativo privado constituido fundamentalmente por asociaciones y fundaciones, lo cierto es que también en la Europa continental y en otras regiones del mundo “tercer sector” se utiliza como sinónimo de la Economía Social.

En Estados Unidos, en efecto, fue Levitt uno de los primeros en utilizar la expresión *tercer sector*, identificándolo con el sector no lucrativo. En Europa, unos años más tarde también comenzó a utilizarse el mismo término, *tercer sector*, para describir un sector situado entre el sector público y el sector capitalista, mucho más próximo al concepto de ES.

El Tercer Sector (TS) se ha configurado como el punto de encuentro de diferentes conceptos, fundamentalmente el de “sector no lucrativo” y el de “Economía Social” que, aunque describen realidades con amplios espacios comunes, no son totalmente coincidentes. Además, los enfoques teóricos que se desarrollan a partir de estos conceptos asignan al TS el desempeño de distintas funciones en las economías de nuestro tiempo.

1.7.2. El enfoque de las organizaciones no lucrativas

El concepto de organización no lucrativa (Nonprofit Organization, NPO)

El principal enfoque teórico que aborda el análisis del TS, junto al enfoque de la ES es, ya se ha dicho, de raíz anglosajona y ha promovido desde Estados Unidos, hace ya 40 años, la literatura del *Nonprofit Sector* o del *Nonprofit Organization* (NPO).

En esencia, este enfoque sólo contempla a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las han creado, controlan o financian.

Las raíces históricas de este concepto están vinculadas a las ideas filantrópicas y caritativas, muy arraigadas en la sociedad inglesa del siglo XIX y en los países de su ámbito de influencia. Así, resultan bien conocidas las asociaciones caritativas o filantrópicas, las *charities* inglesas o las entidades de *filantropía* en los Estados Unidos y que han dado lugar a términos como el de *charitable sector* y *voluntary sector*, que se incluyen en el más amplio concepto de Nonprofit Sector.

El moderno concepto de Nonprofit Sector ha sido definido con mayor precisión y ampliamente difundido en todo el mundo a partir de un proyecto de investigación internacional promovido por la Johns Hopkins University de Baltimore (Estados Unidos), iniciado a comienzos de la década de los 90 con el objetivo de descubrir y acotar su tamaño y estructura, así como de analizar sus perspectivas de desarrollo y de evaluar su impacto en la sociedad.

Las entidades analizadas en el proyecto son las que cumplen los cinco criterios destacados en la “definición estructural-operativa” de una organización no lucrativa. Dichas entidades son:

- a) *Organizaciones*, es decir, poseen una presencia y una estructura institucional. Habitualmente están dotadas de personalidad jurídica.
- b) *Privadas*, institucionalmente separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir financiación pública e incluir en sus órganos directivos a funcionarios públicos.
- c) *Autónomas*, con capacidad de control sobre sus actividades y libertad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno.
- d) *No reparten beneficios*. Las organizaciones no lucrativas 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.
- e) *Con participación voluntaria*, lo que significa dos cosas: en primer lugar que la pertenencia a ellas no es obligatoria ni está legalmente impuesta y, en segundo lugar, que la organización debe contar con la participación de voluntariado en sus actividades u órganos de gestión.

1.7.3. El enfoque de la economía solidaria

En el último cuarto del siglo XX se ha desarrollado en Francia y en algunos países iberoamericanos el concepto de *economía solidaria*, muy vinculado al importante crecimiento que el TS ha experimentado en el ámbito de las entidades cuya actividad se

orienta a la producción y distribución de algunos de los denominados *bienes sociales o preferentes*. Los bienes preferentes son aquellos acerca de los cuales existe un amplio consenso social y político en que su disfrute es imprescindible para una vida digna y, por lo tanto, deben ser accesibles en su consumo para toda la población, independientemente de cual sea su nivel de renta o capacidad adquisitiva. En consecuencia, se considera que los poderes públicos deben proveer la producción y distribución de dichos bienes, bien garantizando su gratuidad, bien subvencionándolos de forma que pueda accederse a ellos a precios muy inferiores a los de mercado.

Durante el período de apogeo y consolidación de los Estados del bienestar, el disfrute universal de los más significativos de estos bienes preferentes, como la sanidad y la educación, ha sido garantizado por los poderes públicos de la mayoría de las sociedades avanzadas de Europa, pero en los últimos decenios han emergido *nuevas necesidades sociales* que ni el sector público ni el sector capitalista tradicional están resolviendo y que afectan a numerosos colectivos en riesgo de exclusión social. Se trata de problemas relacionados con las condiciones de vida de las personas mayores, el paro masivo de larga duración, los inmigrantes, las minorías étnicas, las personas con discapacidad, la reinserción de ex-presos, los colectivos de mujeres maltratadas, los enfermos crónicos, etc.

Ha sido en estos ámbitos donde algunas organizaciones típicas de la economía social (las cooperativas y, sobre todo, las asociaciones) han conocido una notable expansión. Este sector reagrupa simultáneamente a un conjunto de nuevas organizaciones y de nuevos campos de intervención y, respecto a los agentes clásicos de la ES, presenta tres notas distintivas: a) las demandas sociales a las que trata de responder; b) los actores que animan estas experiencias y c) la voluntad explícita de cambio social.

En torno a estos tres aspectos se ha desarrollado en Francia, a partir de los años 80 del pasado siglo, el concepto de *economía solidaria*, que se corresponde con una economía en la que el mercado es uno de sus componentes, quizás el más importante, pero no el único. La economía se articula a partir de tres polos: el mercado, el Estado y un polo de reciprocidad. Estos tres polos se corresponden con los principios de mercado, de redistribución y de reciprocidad, correspondiendo esta última a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria, identificada, sobre todo, en el asociacionismo.

En suma, la economía tiene un carácter plural que no puede reducirse a lo estrictamente mercantil y monetario y en la que el enfoque de economía solidaria constituye una tentativa de articulación inédita entre los tres polos del sistema, de tal manera que las experiencias concretas de economía solidaria constituyen formas híbridas de economías de mercado, de no mercado y no monetarias, no pudiendo acomodarse al estereotipo del mercado de los economistas ortodoxos y en donde los recursos también tienen un origen plural, sean de mercado (venta de bienes y servi-

cios), de no mercado (subvenciones públicas y donaciones) o no monetarios (voluntariado).

Junto a esta concepción de la economía solidaria, de epicentro francés, se ha desarrollado otra visión de la misma con una cierta presencia en algunos países latinoamericanos y que la contempla como una fuerza de transformación social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la mundialización neoliberal. A diferencia de los planteamientos europeos, que consideran a la economía solidaria compatible con el mercado y con el Estado, la perspectiva latinoamericana desarrolla dicho concepto como un proyecto global alternativo al capitalismo.

1.7.4. Otros enfoques

Abundando en los planteamientos expuestos cabe hablar de otros desarrollos teóricos que proponen directamente la sustitución de las economías de mercado con propiedad privada de los medios de producción por sistemas diferentes de organización del sistema productivo. Entre dichos enfoques cabe citar: a) el de la *economía alternativa*, que tiene sus raíces en los movimientos contestatarios desarrollados en Francia después de la revolución de mayo de 1968; b) el de la *economía popular*, promovido en diversos países de América del Sur desde 1980 con planteamientos muy similares a la versión latinoamericana de la economía solidaria, hasta el punto de que también es denominada *economía popular solidaria*. La economía popular excluye en sus experiencias cualquier tipo de relación “empleador-empleado” y sitúa al trabajo como principal factor de producción.

1.7.5. Similitudes y diferencias entre el concepto de economía social y los anteriores enfoques

El concepto de economía social no sólo concibe a la misma en el seno de una sociedad y de una *economía plural*, sino que la propia ES está constituida por una gran pluralidad de actores. En este sentido, cabe afirmar que el enfoque de la economía solidaria no sólo presenta importantes elementos de convergencia con el de la ES, sino que, desde el punto de vista práctico, absolutamente todas las organizaciones que son contempladas como parte integrante de la economía solidaria también forman parte inequívoca de la ES. Lo mismo puede decirse de otros desarrollos teóricos como el de *tercer sector de utilidad social*, *empresa social*, o *nueva Economía Social*. Todos ellos, del mismo modo que la mayoría de las experiencias asociativas consideradas por la *economía alternativa* o la *economía popular*, constituyen elementos parciales pertenecientes a un mismo conjunto, ciertamente de carácter poliédri-

co, pero con un núcleo identitario común y una personalidad diferenciada del resto de sectores institucionales que conforman el sistema económico.

Por su importancia, merece la pena detenerse en las principales similitudes y diferencias que pueden establecerse entre el enfoque y concepto de ES y el desarrollado por el enfoque NPO.

En cuanto a las similitudes, tanto en el enfoque de ES como en el de NPO cabe destacar que de cinco criterios que el enfoque NPO establece para delimitar el ámbito del TS, cuatro de ellos también son exigidos por el enfoque ES: organizaciones *privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y con libertad de adhesión* (participación voluntaria).

Sin embargo, existen tres criterios de delimitación del TS en los que el enfoque NPO y el enfoque de ES presentan claras diferencias:

a) El criterio de la no lucratividad

El enfoque NPO excluye del TS a todas las organizaciones que distribuyen beneficios, bajo cualquier modalidad, a las personas o entidades que las han creado, controlan o financian, es decir, que las entidades del TS deben aplicar estrictamente el principio de no distribución de beneficios (PNDB). Además de no distribuir beneficios, el enfoque NPO exige que las organizaciones del TS no tengan finalidad lucrativa (*not-for-profit*), es decir, que no se hayan creado con el objetivo principal de generar beneficios ni de obtener una rentabilidad financiera (NPIs Handbook, epígrafe 2.16).

En el enfoque de ES, el criterio de no lucratividad, tal y como ha sido expuesto, no constituye un requisito imperativo para las organizaciones del TS. Por supuesto que el enfoque de ES considera como parte integrante del TS a muchas organizaciones que aplican estrictamente este criterio de no lucratividad: un amplio sector de asociaciones, fundaciones, empresas sociales y otras entidades no lucrativas al servicio de las personas y las familias que verifican el criterio NPO de no lucratividad y todas las características de las organizaciones de la ES. No obstante, las cooperativas y mutuas, que constituyen un núcleo determinante de la ES, son excluidas del TS por el enfoque NPO al distribuir la mayoría de ellas una parte de sus excedentes entre los socios.

b) El criterio democrático

Una segunda diferencia entre el enfoque NPO y el enfoque de ES se concreta en la aplicación del *criterio democrático*. Entre los requisitos establecidos por el enfoque NPO para considerar a una entidad como parte integrante del TS no se encuentra un

elemento tan característico del concepto de ES como es el de la organización democrática, por lo que el enfoque NPO incluye en el ámbito del TS a muchas y muy importantes organizaciones no lucrativas que no verifican el criterio democrático y que, por consiguiente, el enfoque de ES las excluye de dicho TS. En efecto, muchas instituciones no lucrativas, incluidas en el sector de sociedades no financieras y financieras, venden sus servicios a precios de mercado y no verifican el principio de funcionamiento democrático. Entre estas organizaciones no lucrativas contempladas por el enfoque NPO y que son excluidas del TS por el enfoque de ES cabe citar a determinados hospitales, universidades, colegios, entidades culturales y artísticas y otras instituciones que no cumplen el criterio democrático y que venden sus servicios en el mercado, verificando todos los requisitos establecidos por el enfoque NPO.

