

Las empresas sociales en la Comunitat Valenciana: tipología, perfiles e impacto

Coordinadores:

José Luis Monzón Campos
Rubén José Cuñat Giménez
Mercedes Herrero Montagud



Patrocina:



Colaboran:



Las empresas sociales en la Comunitat Valenciana: tipología, perfiles e impacto

COORDINADORES

José Luis Monzón Campos
CIRIEC-España, Universitat de València

Rubén José Cuñat Giménez
Universitat de València

Mercedes Herrero Montagud
Florida Universitària

EQUIPO INVESTIGADOR

Rafaela Pizarro Barceló
Florida Universitària

Dolores Salazar Val
Florida Universitària

Adrián Broz Lofiego
Florida Universitària

Ángel García Ortiz
Florida Universitària

ISBN: 978-84-949560-0-3

Depósito Legal: V-3576-2019

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Introducción.....	5
CAPÍTULO 1. Principales enfoques y corrientes de pensamiento en torno al concepto de empresa social	11
1.1. Los orígenes del término “empresa social”	11
1.2. Principales enfoques y corrientes de pensamiento	14
CAPÍTULO 2. Identificación de la empresa social por las instituciones de la Unión Europea	21
2.1. La “Iniciativa en favor del emprendimiento social” (<i>Social Business Initiative</i> , 2011)	21
2.2. Legislación y formas jurídicas de las empresas sociales en Europa	24
2.3. Definición operativa de empresa social	26
CAPÍTULO 3. Características y modelos de empresa social en Europa y en España.....	31
3.1. Las empresas sociales en Europa: principales características.....	31
3.2. Las empresas sociales en España: tipología y principales características	34
3.3. El concepto de la gobernanza en las empresas sociales.....	40
CAPÍTULO 4. Las empresas sociales en la Comunitat Valenciana: análisis jurídico y magnitudes básicas.....	51
4.1. Los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social	51
4.2. Empresas de Inserción	63
4.3. Cooperativas de Iniciativa Social	74
4.4. Asociaciones y Fundaciones productoras de mercado	82
4.5. La financiación de las empresas sociales en la Comunitat Valenciana	91
CAPÍTULO 5. Impacto económico y social de las Empresas Sociales de Integración Laboral de la Comunitat Valenciana.....	101
5.1. Las Empresas Sociales de Integración Laboral en Europa	101
5.2. La medición del impacto social en las empresas sociales	104
5.3. Una propuesta de indicadores para las empresas sociales de integración laboral	108
5.4. Medición del desempeño social de las Empresas Sociales de Integración Laboral de la Comunitat Valenciana	126

CAPÍTULO 6. Las políticas públicas en las empresas sociales	131
6.1. Introducción	131
6.2. La necesaria institucionalización de la economía social	131
6.3. Políticas públicas para las empresas sociales	136
Conclusiones	159
Bibliografía	163

Introducción

La primera gran crisis económica y financiera del siglo XXI enfrentó a todos los países de la Unión Europea a problemas complejos: elevadas tasas de desempleo, especialmente entre las personas menos cualificadas, los jóvenes, las personas de mayor edad, las mujeres y los inmigrantes, un número inaceptable de personas por debajo del umbral de la pobreza y en situación de exclusión social e importantes dificultades financieras de los gobiernos, entre otros aspectos. Quedaban así en evidencia los límites de un modelo de desarrollo basado en la privatización, el libre juego de la oferta y la demanda en “supuestos mercados competitivos” y la hegemonía de la empresa privada lucrativa.