En el enfoque de ES, en general son excluidas del TS aquellas entidades no lucrativas que no tengan un funcionamiento democrático si bien se acepta la inclusión en la ES de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que proporcionan servicios de no mercado a personas o familias de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos. Estas instituciones no lucrativas justifican su *utilidad social* en el suministro gratuito de bienes o servicios preferentes a personas o familias.

c) El criterio del servicio a las personas

Por último una tercera diferencia consiste en la diversa amplitud y jerarquía que en el enfoque NPO y en el de ES tienen los destinatarios de los servicios ofrecidos por las entidades integradas en el TS. En el enfoque de ES las organizaciones tienen como objetivo principal el servicio a las personas o a otras organizaciones de ES. En las entidades de primer grado la mayoría de los beneficiarios de la actividad de dichas entidades son personas físicas, hogares o familias, sea en tanto que consumidores o sea en tanto que empresarios o productores individuales. Muchas de estas entidades solo admiten como socios a personas físicas. En algunas ocasiones también autorizan el ingreso de personas jurídicas de cualquier tipo pero, en todo caso, la ES sitúa en el centro de sus preocupaciones a los seres humanos, que constituyen su razón de ser, la finalidad de sus actividades.

Sin embargo, en el enfoque NPO no existe ningún criterio que sitúe el servicio a las personas como objetivo prioritario. Las entidades no lucrativas pueden crearse, tanto para proporcionar servicios a las personas, como a las sociedades que las controlan o financian (NPIs Handbook, epígrafe 2.21). Incluso pueden existir entidades no lucrativas de primer grado exclusivamente constituidas por sociedades de capital, financieras o no financieras. De este modo, el campo de análisis del enfoque NPO queda delimitado de una forma muy heterogénea.

En conclusión, las similitudes y diferencias señaladas entre el enfoque NPO y el enfoque de ES, junto a la existencia de un espacio común de organizaciones consideradas por ambos enfoques, permiten apreciar importantes divergencias conceptuales y metodológicas que no hacen posible la configuración del TS como un simple resultado de agregación de los grupos de entidades contemplados por ambos enfoques.

CAPÍTULO 2

Concepto de responsabilidad social empresarial y ciudadanía corporativa

Aunque el concepto de responsabilidad social empresarial (RSE) o corporativa tiene ya antecedentes en la primera mitad del siglo XX, se atribuye a Howard R. Bowen¹ la paternidad del concepto de responsabilidad social empresarial en 1953. Sin embargo, su irrupción en la agenda política europea no se produce hasta comienzos del siglo XXI, cuando la Comisión Europea publica su *Libro Verde sobre la responsabilidad social de las empresas*² y define a la RSE como “la integración voluntaria de las preocupaciones sociales y ecológicas de las empresas en sus actividades mercantiles y en sus relaciones con sus interlocutores”. El Libro Verde señala que la RSE no debe contemplarse como una acción sustitutoria de la regulación o legislación pública relativa a los derechos sociales o las normas medioambientales, y establece dos dimensiones de la RSE: a) la dimensión interna en el seno de la empresa (relaciones con asalariados y empleados –inversión en capital humano-, salud y seguridad en el trabajo, reestructuraciones de las plantas productivas socialmente responsables, prácticas ecológicas responsables) y b) la dimensión externa de la RSE, que se extiende fuera del perímetro de la empresa y que toma en consideración, más allá de asalariados y accionistas, a la comunidad local y un amplio conjunto de partes afectadas por la actividad empresarial: socios comerciales, proveedores, clientes, poderes públicos y ONG representativas de la comunidad local y del entorno.

En 2006 la Comisión propone la creación de una Alianza Europea para la RSE por parte de los miembros de la comunidad empresarial, así como diversas medidas para

1. Bowen, H.R. (2013): *The Social Responsibilities of the Businessman*, University of Iowa Press.

2. Comisión Europea (2001): COM/2001/0366 final.

fomentar la extensión de las prácticas de la RSE y convertir a Europa en “un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas³”. En 2011 se produce una nueva Comunicación de la Comisión que plantea una estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas⁴ y ofrece una nueva definición de RSE que incluye “la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad”, por lo que “las empresas deben aplicar... un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica”. El CESE también se pronuncia sobre la RSE en sendos Dictámenes⁵ emitidos en 2006.

Un concepto muy vinculado al de la RSE es el de **Ciudadanía Corporativa** (CC) (corporate citizenship). Las teorías sobre la CC⁶ plantean que la empresa no sólo debe asumir responsabilidades con los shareholder y stakeholder, sino que ellas mismas están implicadas en la sociedad. La empresa ha de actuar como un “buen ciudadano”. La CC se inspira en el *Pacto Mundial de las Naciones Unidas* del año 2000, que apela a la responsabilidad cívica de las empresas, concretada en diez principios relacionados con los derechos humanos, las relaciones laborales, el medioambiente y la lucha contra la corrupción. Más recientemente, el voluntariado corporativo y las alianzas corporativas constituyen nuevas expresiones de la CC. Sin embargo, aunque la formulación inicial de la RSE se limitaba a las buenas prácticas de la empresa directamente relacionadas con los shareholder y los stakeholders, la nueva definición de RSE de la Comisión Europea la identifica literalmente con los diez principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas (COM(2006) 136 final punto 2), por lo que cabe concluir que al menos en la agenda de la Comisión ambos conceptos son equivalentes.

2.1. El enfoque de la RSE

El enfoque de la Responsabilidad Social de la Empresa (también conocida como Responsabilidad Social Corporativa y con otras denominaciones tendentes al mismo objeto) considera que el papel de las empresas y en general de las organizaciones

3. COM (2006) 136 final.

4. COM (2011) 681 final.

5. Dictámenes CESE 2006/C 325 14 y 2012/C, 229/15.

6. * Logsdon, J. y Wood, D. (2005): *Implementing Global Business Citizenship: Multi-Level Motivations*, en J. Hooker (ed): *International Corporate Responsibility: Exploring the Issues*. Carnegie Mellon, University Press.

* Schwab, K (2008): *Global Corporate Citizenship. Working with Governments and Civil Society*. Foreign Affairs (87).

con intereses económicos y sociales trasciende a la simple maximización del beneficio, y debe aportar a la sociedad un conjunto de valores añadidos en diferentes campos, básicamente en sus interacciones con los distintos sectores sociales, en el respeto al entorno ambiental, y en la atención a la población vulnerable.

Los documentos en los que se concreta la política de Responsabilidad Social de una determinada organización analizan la actividad de la misma poniendo el acento en su sostenibilidad y en su impacto sobre sus principales grupos de interés y sobre la sociedad en su conjunto. Mediante la elaboración ya sea de Informes, Memorias, Certificaciones, etc., y de su puesta a disposición del público interesado, una empresa u organización a sí misma se hace más consciente de sus implicaciones sociales y medioambientales, da a conocer sus principales avances en la materia, y emite así una señal sobre su sensibilidad sobre estos asuntos y sus compromisos futuros que son altamente valorados por ciertos grupos sociales.

Una empresa u organización socialmente responsable es aquella que responde satisfactoriamente a las expectativas que sobre su funcionamiento tienen los distintos grupos de interés. La RSE se refiere a cómo las empresas son gobernadas respecto a los intereses de sus trabajadores, sus clientes, proveedores, sus accionistas y su impacto ecológico y social en la sociedad en general, es decir, a una gestión de la empresa que respeta a todos sus grupos de interés. La estrategia adoptada por las empresas u organizaciones en materia de RSE, cuya adopción es voluntaria, se integra dentro de la estrategia general de la empresa, y con un seguimiento que responde a los principios de transparencia y rendición de cuentas. De ahí la necesidad de establecer un sistema que permita a toda organización que busque incorporar a su estrategia las políticas responsables, disponer de una batería de indicadores que le permitan medir, evaluar, controlar y, por tanto, gestionar, su estrategia integral de RSE.

2.2. Vocabulario de la RSE

1. Accountability 1000 (AA1000)
2. AENOR Certificación de la Responsabilidad Social
3. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA): estándar de RSE
4. Auditoría Social
5. Balance Social
6. Carta de Principios de la Economía Social
7. Carta de Principios de la Economía Solidaria
8. Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas
9. Código Ético
10. Compliance

11. Consejo Estatal de la RSE (CERSE)
12. Criterios de RSE/RSC
13. Declaración Tripartita de Principios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)
14. Eco-Management and Audit Scheme (EMAS)
15. Empresa Familiarmente Responsable
16. Ética de los negocios
17. Factores ESG (Environment, Social and Governance)
18. Forética (Foro para la Evaluación de la Gestión Ética)
19. Foro de expertos en RSE
20. Fundación Étnor
21. Fundación Lealtad
22. Global Reporting Initiative
23. Gobernanza (Buen Gobierno)
24. Grupos de interés (Stakeholders)
25. Indicadores de RSE/RSC
26. Información integrada
27. Informes de valor compartido
28. ISO 26000, Guía de Responsabilidad Social
29. Memorias de sostenibilidad
30. Objetivos de RSE/RSC
31. Observatorio de la EFR
32. Observatorio de la Sostenibilidad en España
33. Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa
34. Pacto Mundial (Naciones Unidas)
35. Principios de la RSE/RSC
36. Responsabilidad Social Corporativa, RSC. (Corporate Social Responsibility)
37. Responsabilidad Social de la Empresa, RSE.
38. RSE-COOP
39. Guía RSE y Discapacidad (RSE-D), de la ONCE
40. Social Accountability 8000
41. Sostenibilidad Económica
42. Sostenibilidad Medioambiental
43. Sostenibilidad Social
44. Transparencia corporativa
45. Triple cuenta de resultados (Triple Bottom Line)

2.3. Glosario de la RSE

Accountability 1000 (AA1000). Serie de Normas aprobadas por la organización AccountAbility, con el fin de facilitar la aplicación de sus estándares de RSE. Puede consultarse en: <https://www.accountability.org/standards/>

AENOR Certificación de la Responsabilidad Social. AENOR es el acrónimo de la Asociación Española de Normalización y Certificación. Esta organización lleva a cabo evaluaciones en materias de conformidad en los ámbitos de la Gestión de la Calidad, la Gestión Ambiental, I+D+i, Seguridad y Salud en el Trabajo, Eficiencia Energética, Responsabilidad Social y Gestión del Riesgo. La entidad emite documentos sobre Certificación de Responsabilidad Social, Compliance, Gestión e Inversiones Responsables, Accesibilidad, y Memorias de Sostenibilidad

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA): estándar de RSE. Entidad que lleva a cabo proyectos de investigación para la estandarización de la información no financiera en el ámbito ambiental, social y gobierno corporativo. Tiene Comisiones sobre Responsabilidad Social Corporativa y sobre Entidades son fines de lucro, entre otras; y emite documentos técnicos sobre estos y otros temas.

Auditoría Social. Proceso que permite a una organización evaluar su eficacia social y su comportamiento ético en relación a sus objetivos, de manera que pueda mejorar sus resultados sociales y solidarios y dar cuenta de ellos a todas las personas comprometidas por su actividad (<http://www.auditoriasocial.net/>)

Balance Social. Documento en el que se recogen los principales datos y cifras en los que se resume el quehacer social de la empresa. En el balance social se contiene información sobre las prestaciones sociales complementarias, las condiciones de higiene y seguridad en el trabajo, el establecimiento de economatos, la creación de guarderías, la instalación de dispositivos anticontaminantes, la colaboración con las instituciones públicas en la promoción educativa y cultural, etcétera, así como las condiciones de vida de los trabajadores y de sus familias, en la medida en que estas condiciones dependen de las ayudas o prestaciones de la empresa. (<http://www.economia48.com/spa/d/balance-social/balance-social.htm>)

Carta de principios de la Economía Social. Documento que define una serie de principios en la actuación de las entidades de la Economía Social: la primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; la adhesión voluntaria y abierta; el control democrático por sus miembros; la conjunción de los intereses de los miembros y del interés general; la defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; la autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; y el destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de

objetivos a favor del desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general.

Carta de principios de la Economía Solidaria. Documento de la Red de redes de la Economía Alternativa y Solidaria, REAS, que establece y detalla un conjunto de seis principios compartidos por las organizaciones de la economía solidaria (equidad, trabajo, sostenibilidad ambiental, cooperación, ausencia de fines lucrativos, y compromiso con el entorno).

Disponible en: http://www.economiasolidaria.org/files/carta_economia_solidaria.pdf

Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas. Documento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, CNMV, que establece las mejoras prácticas de gobierno corporativo para empresas admitidas a cotización en el mercado de valores español. Tiene carácter voluntario, con sujeción a la regla “cumplir o explicar”, y a la evaluación por el mercado. Su texto, que se actualiza periódicamente, puede consultarse en: <https://www.cnmv.es/portal/legislacion/COBG/COBG.aspx>

Código ético. Documento interno de obligado cumplimiento en una empresa, que forma parte de su sistema de gobierno corporativo, y en el que establecen las normas que regulan el comportamiento de las personas ante ciertas situaciones que se pueden presentar, tales como discriminación por motivos de raza, nacionalidad, religión, etc., sobornos, etc.

Conformidad (Compliance). Establecimiento de políticas y procedimientos en una empresa u organización, para asegurar que la entidad, sus directivos, sus empleados y sus agentes cumplen con el marco normativo aplicable, y aplican las políticas internas y el código ético de la entidad. Estos aspectos se cubrían con anterioridad, en gran parte, por las asesorías legales y por las auditorías de cumplimiento, pero han adquirido cada vez más importancia tanto por la creciente complejidad del marco normativo de las empresas, como por los cambios legales que responsabilizan penalmente a los directivos de las empresas si no demuestran que han tomado las medidas preventivas necesarias para asegurar el cumplimiento de la legalidad en toda la organización.

Consejo Estatal de la RSE (CERSE). Órgano asesor y consultivo adscrito al Ministerio competente en materia de políticas públicas de impulso y fomento de la responsabilidad social de las empresas del Gobierno de España (actualmente el Ministerio de Empleo y Seguridad Social). Su creación responde al objetivo de agrupar en el mismo órgano a representantes de los distintos grupos de interés vinculados a la responsabilidad social de las empresas

Criterios de RSE/RSC. Grupos de indicadores de RSE/RSC que tienen un significado próximo entre sí, y resultan relevantes para definir la RSE/RSC de una entidad. Pueden organizarse asimismo en áreas o bloques temáticos más amplios, para facilitar la comprensión general de la política de RSE/RSC de una determinada organización.

Eco-Management and Audit Scheme (EMAS). Un instrumento destacado de gestión empresarial desarrollado por la Comisión Europea para facilitar que las empresas y otras organizaciones evalúen, publiquen información y mejoren sus resultados en materia medioambiental. EMAS está dirigido a cualquier tipo de organización dispuesta a mejorar sus resultados medioambientales. Se extiende a todos los sectores de la economía y es aplicable en todo el mundo.

Empresa Familiarmente Responsable (EFR). Modelo de gestión certificable en el que prima la flexibilidad, el respeto y el compromiso mutuo entre empresa y empleado. Tiene su foco en la conciliación de la vida personal y laboral, y la igualdad de oportunidades. Puede ser certificado por organizaciones como AENOR, Fundación Más Familia, etc.

Ética de los negocios. Concepto surgido hacia los años setenta del siglo pasado en Estados Unidos, que tenía como objetivo que las empresas y su personal directivo, en su propio interés y en el conjunto de la sociedad, se comprometieran en evitar conductas lesivas para el interés general, y en la humanización en mayor medida de sus procesos productivos, comerciales y financieros.

Declaración Tripartita de Principios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre las empresas multinacionales y la política social. Instrumento de la OIT que aporta orientación dirigida a las empresas sobre política social y prácticas inclusivas, responsables y sostenibles en el lugar de trabajo. Los principios de la Declaración están dirigidos a empresas multinacionales, gobiernos y organizaciones de empleadores y trabajadores, y cubren las áreas de empleo, formación, condiciones de trabajo y vida, y relaciones industriales, así como la política general. Todos sus principios están basados en las normas internacionales del trabajo (Convenios y Recomendaciones de la OIT). La Declaración se aprobó en 1977, y actualmente está en vigor su quinta edición, publicada en marzo de 2017.

Factores ESG (Environment, Social and Governance). Referencia sintética a los tres componentes principales de cualquier enfoque de RSE/RSC, que son sus contenidos medioambientales, sociales, y de organización y gestión.

FORÉTICA (Foro para la Evaluación de la Gestión Ética). Asociación de empresas y profesionales de la responsabilidad social empresarial / sostenibilidad, que tiene como misión fomentar la integración de los aspectos sociales, ambientales y de

buen gobierno en la estrategia y gestión de empresas y organizaciones. Es propietaria de la Norma SGE 21, primer sistema de gestión de la responsabilidad social que permite, de manera voluntaria, alcanzar una certificación.

Foro de expertos en RSE. Grupo de trabajo constituido el 17 de marzo de 2005 por iniciativa del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, con la participación de representantes de varios Ministerios y de expertos provenientes de grupos empresariales, organizaciones de la sociedad civil y de la Universidad. Finalizó sus trabajos el 12 de julio de 2007 sesión en la que se aprobó el documento “Las políticas públicas de fomento y desarrollo de la RSE en España”.

Fundación ETNOR (Ética de los Negocios y las Organizaciones). Organización sin ánimo de lucro, creada en Valencia en 1991 para la promoción del reconocimiento, difusión y respeto de los valores éticos implícitos en la actividad económica y en la calidad de las organizaciones e instituciones públicas y privadas.

Fundación Lealtad. Organización que ha desarrollado un código ético orientado a las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), a modo de guía o consejo en materia de transparencia y gestión de este tipo de entidades. Se trata de recomendaciones, no incluyendo cuadro de indicadores. Los Principios de Transparencia y Buenas Prácticas de las ONGs (Fundación Lealtad) constan de nueve principios, divididos en cuarenta y tres premisas de tipo descriptivo.

Global Report Initiative. Una organización internacional independiente, que ayuda a las empresas, administraciones públicas y otras organizaciones a comprender y comunicar el impacto de las actividades económicas sobre ciertos aspectos críticos de la sostenibilidad, tales como el cambio climático, los derechos humanos, la corrupción y muchos otros. Elabora las normas más reconocidas y ampliamente usadas para los informes sobre sostenibilidad, las Normas GRI, que se ofrecen libremente como un bien público, y que permiten a las organizaciones la medición y comprensión de sus efectos sobre el medioambiente, la sociedad y la economía.

Gobernanza (Buen Gobierno). Gestión global de una empresa u organización. Debe tener en cuenta, por ejemplo, las necesidades de los principales grupos de interés de la empresa, la prevención de conflictos entre ellos, la solución de posibles enfrentamientos, etc.

Grupos de interés (Stakeholders). Cada uno de los colectivos sociales que intervienen directa o indirectamente en el desarrollo sostenible de una empresa u organización. Los grupos más habitualmente considerados son: personas empleadas; accionistas u otros tipos de propietarios del capital; proveedores comerciales; clientes; entidades financieras; entorno social; y Administraciones Públicas.

Guía RSE y Discapacidad (RSE-D). Documento de la Fundación ONCE que fomenta la incorporación de manera transversal de la dimensión de la discapacidad en las diferentes vertientes de la política de RSE de las empresas, considerando al colectivo de personas con discapacidad entre sus grupos de interés.

Indicadores de RSE/RSC. Mediciones o valoraciones de ciertas variables o características de la actividad de las empresas u organizaciones, relevantes para establecer conjuntamente su responsabilidad social. Pueden ser cuantitativos (valores absolutos, valores relativos, porcentajes de variación, etc.) o cualitativos.

Informe integrado. La AECA define un Informe Integrado como una comunicación concisa sobre cómo una organización, a través de su estrategia, su gobernanza, sus resultados y sus previsiones, conducen a crear valor a corto, medio y largo plazo. Un informe integrado se realiza conforme al Marco Internacional y satisfaca las necesidades de un amplio abanico de grupos de interés.

Informes de valor compartido. Informes elaborados por instituciones sociales como la ONCE y por algunos grupos empresariales, que ponen el acento en que los resultados de todo tipo de una organización son la consecuencia de la labor de todo su equipo humano y de sus grupos de interés. En la práctica, los Informes de valor compartido son un tipo de Informes de RSE, en los que destaca desde su propia denominación el carácter colectivo de las actividades analizadas.

ISO 26000, Guía de Responsabilidad Social. Una guía de RSE desarrollada como un estándar voluntario no certificable, que pretende ser un primer paso hacia la integración de la política de RSE en una organización. Elaborada por ISO, la Organización Internacional de Normalización.

Memorias de sostenibilidad. Documentos que recogen de manera más o menos sistemática las realizaciones de una empresa u organización en materia de sostenibilidad social, medioambiental y económica. Las memorias más sencillas son de tipo recopilatorio y están elaboradas por la misma entidad, mientras que las más sistemáticas y elaboradas, incluso certificadas por terceros, vienen a ser una modalidad poco diferenciable del resto de los Informes de RSE/RSC.