Como señala el Comité Europeo de las Regiones, esta crisis mundial ha contribuido, además, a que la mayoría de los desafíos a los que nos enfrentamos hoy hayan adquirido una dimensión cada vez más social:

- (i) **Aumento del desempleo:** relacionado a menudo con problemas de delincuencia y de exclusión social y con consecuencias duraderas no solo para quienes pierden sus trabajos, sino también para sus hijos que tienen menos oportunidades en la sociedad.
- (ii) **Envejecimiento de la población:** los costes de salud asociados ya eran un problema antes de la crisis, pero actualmente se convierten en un problema mayor y más complejo en vista de la sostenibilidad de las finanzas públicas. Al mismo tiempo, en una sociedad cada vez más individualista aumentan los riesgos de aislamiento y de exclusión social para los ancianos.
- (iii) **Rápidos cambios tecnológicos:** con un amplio impacto en la sociedad y profundas implicaciones en los perfiles de desempleo, aumentando la demanda de habilidades y ampliando la brecha entre los calificados y los no calificados. El problema social primordial a largo plazo es cómo equipar a las personas con las habilidades adecuadas para darles las mejores oportunidades en la economía moderna como trabajadores, empresarios y consumidores.
- (iv) **Aumento de la migración** a la Unión Europea: migraciones que plantean graves problemas de desigualdad e inclusión social.
- (iv) **Racismo e intolerancia:** si bien se han logrado algunos avances en la lucha contra el racismo y la intolerancia, siguen existiendo enormes problemas de discriminación en el acceso a servicios públicos, vivienda, mercado laboral...

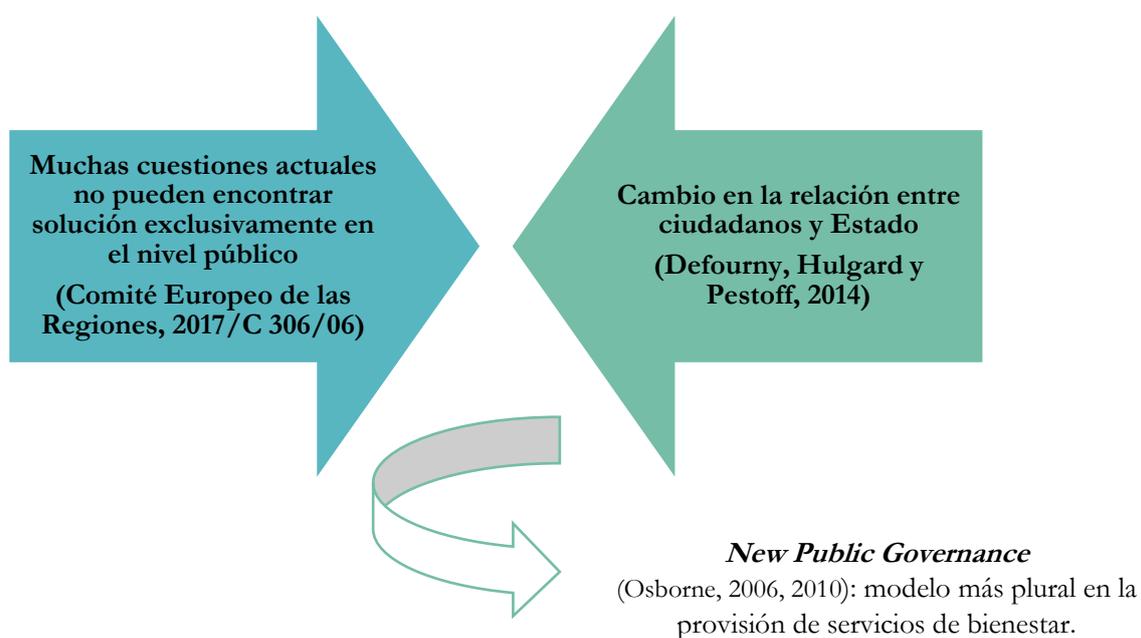
- (v) **Cambio climático:** más allá de sus consecuencias económicas, las de naturaleza social son igual de relevantes. El cambio climático dará como resultado flujos migratorios sin precedentes, creará sociedades más desiguales y aumentará los riesgos de pobreza para aquellos que estén más expuestos a sus efectos.

Europa se enfrenta, por tanto, a múltiples y complejos desafíos económicos, sociales y medioambientales que hacen necesario buscar y promover sistemas innovadores que permitan garantizar la prestación de servicios sociales de manera eficiente. Si bien hay opiniones que sostienen que el aumento de necesidades sociales en bienes preferentes aconseja la externalización de su provisión y financiamiento (ante la “dificultad” de que el Estado asuma esos costes), otros sostienen que la solución no pasa por reducir la “responsabilidad pública frente a los problemas sociales”¹, sino por buscar formas más eficientes de afrontar dichos problemas, entre las cuales estaría el apoyo a nuevas formas de acción empresarial.