Observatorio de la empresa familiarmente responsable, efr. Órgano para el análisis y la investigación en materia de conciliación de la vida familiar y laboral, y la calidad en el empleo. El Observatorio efr está codirigido por Fundación Másfamilia. Su objetivo principal es comparar indicadores socio-laborales, tales como; el clima laboral, la rotación, el absentismo, el compromiso, la atracción de talento, etc., entre empresas certificadas efr en conciliación e igualdad y otras entidades que no lo están.

Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa. Una organización sin ánimo de lucro creada en 2004 por varias organizaciones de la sociedad civil (por ejemplo, CCOO, Cruz Roja Española y Ayuda en Acción), con el objetivo de impulsar la correcta aplicación de la responsabilidad social corporativa (RSC).

Objetivos de RSE/RSC. Valores pretendidos a corto, medio o largo plazo por una empresa o institución en determinados indicadores de RSE/RSC. Su especificación por la entidad de que se trate permite a la misma asumir un compromiso mayor en la materia, generalizar este compromiso en toda su organización, y visualizar de manera clara los avances que se desea resaltar.

Observatorio de la Sostenibilidad en España, OSE. Organismo independiente, constituido en 2005 como fruto de un convenio de colaboración entre el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, la Fundación Biodiversidad y la Fundación General de la Universidad de Alcalá. La misión del OSE es estimular el cambio social hacia la sostenibilidad mediante la aportación de la mejor información disponible y ponerla a disposición de la sociedad, de los procesos de toma de decisiones y de participación pública.

Pacto Mundial (Naciones Unidas). Llamamiento a las empresas para la alineación de sus estrategias y actividades con los principios universales de los derechos humanos, del trabajo, del medio ambiente y frente a la corrupción, y adoptar decisiones que permitan el avance en los objetivos sociales.

Principios de la RSE/RSC. Conjunto básico de aspiraciones sociales generales que orientan la conducta apropiada y el comportamiento justo de las empresas y organizaciones. Por ejemplo, la norma ISO26000 establece los siguientes siete principios: rendición de cuentas, transparencia, comportamiento ético, respeto a las partes interesadas, respeto a la legalidad, respeto a la normatividad internacional, y respeto a los derechos humanos.

Responsabilidad Social Corporativa, RSC (Corporate Social Responsibility). Traducción del inglés, referente a la Responsabilidad Social de la Empresa (las empresas con personalidad jurídica propia son denominadas Corporations). Algunas entidades prefieren utilizar el término RSC, por entender que de este modo se distancian un tanto del contenido empresarial de la RSE.

Responsabilidad Social de la Empresa, RSE. Enfoque que analiza la actividad de una empresa o entidad poniendo el acento en la sostenibilidad de las organizaciones y en su impacto sobre sus principales grupos de interés y sobre la sociedad en su conjunto. Mediante la elaboración ya sea de Informes, Memorias, Certificaciones, etc., y de su puesta a disposición del público interesado, una empresa u organización se hace más consciente de sus implicaciones sociales y medioambientales, da a conocer sus principales avances en la materia, y emite

así una señal sobre su sensibilidad sobre estos asuntos y sus compromisos futuros que son altamente valorados por ciertos grupos sociales.

RSE-COOP. Las siglas RSE-COOP corresponden a la Responsabilidad Social de las Empresas en la Economía Cooperativa, un proyecto que trata de difundir y facilitar la práctica de la RSE en ese sector, y que ha sido llevado a cabo en Cataluña. Para ello, se estableció una carta de 30 compromisos del ámbito económico, social y ambiental; una amplia batería de indicadores cualitativos y cuantitativos, para medir los niveles obtenidos en cada compromiso; y una serie de criterios de valoración del nivel de compromiso en función de la tipología de cada organización.

Social Accountability 8000. Una certificación voluntaria creada por la organización Social Accountability International, SAI, para promover mejores condiciones laborales. Establece las condiciones mínimas para alcanzar un ambiente de trabajo seguro y saludable; la necesidad de libertad de asociación y negociación colectiva; y una estrategia empresarial para tratar los aspectos sociales relacionados con el trabajo. Además, contiene reglas respecto a la duración de la jornada laboral, los salarios, la lucha a la discriminación y al trabajo infantil o forzado.

Sostenibilidad Económica. Con carácter general, una empresa u organización es sostenible desde el punto de vista económico no solo si obtiene un resultado financiero positivo, sino que además reinvierte una parte sustancial de su excedente, programa de manera adecuada sus perspectivas a medio y largo plazo en relación a los procesos que utiliza y los mercados en que se desenvuelve, no se encuentra excesivamente apalancada, gestiona de manera adecuada sus activos, evita los procesos especulativos, forma parte en su caso de grupos empresariales solventes y responsables, etc. Distintas metodologías establecen un número más o menos grande de indicadores concretos para la sostenibilidad económica, teniendo en cuenta factores como el tamaño de la empresa, su integración o no en grupos empresariales, los sectores económicos en los que actúa, etc.

Sostenibilidad Medioambiental. Con carácter general, una empresa u organización es sostenible desde el punto de vista medioambiental si controla y minimiza adecuadamente sus residuos, se abastece de recursos renovables, mejora de manera sistemática la eficiencia energética y medioambiental general de sus procesos, recicla y reutiliza sus recursos, y define de manera expresa una política medioambiental y unos indicadores concretos de la misma que permitan una evaluación adecuada en este campo, tanto desde dentro como desde fuera de la empresa. Distintas metodologías establecen un número más o menos grande de indicadores concretos para la sostenibilidad medioambiental, teniendo en cuenta factores como el tamaño de la empresa, su integración o no en grupos empresariales, los sectores económicos en los que actúa, etc.

Sostenibilidad Social. Con carácter general, una empresa u organización es sostenible desde el punto de vista social si respeta y pone en valor sus recursos humanos, hace partícipe a sus trabajadores y la sociedad en su conjunto de una parte de su excedente, define adecuadamente sus grupos de interés y lleva a cabo una política respetuosa y leal con ellos; todo ello, acompañado de un cumplimiento estricto de sus obligaciones legales de todo tipo, y de una adecuada sensibilidad hacia las nuevas necesidades y valores de la sociedad en que se desenvuelve. Distintas metodologías establecen un número más o menos grande de indicadores concretos para la sostenibilidad social, teniendo en cuenta factores como el tamaño de la empresa, su integración o no en grupos empresariales, los diferentes aspectos sociales que surgen de distintos tipos de actividades, etc.

Transparencia corporativa. Una característica del gobierno corporativo de una entidad que consiste en proporcionar a la sociedad información suficiente y a tiempo sobre sus principales actividades comerciales y financieras, su gestión, sus resultados, su Responsabilidad Social Empresarial, etc.

Triple cuenta de resultados (Triple Bottom Line). Enfoque de la sostenibilidad de una empresa u organización que no se atiene en exclusiva al resultado financiero, sino que tiene en cuenta las tres dimensiones (económica, social y medioambiental) de su actividad.

CAPÍTULO 3

El emprendimiento social y sus características básicas

El emprendimiento social es la parte del emprendimiento en general que tiene por protagonistas a las personas e instituciones de la economía social al servicio de valores que van directamente más allá del mero beneficio económico personal de las personas emprendedoras, para desarrollar iniciativas y redes compartidas capaces de generar valor añadido social en sentido amplio.

La adjetivación del emprendimiento como “social” tiene el sentido de diferenciarse del emprendimiento comercial, que se dirige a las actividades económicas en general, mediante el desarrollo de nuevas actividades y nuevas organizaciones cuyo éxito beneficia directamente a sus impulsores solo indirectamente a la sociedad en términos de creación del empleo o de generación de renta y de riqueza. El emprendimiento social se caracteriza por pertenecer al sector privado de la economía, y no al sector público.

Tanto el emprendimiento comercial como el social tienen varios puntos en común, como la detección de necesidades no cubiertas o insuficientemente cubiertas, la innovación en productos o servicios que diferencien a las actividades emprendedoras del resto, el diseño de estructuras organizativas capaces de proporcionar tales bienes y servicios a una escala adecuada, o las dificultades iniciales de los proyectos de emprendimientos (financiación, tamaño mínimo, pérdidas iniciales, etc.).

Sin embargo, en el caso del emprendimiento social, las necesidades no cubiertas de modo adecuado se caracterizan por ser comunes a amplios grupos sociales con menor poder adquisitivo, o ninguno; la innovación en productos y servicios se caracteriza por aportar en su producción, distribución, etc., connotaciones sociales ampliamente compartidas, como las restricciones ecológicas a la producción, la

orientación hacia los bienes preferentes, la ausencia de beneficio o la reinversión del mismo, etc. Las estructuras organizativas mediante las cuales se aplican las ideas del emprendimiento social no son de mercado, en algunos casos, y en otros, pese a ser de mercado en el sentido de que la mayor parte de sus ingresos procedente del mercado, cualifican su actuación mediante el cumplimiento de determinados criterios (como por ejemplo los propios del movimiento cooperativo, que son los más conocidos), en beneficio de los sectores sociales a los que se dirigen y de sus propios trabajadores, y no meramente de los detentadores del capital financieros.

Las dificultades financieras del emprendimiento social se palian en la medida de lo posible a través del recursos a mecanismos como el mecenazgo, el microfunding, el recursos a la obra social del movimiento cooperativo, las líneas de financiación de algunas entidades socialmente responsables, la participación en viveros o incubadoras de empresas sociales, o algunas líneas públicas de financiación en condiciones menos restrictivas que las habituales. A menudo, el impulso inicial de todo ello recae en emprendedores sociales concretos, que son personas que conocen en profundidad las necesidades de algunos sectores sociales con dificultades estructurales, son capaces de organizar una comunidad de beneficiarios potenciales y de desarrolladores del proyecto social, y están fuertemente motivados hacia el cambio social (sea por distintas razones psicológicas, ideológicas, religiosas, generacionales, de desarrollo personal, etc.).

Las potencialidades actuales y futuras del emprendimiento social han llevado a la Unión Europea a proponer una estrategia para su impulso, que contiene como elementos principales:

- El incremento de la visibilidad y el reconocimiento de las empresas de economía social en sentido amplio (mediante la difusión de su impacto social; la puesta en práctica de una estrategia de comunicación sobre el emprendimiento social a escala de la UE; el desarrollo de redes internacionales en el sector; y la incorporación del emprendimiento social en todas las políticas, programas y prácticas de las administraciones públicas).
- El desarrollo de un entorno económico europeo que permita a la economía social y sus empresas acceder a la financiación (en particular para favorecer la formación de su capital humano; para facilitar la financiación de sus infraestructuras; y para el desarrollo de viveros o aceleradores especializados en empresas de economía social).
- El establecimiento de normas legales y reglamentarios que propicien la creación y el desarrollo de empresas que operen en dicho sector (por ejemplo, mediante las adecuadas consideraciones sociales en la contratación pública).

3.1. Los enfoques teóricos sobre la empresa social

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

3.1.1. El enfoque europeo continental EMES

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

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

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

La tercera dimensión, vinculada a las exigencias de un gobierno participativo de las empresas sociales es, probablemente, una de las diferencias más significativas en el enfoque EMES y los enfoques norteamericanos. Los tres indicadores de esta tercera dimensión hacen hincapié en la autonomía de gestión y gobierno del grupo de

personas que crean y desarrollan el proyecto empresarial, tanto en relación a los poderes públicos como respecto a otras entidades privadas. Y, de forma expresa, señalan la importancia de que los procesos de toma de decisiones sean democráticos y participativos, no vinculados a la propiedad del capital.

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

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

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

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

3.1.3. El enfoque norteamericano de la innovación social

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

Las principales diferencias entre los enfoques norteamericanos y europeo sobre la empresa social tienen mucho que ver con los diferentes contextos en que surgieron. En Estados Unidos la empresa social fue una respuesta empresarial a desafíos sociales tradicionalmente atendidos por las organizaciones no lucrativas de acción social que, ante la reducción de subsidios públicos y donaciones privadas en la década de los ochenta del siglo pasado, tuvieron que desarrollar estrategias empresariales que generarán ingresos para financiar sus actividades filantrópicas. En Europa Occidental las empresas sociales surgieron para ayudar a resolver problemas de desempleo estructural y de colectivos de difícil empleabilidad, además de atender otros servicios sociales orientados a colectivos en riesgo de exclusión social. Es decir, en general, no se crearon para financiar a entidades no lucrativas de acción social, sino para resolver problemas de desempleo y de atención social a grupos sociales vulnerables mediante el ejercicio de actividades productivas diversas. Expresado en términos de actores, mientras que en Estados Unidos los protagonistas del emprendimiento social fueron las fundaciones y asociaciones de acción social, en Europa fue la tradición cooperativa, en el ámbito de la economía social, la que estuvo en la base del desarrollo de las empresas sociales, como puso de relieve el extraordinario desarrollo de las cooperativas sociales italianas desde mediados de la década de los noventa del siglo pasado. Las principales similitudes y diferencias entre los diferentes enfoques de la empresa social pueden apreciarse en el Cuadro, en el que la empresa social del enfoque EMES es la única que, de forma inequívoca, se sitúa en el marco teórico y conceptual de la economía social, diferenciándose del resto de enfoques, sobre todo, por la dinámica colectiva del emprendimiento social y por la dimensión democrática y participativa de su sistema de gobernanza, ausente o secundaria en los enfoques norteamericanos.

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

En un escenario dominado por la crisis financiera y económica que se desató en septiembre de 2008 las instituciones de la Unión Europea (Comisión, Comité Económico y Social, Comité de las Regiones y Parlamento Europeo) promueven diversas iniciativas para impulsar políticas públicas de apoyo a las empresas sociales, lo que les obliga a delimitar las características identitarias que dichas empresas deben tener para ser acreedoras de dichas políticas. Por su carácter pionero destaca el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE) sobre “Distintos tipos de Empresa” (01/10/2009, INT/447). En dicho Dictamen se perfilan las principales

Coincidencias y diferencias entre los principales enfoques de empresa social

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

características de las empresas sociales, su vinculación a la economía social (“cooperativas sociales y otras empresas similares de muy diverso estatuto jurídico”) y sus ámbitos preferentes de actuación (“prestación de servicios como la sanidad, el medio ambiente, los servicios sociales y la educación,... la creación de empleo y la integración en el mercado de trabajo de personas desfavorecidas”) y se insta a la Comisión Europea para que considere “seriamente la posibilidad de diseñar una política para empresas sociales”.

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

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

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

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

Por último, el GECES (Grupo de Expertos de la Comisión para el Emprendimiento Social) en su Informe General dado a conocer en octubre de 2016 (General Report

GECES: 2016) subraya las raíces europeas de la empresa social basadas en el concepto de economía social, reiterando que “a pesar de su gran variedad, las empresas sociales comparten, al menos, cuatro rasgos comunes: un objetivos social, conducta emprendedora, gobernabilidad democrática y/o participativa y reinversión de los beneficios”.

3.3. Vocabulario del emprendimiento social

1. Agentes del emprendimiento social
2. Alianzas para el emprendimiento social
3. Emprendimiento comercial
4. Emprendimiento social
5. Empresas sociales
6. Estrategia de emprendimiento social
7. Financiación social
8. Grassroots Social Innovations
9. Innovación comercial
10. Innovación técnica
11. Innovación social
12. Medición del impacto social de los proyectos
13. Modelo de creación de valor social
14. Modelo organizativo del emprendimiento
15. Nuevos problemas sociales
16. Objetivos de Desarrollo Sostenible
17. Personas emprendedoras
18. Proceso de generación de valor social
19. Red para la generación de valor social
20. Relación entre la organización y los grupos sociales beneficiarios
21. Sostenibilidad financiera de los proyectos sociales

3.4. Glosario del emprendimiento social

Alianzas para el emprendimiento social. La unión de entidades que presten servicios complementarios o parecidos, y de organizaciones que sean diferentes pero que comparten necesidades similares; la creación de consorcios con otras entidades para generar grupos con gran capacidad de inversión; la unión para racionalizar, armonizar e integrar el funcionamiento de las entidades, generando sinergias y cooperación entre las mismas.

Grassroots Social Innovations. Innovaciones que surgen y se desarrollan desde la base social a la que se dirigen.

Innovación comercial. La innovación centrada en alcanzar una mayor rentabilidad y un mayor éxito comercial a nivel empresarial; en las innovaciones comerciales las rentas derivadas de la ventaja competitiva que genera la innovación recaen sobre el innovador, mientras que en la innovación social recaen sobre el usuario final).

Innovación social. La innovación que aporta nuevas soluciones (productos, servicios, modelos, mercados, procesos, etc.) que a la vez de satisfacer una necesidad social (con más eficacia que las soluciones existentes) dan lugar a nuevas capacidades y relaciones nuevas o mejoradas y a una mejor utilización de los activos y recursos” (Comisión Europea, 2013).

Innovación que proporciona mejoras intangibles como nuevas prácticas sociales, cambios de comportamiento, colaboraciones entre agentes, etc. Mientras que las innovaciones comerciales son fácilmente cuantificables dada su tangibilidad, las innovaciones sociales son muy difíciles de medir, dado el carácter de la innovación social y el impacto que producen en la sociedad.

Nuevos problemas sociales. Problemas sociales que se agudizan, o que surgen derivados de nuevas causas (por ejemplo, los derivados del cambio climático, los riesgos ecológicos, el aumento de las desigualdades, la crisis financiera o la pobreza y la exclusión social).

Personas emprendedoras. La figura de la persona socialmente emprendedora tiene la motivación de generar un cambio social profundo y duradero, y no está orientada al beneficio económico propio. Para ello, requiere de unas características personales y habilidades entre las que destaca principalmente las siguientes: visión a medio y largo; creatividad; determinación; coherencia y fortaleza ética; voluntad de servicio a la comunidad; conocimiento profundo de las necesidades sociales que se desea abordar; red social que es capaz de tejer; capacidades profesionales que poner en práctica;

Estrategia de emprendimiento social. Proceso que conduce al desarrollo eficaz de la idea emprendedora que se desea implantar. Puede concretarse en decisiones tales como la comunicación estrecha con los sectores sociales beneficiarios del proyecto planteado, la explotación de los puntos fuertes de las personas emprendedoras, la selección de alternativas de gestión que impliquen menores niveles de inversión de los recursos escasos, las alianzas con otros actores complementarios al proyecto, etc.

CAPÍTULO 4

La Economía del Bien Común

La Economía del Bien Común (EBC) es un movimiento de carácter socioeconómico y político, propuesto inicialmente por Christian Felber en 2010, que defiende un sistema económico alternativo fundado en la dignidad humana, la solidaridad, la cooperación, la responsabilidad ecológica, etc.

Tal como lo establece la Asociación Federal Española para el Fomento de la Economía del Bien Común, ésta puede definirse por tres características básicas: 1) la defensa de un modelo de economía cooperativa de mercado, alternativo al capitalismo y a la economía planificada; 2) la puesta en práctica de valores reconocidos por la Constitución Española como la dignidad humana, la igualdad, la justicia, la solidaridad, la democracia, la transparencia, la confianza o la sostenibilidad ecológica; y 3) aspirar, entre otros objetivos, a: a) primar a las personas sobre el capital asegurando sus derechos básicos; b) fomentar la cooperación y la contribución al bien común frente al afán de lucro y la competencia; c) democratizar las empresas; d) reducir la huella ecológica; e) subordinar la riqueza del país al interés general; y f) impulsar la democracia participativa y la división de poderes del Estado.

La propuesta de la Economía del Bien Común se caracteriza, por un lado, por criticar aspectos básicos de las sociedades capitalistas actuales, tales como el egoísmo y el individualismo, el afán de lucro y la competencia, los indicadores exclusivamente basados en el beneficio financiero y el PIB, la existencia de propiedad privada sobre bienes y servicios esenciales para la democracia, el excesivo impacto ecológico, etc. A tales deficiencias o males sociales se contraponen, por otro lado, una serie de conceptos alternativos, establecidos en documentos de distinto tipo, tales como la primacía de los valores personales y cooperativos, el acceso progresivo a la propiedad de las personas trabajadoras en las empresas, la existencia de instituciones públicas proveedoras de los bienes llamados democráticos, el recurso a las asambleas como meca-

nismo básico para la toma de decisiones, el Producto del Bien Común de toda la sociedad, el Balance del Bien Común de una determinada empresa o institución, o la Matriz del Bien Común, que define y cuantifica de manera concreta para cada empresa los valores que defiende y los grupos sociales que a los que se dirige.

En particular, el movimiento de la Economía del Bien Común viene defendiendo algunas propuestas que han llamado especialmente la atención, tales como la limitación de las diferencias de ingresos y patrimonios (inicialmente, 20 a 1; luego modificado a 10 a 1); la reducción del horario de trabajo, para situarlo en unas 30 horas semanales; el derecho a disfrutar cada diez años de un año sabático, remunerado al salario mínimo; o el objetivo de la reducción de la huella ecológica de personas privadas, empresas y naciones, hacia un nivel globalmente sostenible y justo. La definición e implementación concreta de las propuestas se remite a las asambleas del nivel que corresponda.

La mayoría de las preocupaciones citadas nacieron y se desarrollaron antes del nacimiento de la EBC. Ésta, sin embargo, los reúne en una especie de envoltorio sociopolítico común, a la que la elaboración cuantificada de la MBC proporciona una unidad de objeto, similar en gran medida a la de la RSE-RSC pero que va más allá al revisar los males o peligros que restan puntos en la medición del valor común, y los planes de mejora a que se comprometen las empresas a corto y a largo plazo.