El dictamen del Comité Europeo de las Regiones sobre “*La innovación social como nueva herramienta para abordar los desafíos sociales*” señala que, muchas de las cuestiones actuales no pueden encontrar solución exclusivamente en el nivel público. Asimismo, muchos autores subrayan el cambio tan importante que durante las últimas décadas se ha producido en la relación entre los ciudadanos y el Estado, moviéndose los primeros de ser meramente receptores pasivos de la administración pública tradicional a convertirse en “clientes alertas” y en nuevos “coproductores activos”. Estos autores plantean lo que se denomina la *New Public Governance*, una alternativa que implica un modelo más plural con relación a la provisión de servicios de bienestar en Europa, y en el que las organizaciones de la Economía Social son importantes intermediarios en la provisión de dichos servicios.

¹ Gilbert (2002).

Figura 0.1: *New Public Governance*



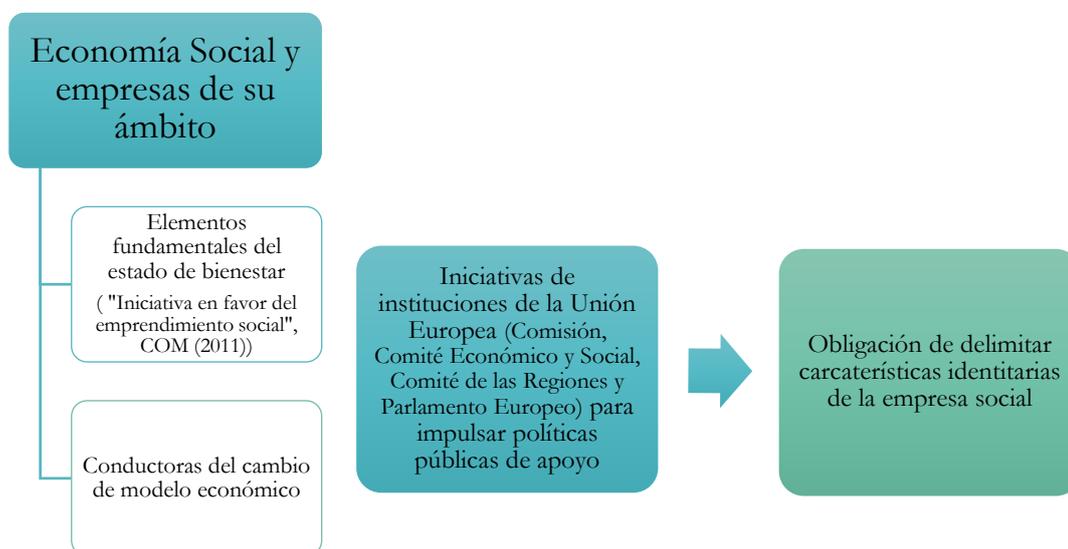
Fuente: Elaboración propia.

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

En este sentido, la Comisión Europea considera a la Economía Social y a las empresas que operan en este ámbito como elementos fundamentales del Estado de Bienestar, por su contribución a la prestación de servicios sociales, la promoción de la buena gobernanza y su contribución a una sociedad más cohesionada, democrática y activa. El interés de la Comisión Europea de hacer prevalecer las consideraciones sociales en el modelo económico de mercado único y en las empresas sociales –como conductoras de ese cambio– se manifiesta desde el año 2008 en diversas iniciativas promovidas por las instituciones de la UE para

impulsar políticas públicas de apoyo a las empresas sociales, obligando a delimitar las características identitarias que dichas empresas deben tener.

Figura 0.2: Comisión Europea y Economía Social



Fuente: Elaboración propia.

La Estrategia Europa 2020, —que pretende generar un crecimiento inteligente, sostenible e integrador— considera que son las empresas sociales las que tienen el potencial de innovación y la capacidad para responder a las necesidades sociales y humanas que no cubren (o no de forma suficiente y/o satisfactoria) los operadores comerciales o el