Conscientes los fundadores de la Economía del Bien Común de que sus propuestas centrales se orientan a un largo plazo, definen a la Economía del Bien Común como una iniciativa de concienciación para una transformación del sistema, un movimiento desencadenante de un proceso de desarrollo del Bien Común, caracterizado como creciente abierto, participativo y local con alcance global. En el plano político, el modelo de la Economía del Bien Común establece que la democracia representativa será complementada por la democracia directa y la democracia participativa, y defiende la realización de Asambleas democráticas del Bien Común, tanto a nivel general como para áreas concretas (por ejemplo, para sectores sociales como medios de comunicación, educación, etc.).

Hay que destacar, asimismo, que el cuerpo teórico y aplicado de la Economía del Bien Común se define de manera dinámica por distintas asociaciones y autores que, manteniendo un núcleo común en torno al pensamiento de Christian Felber, lo amplían, concretan o modifican para adaptarse a cada realidad y al desarrollo del pensamiento social, político y económico en su conjunto de cada comunidad.

Tal como señaló el Comité Económico y Social Europeo en 2.016, la Economía del Bien Común es un enfoque globalizador cuyos conceptos están cerca de los valores fundamentales de la Economía Social y otras concepciones económicas recientes de carácter crítico. A todas ellas les une, por un lado, su impugnación del paradigma capitalista convencional, y, por otro, su aspiración al desarrollo de un modelo económico, social y político más ético y más centrado en las necesidades de las personas.

4.1. Matriz del Bien Común

Se denomina Matriz del Bien Común (MBS) a una presentación en forma de tabla de doble entrada, que visualiza de una manera resumida y cuantificada el grado de cumplimiento de una determinada empresa u organización con los indicadores que prescribe la EBC, así como la práctica por la misma, en su caso, de ciertos criterios que se consideran socialmente nocivos y que se cuantifican asimismo.

Una presentación típica de la MBS establece varias filas, una para cada uno de los cinco grandes grupos de contacto de la empresa: sus proveedores, financiadores, personas empleadas, clientes/competidores, y su ámbito o entorno social. Se establece asimismo una fila adicional, dividida en sub-filas, para los indicadores negativos a penalizar, tales como por ejemplo la remuneración desigual para hombres y mujeres, el quebrantamiento de los derechos humanos o la práctica de precios dumping. Por su parte, cinco columnas relacionan los valores defendidos por la Economía del Bien Común, a saber, Dignidad Humana, Solidaridad, Sostenibilidad Ecológica, Justicia Social, y Participación Democrática y Transparencia.

La interacción de las cinco filas de grupos de contacto y las cinco columnas anteriores produce una retícula de cómo máximo veinticinco elementos, denominados criterios (en la práctica suelen ser diecisiete, al dejar solo un criterio para cada uno de los grupos de contacto de proveedores y financiadores). Cada uno de los criterios tiene asignada previamente una ponderación específica máxima. La suma total de las ponderaciones positivas máximas se hace coincidir con el valor 1.000, una referencia fácil de usar, mientras que el sumatorio de las penalizaciones previstas asciende a 2.700 puntos.

Distintas versiones de la Matriz del Bien Común pueden presentar un mayor o menor detalle de filas o de columnas, y pueden ponderar de manera diversa cada uno de los criterios individuales que la forman; por ejemplo variando la importancia relativa del grupo de contacto de las personas trabajadoras, del valor de la sostenibilidad ecológica, etc. Asimismo, con el fin de conseguir un proceso de cuantificación lo más homogéneo posible, los manuales o guías prácticas suelen establecer varios escenarios de cumplimiento del criterio de que se trate; por ejemplo, los niveles de cumplimiento titulados como principiante, avanzado, experimentado, y ejemplar, correspondiendo el máximo de puntos de cada criterio al nivel ejemplar.

La Matriz del Bien Común es la síntesis del Informe del Bien Común correspondiente a una empresa u organización, en el que de manera detallada se explica el grado de cumplimiento de la empresa con cada indicador o cada criterio negativo.

4.2. Vocabulario de términos de la Economía del Bien Común

1. Aportación a la comunidad
2. Asamblea democrática del bien común
3. Asambleas del bien común para áreas concretas
4. Asamblea General Federal
5. Auditoría ciudadana
6. Aumento de los estándares sociales y ecológicos sectoriales
7. Balance del Bien Común
8. Base de Datos de Balances del Bien Común
9. Base de Datos de Buenas Prácticas de la Economía del Bien Común
10. Base de Datos de Planes de Mejora
11. Base de Datos Estatal de Organizaciones de la Economía del Bien Común
12. Bienes democráticos
13. Calidad del puesto de trabajo e igualdad
14. Campos de energía
15. Código de Conducta para Empresas y Organizaciones de la Economía del Bien Común
16. Compra hostil
17. Compromiso con la Economía del Bien Común
18. Concepción ecológica de productos y servicios
19. Concepción social de productos y servicios
20. Consenso sistémico
21. Criterios negativos del Bien Común:
22. Democracia interna y transparencia
23. Dignidad humana
24. Economía del Bien Común
25. Efecto social/ significado del producto/ servicio
26. Equipo Coordinador Federal
27. Evaluación de la solvencia del bien común
28. Filiales en paraísos fiscales
29. Gestión ética de los suministros
30. Gestión ética de las finanzas
31. Gran impacto medioambiental a ecosistemas
32. Grupo Impulsor
33. Impedimento de un comité de empresa
34. Incumplimiento grave de especificaciones medio-ambientales (p.ej. valores límite)
35. Indicadores del Bien Común
36. Informe del Bien Común

37. Interés de capital propio > 10 % de las ganancias
38. Matriz del Bien Común
39. Minimización del reparto de ganancias a externos
40. Modelo económico del Bien Común
41. No publicación de los flujos de filiales a lobbies /entrada en el registro de lobbies de la UE /
42. No revelación de todas las participaciones y filiales
43. Nodo
44. Obsolescencia programada (vida del producto corta)
45. Patente defensiva
46. Planes de mejora
47. Precio dumping
48. Producto del Bien común
49. Productos indignos para el ser humano
50. Promoción del comportamiento ecológico de las personas empleadas
51. Quebrantamiento de las normas de trabajo OIT / derechos humanos
52. Reducción de efectos ecológicos
53. Reducción de los puestos de trabajo o desplazamiento de la ubicación pese a ganancias
54. Remuneración desigual a mujeres y hombres
55. Reparto justo de la renta en la empresa
56. Reparto justo del volumen de trabajo
57. Semillas
58. Solidaridad con otras empresas
59. Suministro/cooperación con empresas que lastiman la dignidad humana
60. Testado (¿Evaluación?)
61. Transparencia social y participación en la toma de decisiones
62. Valores del Bien Común
63. Venta ética
64. Ventajas legales a las empresas de la Economía del Bien Común

4.3. Glosario conceptual de la Economía del Bien Común

Auditoría ciudadana. Información pública completa de los ingresos, gastos, relaciones monetarias con proveedores, y del valor económico de los servicios altruistas prestados a las entidades del Bien Común.

Balance del Bien Común. Tabla de cálculo, que con la ayuda de un programa de cálculo, facilita la elaboración del Informe del Bien Común y de la Matriz del Bien Común, tomando en cuenta automáticamente las ponderaciones máximas que

corresponden a cada indicador o a cada criterio negativo, y las ponderaciones que en cada caso corresponden a la empresa. El balance del bien común mide los resultados anuales de una empresa no desde criterios económicos, sino desde el cumplimiento de valores como la dignidad humana, solidaridad, participación o transparencia

Base de Datos de Balances del Bien Común. Registro con los balances del bien común aportados voluntariamente por las empresas y organizaciones.

Base de Datos de Buenas Prácticas de la Economía del Bien Común. Registro en el que se recogen con detalle las buenas prácticas desarrolladas por diferentes empresas y organizaciones conforme a los Indicadores de la Matriz.

Base de Datos de Planes de Mejora. Registro de planes de mejora aportados voluntariamente por las empresas y organizaciones que hayan auditado su BBC o que, habiéndolo completado, esté en proceso de ser auditado.

Base de Datos Estatal de Organizaciones de la Economía del Bien Común. Registro de todas las empresas y organizaciones que se han adherido a la Asociación Federal Española para el Fomento del Bien Común.

Bienes democráticos. Enseñanza, salud, acción social, movilidad, energía o comunicación. Se propugna que existan en esos sectores empresas ciudadanas. Un bien democrático importante es el banco democrático, ya que los mercados financieros en la forma actual ya no existirán.

Campos de energía. Cada uno de los grupos de personas que colaboran entre sí en el fomento de la economía del bien común en áreas concretas del territorio, a escala local o regional. Su denominación equivale en la práctica a las de agrupaciones, colectivos, círculos, y otras denominaciones afines, usadas en otros contextos sociales.

Código de Conducta para Empresas y Organizaciones de la Economía del Bien Común. Documento que establece las normas de conducta que se consideran apropiadas para las empresas y organizaciones que desean poner en práctica la Economía del Bien Común.

Compromiso con la Economía del Bien Común. Documento que firman de manera voluntaria las empresas y organizaciones que desean adherirse formalmente al movimiento de la Economía del Bien Común.

Consenso sistémico. Resultado final de un proceso sistémico, o proceso mediante el cual se trata de identificar a través del debate la propuesta que ofrece una menor resistencia. Para alcanzar un consenso sistémico, no se computan a estos efectos los votos nulos, en blanco, ni las abstenciones. Puede exigirse para determinados

aspectos clave (por ejemplo, reforma de Estatutos, o disolución de la asociación) que el consenso sistémico suponga una mayoría cualificada (por ejemplo, mayoría absoluta) de las personas presentes o representadas,

Equipo Coordinador Federal. Grupo directivo de la Asociación Federal Española para el Fomento del Bien Común; compuesto por el Grupo Impulsor, una Secretaría, una Tesorería y Vocalías. Las facultades del Equipo Coordinador Federal se extienden, con carácter general a todos los actos propios de las finalidades de la Asociación, siempre que no requieran, según estos Estatutos, autorización expresa de la Asamblea General Federal de la Asociación.

Grupo Impulsor. Grupo compuesto por tres personas asociadas a la Asociación Estatal española para el Fomento del Bien Común, que ejercerán solidariamente la representación legal de la Asociación ante toda clase de organismos públicos y privados, y dirigirán los debates del Equipo Coordinador

Informe del Bien Común. Documento de una empresa en el cual se documentan sus actividades relacionadas con cada indicador. Proporciona una visión profunda de las actividades para el bien común de la empresa y forma junto con el Balance del Bien Común la base para la auditoría.

El Informe describe con detalle las circunstancias concretas que conducen a la puntuación otorgada a cada indicador, o criterio negativo en su caso, de la Matriz del Bien Común de tal empresa. Además, el Informe del Bien Común incorpora los planes de mejora que en su caso se planteen por la empresa (en particular los referidas a los indicadores con un menor porcentaje de cumplimiento), y los objetivos a medio plazo que se fija la entidad.

Los Informes del Bien Común y las Matrices del Bien Común que de ellos se derivan son elaborados directamente (autoevaluación) por cada empresa que desea mostrar su grado de adhesión a la Economía del Bien Común. Tales autoevaluaciones pueden ser después contrastadas con expertos del mismo sector de la empresa (evaluación por pares), y en los casos más avanzados, por auditores especializados en la Economía del Bien Común. Como es lógico, la credibilidad y el impacto externo de cada informe y matriz aumenta cuando los datos son contrastados con el mayor rigor.

Matriz del Bien Común. Red compuesta de filas (grupos sociales) y columnas (valores del Bien Común), que valora cuantitativamente cada una de los campos de la red y los presenta de manera agregada. Ofrece una vista de conjunto unilateral sobre los Indicadores del Balance así como los criterios negativos, y sirve para el trabajo pedagógico, político y de relaciones públicas.

Nodo. Cada grupo de personas que promueven conjuntamente la economía del bien común en algún sector específico, como por ejemplo organización, empresas,

municipios del Bien Común, etc. El concepto de nodo equivale en la práctica a los de comisiones, comités, grupos de trabajo, etc.

Producto del Bien común. Suma de los valores del Bien Común a escala federal, o de otro ámbito mayor que el de una empresa o grupo concreto.

Semillas. Sistema de unidades, que va de cero a tres, para indicar en síntesis la cualidad media, de menor a mayor, de la aportación al Bien Común de una determinada empresa u organización. Se usa en lugar de otros sistemas indicativos, como pueden los niveles gráficos, numéricos, alfabéticos, o alfanuméricos

Testado. Documento expedido al final del proceso de auditoría por los auditores externos y documenta con el diseño de la Matriz del Bien Común la otorgación de puntos de una vista.

Valores del Bien Común. Valores como la dignidad humana, la solidaridad, la cooperación, la responsabilidad ecológica, la empatía. Se remiten a los contenidos en la Declaración Universal de Derechos Humanos, las constituciones de los diferentes países, etc.

CAPÍTULO 5

Economía colaborativa, conceptos afines y Economía Social

Un concepto que ha surgido con fuerza desde comienzos del siglo XXI es el de “economía colaborativa”, que hace referencia a actividades muy diversas, vinculadas a los ámbitos del consumo, la producción, las finanzas, la educación e incluso la gobernanza. La Comisión Europea emitió una Comunicación titulada “A European agenda for the collaborative economy” (COM (2016)356 final/02/06/2016) en la que la caracteriza como “un modelo de negocio en los que se facilitan las actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares”. La Comunicación señala tres categorías de agentes implicados en la economía colaborativa: a) los prestadores de servicios – particulares o profesionales; b) los usuarios de dichos servicios y c) los intermediarios, que a través de una plataforma en línea, conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos (“plataformas colaborativas”). La Comunicación de la Comisión concluye que las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro.

Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo ha emitido diversos dictámenes sobre la economía colaborativa, no siempre coincidentes a la hora de delimitar su ámbito. Así, el Dictamen titulado “Sharing economy and self-regulation” ((2016/C 303/5) de 25/05/2016) establece que “las partes finales en estos negocios de estructura triangular compleja sean primordialmente “pares” (P2P)¹ y *nunca* relaciones

1. P2P: Peer-to-peer (son los particulares quienes interactúan a través de la plataforma).

contractuales (B2C)², mientras que el Dictamen del propio Comité sobre “Collaborative economy” (COM (2016) 356 final de 15/12/2016) parece distinguir, en la línea de la Comunicación de la Comisión ya citada, distintas modalidades de la economía colaborativa, para la que se proponen regulaciones legales diferenciadas. En su concepción más restrictiva, el primero de los citados Dictámenes ilustra diversos ejemplos de economía colaborativa: *Airbnb*, *Rentalia*, *Homeaway*, *Couchsurfing* y *Bedycasa* en el sector del alojamiento; *Blablacar*, *Uncoche*, *Lifshare* y *Kanzoo* en el sector del transporte; o *Zopa*, *Auxmoney*, *Fundedbyme*, *Crowdcube*, *Kickstarter* o *Indiegogo* en el sector financiero. Dicho Dictamen del CESE excluye del concepto de economía colaborativa las siguientes prácticas o entidades: a) la puesta en común de productos alimenticios o bienes de consumo perecederos; b) las mutualidades y cooperativas; c) el emprendimiento social; d) las actividades caritativas; e) la economía a la carta; f) la economía de la funcionalidad, más vinculada a la economía circular; g) la nueva intermediación.

Aunque no es imprescindible, en el fuerte desarrollo que está experimentando la economía colaborativa es determinante la existencia de *plataformas colaborativas*, cuyas principales funciones son: a) crear la plataforma que conecta la oferta y demanda de activos; b) crear el mecanismo para que la transacción económica se haga por vía electrónica y c) crear mecanismos de verificación que minimicen los riesgos y costes de transacción asociados al hecho de compartir con extraños. En resumen, la economía colaborativa utiliza la tecnología de la información para reducir las asimetrías informativas y los costes de transacción de los bienes y servicios intercambiados o compartidos, así como ensanchar y profundizar los mercados colaborativos.

Existen muchos conceptos afines al de economía colaborativa, siendo uno de los más difundidos el de *sharing economy* (economía de uso compartido). Este concepto es una modalidad de la economía colaborativa en el que se *comparten* diversos activos sin que haya necesidad de efectuar un pago³. También son frecuentes las expresiones *collaborative consumption* (consumo colaborativo), *peer-P2P-economy* (economía entre pares), *gig economy* (economía de bolos) o *access economy* (economía de acceso). Pero todos ellos remiten en sus características esenciales al común denominador de la economía colaborativa.

Si bien se ha señalado con anterioridad que las cooperativas y otras empresas de la economía social no constituyen *en sí mismas* ejemplos de economía colaborativa, no es menos cierto que ésta constituye una excelente oportunidad para expandir la

2. B2C: Business-to-consumer (la empresa controla la plataforma que ofrece el servicio al consumidor).

3. Sobre este y otros conceptos incluidos en el más amplio de economía colaborativa puede consultarse: Alfonso, R. (2016): La Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 88 pp.

economía social. El Dictamen del CESE ya citado ((2016/C 303/5) destaca la dimensión social y ambiental de la economía colaborativa, que contribuye a estrechar lazos de solidaridad entre los ciudadanos, revitalizar la economía local, crear empleo, racionalizar el consumo de las familias mediante el uso compartido de determinados bienes, disminuir la huella energética y favorecer un consumo más responsable y sostenible. El Dictamen del CESE sobre “Collaborative or participatory consumption, a sustainability model for the 21st century” (2014/C 177/01) subraya el papel del cooperativismo como “principal aliado del consumo colaborativo o participativo, ya que comparten principios y valores”. El Dictamen del Comité de las Regiones “The local and Regional Dimension of the Sharing Economy” considera a una parte de la misma parte integrante de la economía social (Dictamen de 04/12/2015).

En opinión de los autores de este libro, es temeraria la conclusión 1.7 del Dictamen (opinión) del EESC. Los más importantes negocios de economía colaborativa pertenecen a empresas lucrativas que no poseen ninguna de las virtudes señaladas en el mencionado punto. Por el contrario, con frecuencia, son negocios que provocan grandes costes sociales, precarización del empleo y anulación de derechos laborales de los trabajadores.

Existen diferentes modelos de negocio que pueden encajar en el ámbito de la economía colaborativa, según las partes finales que intervengan en los mismos, las funciones que desarrolle la plataforma y la manera en que dicha plataforma sea controlada en su propiedad y en la forma de distribuir los eventuales beneficios que se obtengan.

En el modelo P2P, modelo genuino de la economía colaborativa, las relaciones se establecen de particular a particular y la plataforma no presta el servicio subyacente. También puede establecerse la relación entre iguales entre profesionales o empresas, sin que tampoco sea la plataforma quien preste el servicio subyacente (modelo B2B, business-to-business). Incluso puede hablarse de una relación entre iguales en el caso de que los usuarios de la plataforma sean organismos públicos (G2G, government-to-government).

Los otros dos modelos de negocio en los que su pertenencia a la economía colaborativa está más cuestionada son el modelo B2C (business-to-consumer) y el modelo C2B (consumer-to-business). Se trata de modelos que encajan en lo que podría denominarse, según los casos, *economía bajo demanda* y *economía de acceso* (*access economy*). En el modelo B2C la prestación del servicio se realiza a partir de las necesidades y preferencias del usuario-consumidor que demanda el servicio, siendo el prestador del servicio quien se adapta a las preferencias del demandante. Este modelo puede configurarse en la *economía de demanda* o en la *economía de acceso* (modelo de negocio que implica la comercialización del acceso a bienes y servicios, no su tenencia. Se trata de un alquiler temporal, no de una venta definitiva). En el modelo C2B, son los particulares o consumidores quienes, de forma ocasional y no profe-

sionalizada, ponen a disposición de las empresas algunos de sus activos (conocimientos, dinero prestado, ...).

La mayor parte de las experiencias de economía colaborativa está constituida por plataformas controladas por empresas capitalistas, como por ejemplo Amazon, Uber, Blablacar, Airbnb. Sin embargo, tanto en Estados Unidos como en Europa están apareciendo iniciativas de economía colaborativa que descansan en plataformas de naturaleza cooperativa, las *platform cooperative*, de propiedad colectiva y gobernadas democráticamente. Estas plataformas adoptan diferentes modalidades que han sido clasificadas por Scholz: a) *plataformas de intermediación laboral*, como Loconomics; b) *mercados de compraventa online de propiedad cooperativa* (como Fairmondo); c) *plataformas de propiedad municipal* (como MinuBnB o AllBnb); d) *cooperativas de comunidades de "prosumers"* (prosumidores) (como Stocksy); e) *plataformas de trabajo* (diversas experiencias en el sector del taxi, con mucho éxito en Estados Unidos). Según Scholz, el cooperativismo de plataforma se caracteriza por 10 principios: la propiedad colectiva de la plataforma; el pago decente y la seguridad de renta; la transparencia y portabilidad de datos; la apreciación y el reconocimiento del valor generado; las decisiones colectivas y democráticas; un marco legal protector; la protección transferible de los trabajadores y cobertura de las prestaciones sociales; la protección frente a las conductas arbitrarias en los sistemas de rating; el rechazo a la excesiva vigilancia en el lugar de trabajo; el derecho de los trabajadores a desconectar.

En Europa, también se están desarrollando diversas experiencias de plataformas cooperativas que han sido analizadas por *Cooperatives Europe*, 38 casos de 11 países europeos y 3 iniciativas de fuera de la UE⁴. El estudio de LAMA-Cooperatives Europe concluye señalando las nuevas oportunidades de expansión que se abren al cooperativismo en el ámbito de la economía colaborativa y advirtiendo de los obstáculos y barreras a los que se puede enfrentar, entre ellos las dificultades de financiación y la reducida dimensión de las cooperativas que promueven las iniciativas de economía colaborativa, que les hace perder parte de su eficacia.

4. Cooperatives Europe-LAMA (2016): "Cooperative platforms in a European Landscape: an exploratory study", ISIRC Conference, Glasgow.

CAPÍTULO 6

Economía circular y economía social

El modelo de economía circular consiste en la sustitución de una economía lineal, basada en la secuencia tomar-fabricar-consumir-eliminar, a una circular, en la que los residuos se puedan transformar en recursos, de modo que la economía pueda ser más sostenible, reduciendo su impacto medioambiental negativo a través de una mejora de la gestión de los recursos y de la reducción de las extracciones y la contaminación. Al mismo tiempo, la economía circular permite que las empresas obtengan ventajas competitivas gracias a una mejor gestión de las materias primas, ofreciendo nuevas oportunidades económicas y nuevos mercados, permitiendo crear nuevos empleos en el ámbito local.

El sistema lineal de producción y consumo está basado en la extracción de materias primas (tomar), la producción de bienes (fabricar), el consumo (consumir) y la generación de residuos (eliminar). La economía circular no solo plantea la reconversión de los residuos en nuevos recursos, sino que propone un cambio innovador en el actual sistema de producción en todas las fases del proceso productivo, de modo que el diseño de dicho proceso este guiado por una idea regenerativa, que contemple el mantenimiento del valor de los recursos y de los productos, facilitando su reutilización a partir del uso de energías renovables y el diseño de productos que reduzca su obsolescencia y la creación de residuos.

La teorización del concepto de economía circular se remonta a los trabajos de Walter R. Stahel, que introdujo el concepto “de la cuna a la cuna” (“Cradle to Cradle”) y presentó en 1976 un informe pionero a la Comisión Europea en el que desarrolló el enfoque de una economía en bucle cerrado (economía circular) mostrando el impacto que tendría en términos de competitividad, creación de empleo, ahorro de recursos y reducción de residuos. En 1989, Pearce y Turner divulgan el concepto de economía circular y, con el mismo enfoque de economía en bucle cerrado, se desarrollan los

trabajos de Frosch y Gallopoulos, quienes en 1989 popularizaron el concepto de “ecología industrial”, que consiste en el cambio de procesos lineales industriales (bucle abierto, los recursos e inversiones de capital se convierten en residuos) a procesos circulares (bucle cerrado, los desechos se convierten en suministros para nuevos procesos).

En la introducción de la economía circular en la agenda de la Comisión Europea ha desempeñado un relevante papel la Fundación Ellen MacArthur, que en junio de 2015 presentó en Bruselas un informe que ha tenido gran influencia en el *EU action plan for the Circular Economy*, cuya introducción se ha visto favorecida por el Acuerdo de París, en donde se ha insistido en la necesidad de repensar los sistemas de producción y consumo y por la Agenda 2030 de Naciones Unidas, cuyos Objetivos de Desarrollo Sostenible inciden en las propuestas de la economía circular. Dicho Plan ha sido objeto de atento seguimiento por la propia Comisión, que posteriormente ha elaborado un informe sobre su aplicación. El Comité Económico y Social Europeo también ha prestado atención a la economía circular (Dictamen 2016/C 264/14), al igual que el Comité Europeo de las Regiones (Dictamen 2017/C 088/16).

Los puntos de encuentro entre la economía circular y la economía social son importantes y numerosos. Ambos modelos se caracterizan por situar a las personas y al desarrollo sostenible en el centro de sus preocupaciones. En la economía circular, al igual que en la economía social, un factor clave para su éxito consiste en el fortalecimiento de la capacidad creativa e innovadora a nivel local, en donde las relaciones de proximidad constituyen una componente determinante. O sea, valores y principios del cooperativismo y de la economía social, como la vinculación al territorio, la intercooperación o la solidaridad, son pilares determinantes para garantizar los procesos de desarrollo sostenible en su triple dimensión, medioambiental, económica y social. No es casualidad que la economía social haya sido en Europa pionera de la economía circular en actividades de reutilización y reciclaje de residuos, en la energía o en la agricultura. Más recientemente, las plataformas cooperativas en el ámbito de la economía colaborativa son ejemplos notorios de iniciativas que ayudan a preservar y mejorar el capital natural, optimizar el uso de recursos y fomentar la eficacia del sistema. La propia Comisión Europea ha reconocido en *EU Action Plan for the Circular Economy* una “contribución esencial a la economía colaborativa” por parte de las empresas de la economía social.

CAPÍTULO 7

Marco conceptual, escenario legislativo y formas legales de la empresa social 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 nacional.

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.

7.1. 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: 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.

7.1.1. Reino Unido (Community Interest Company, CIC)

La definición oficial de empresa social en el Reino Unido 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 social:

- 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

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), 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* 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.

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 transfiera 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.

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.

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”**.

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 comunidad. 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 misma. El test no se considera superado si la CIC tiene como objetivo beneficiar a un pequeño número de personas o a sus miembros, 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. Así, la legislación CIC establece que cualquier grupo de individuos pueden constituir una comunidad si comparten alguna característica común que los distinga 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

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 Regulador 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” se debería pensar en ellas como obteniendo beneficios para sus propósitos comunitarios.

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—. 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 empresa.

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.

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 participa-

ción —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.

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 empresa. 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 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 implicación. 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.

Las Compañías de Interés Comunitario no disfrutan 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. 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.

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. 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 artes, educación, medio ambiente, salud, industria y transporte. 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, mientras que en julio de 2014 había 9.500 CICs registradas.

7.1.2. 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. 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.

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 empre-

sarial 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 ASBL. 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.

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 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 ASBL.

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 empleo 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 (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.

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.

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%). 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. 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 subsidio. 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 lucro. 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 comerciales, la doctrina legal y la jurisprudencia han modificado gradualmente la interpretación legal de su estatus con la finalidad de permitir emprendimiento social.

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.

7.1.3. 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.

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)*. 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.

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.

El proyecto de Ley para el establecimiento de las SIS, aprobado el 8 junio de 2015, 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.
- 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.

7.1.4. 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**”.

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 social:

“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, 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”.

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.

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.

7.1.5. 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. 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.

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 miem-

bros, estableciendo a veces en sus estatutos que los excedentes de ingresos deberían ser utilizados para su formación y educación.

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 duración.** 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.
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.

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 n°. 1336/1997 y el Decreto n°. 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.

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.

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.

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”*. 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 subsi-

dios para el empleo de grupos objetivo. 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, 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. 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.

7.1.6. 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 2004.

De acuerdo con la Ley una empresa social es *“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:

- **“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 sociales —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 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.

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.

7.1.7. 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 que:

- 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.

7.1.8. 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 n° 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 n° 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 sociales, hasta organizaciones no lucrativas 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.

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 sociales aunque sí pueden tener acciones o participar de alguna otra forma.
- 2) **Las empresas sociales se dedican a la producción e intercambio regular de bienes y servicios que tienen “utilidad social”**, 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, constate 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 social. 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”: 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 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 beneficios. 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). Sin embargo, con independencia de la forma institucional, los trabajadores y usuarios deben participar en la toma de decisiones de la empresa social. 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 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.

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.

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, mientras que en el año 2013 había 1.348.

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, 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 encuentra 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.

7.1.9. 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 3. 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”.

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:

- 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 actividades¹⁷⁵.
- 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.
- 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.

En base a estos criterios, la Ley permite que asociaciones, fundaciones e institutos privados, 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. 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 regirán 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 empre-

sas sociales, definiendo los contenidos y métodos para 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 si 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.

7.1.10. 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.

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 sociale økonomiske virksomheder*), 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.
 - 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 criterios:

- 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.

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 promover objetivos sociales específicos".

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 promover 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.

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).

7.1.11. 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 ella.

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 de otros tipos de entidades. La nueva legislación sobre empresa social deberá incluir:

- El propósito de la ley.
- La definición de empresa social y de un conjunto de criterios que la identifiquen y la distingan 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 siguientes:

- **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.
- **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.

7.1.12. 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 Sociales, 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 venido presionando para el desarrollo y aprobación de una Ley de Empresas Sociales.

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:

- 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.
- 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 crite-

- rios 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.

7.2. 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 ocho 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.

7.2.1. 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 la 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.

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. 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.

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 miem-

bros—, 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”*. 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 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 desfavore-

cidos reconocidos o voluntarios 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, 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.

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 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 financieros 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). 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 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).

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.

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.

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.

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. 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 2011. 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.

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.

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.

7.2.2. 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.

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 llegando incluso algunas publicaciones a discutir la cuestión de considerar a las empresas de inserción como las únicas empresas sociales en Francia. 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”.

Las empresas sociales asumieron principalmente el estatus legal de asociación, que era la estructura disponible más fácil y flexible para las empresas 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’Intérêt 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. 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.

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 interés. 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.

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.

Parece que esta innovación legal ha tenido poco éxito. En el año 2006 se habían registrado 63 SCICs, en 2007 sólo 94 SCICs habían sido creadas, 190 en 2010 y 315 en 2013. 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. 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)*". 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 parte 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:

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 perso-

- nales, 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.

7.2.3. 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” y de las empresas de inserción, dirigidas a la integración laboral de personas desfavorecidas.

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). El Decreto nº323/81 reconoce la “solidariedad 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/82, 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 rehabilitación. 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”, unidades residenciales, empleo protegido y cuidado doméstico. Algunas CERCIs se convirtieron en “Cooperativas para la Educación y Rehabilitación de Ciudadanos Discapacitados”.

La aprobación del nuevo Código Cooperativo en 1996 (Ley No. 51/96) representó la creación de una nueva rama cooperativa, las “**Cooperativas de Solidariedade 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 CERCIIs así como otras cooperativas que proporcionaban apoyo social a otros grupos desfavorecidos y cooperativas activas en el campo de servicios de proximidad.

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 General 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.

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.

En relación con las obligaciones contables, 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.

En junio de 2013 el Gobierno de Portugal aprobó la “Ley de Economía Social”. 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 dividendos.

7.2.4. 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 5/2011*.

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), que puede ser utilizada por cualquier tipo de cooperativa que proporcione servicios de interés general en el campo de la educación, bienestar y servicios médicos o desarrolle una actividad económica dirigi-

da a la integración laboral de personas socialmente excluidas. 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 específica.

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 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 cooperativas. 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.

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.

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.

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 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*". 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 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.

7.2.5. 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 social. 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. 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 alcohol. Estas cooperativas se dedican a la reintegración social y profesional de sus miembros.

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.

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 priva-

dos) 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 sociales, 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 “curso 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), servicios educativos, protección del patrimonio nacional.

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. 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).

7.2.6. 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.

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.

7.2.7. 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 Social. 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.
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.

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.

7.2.8. 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.”*.

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 Checa (*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.

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, servi-*

cios sociales y cuidados de la salud, educación, vivienda y desarrollo sostenible". 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.

7.2.9. 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 empresa 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"*.

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 distintitos grupos de interés en la toma de decisiones, en la práctica la mayoría de las cooperativas sociales aplican una gobernanza participativa.

7.3. 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, Irlanda) 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*”, 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 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*”. 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 separado 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.

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 disponibles.

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.

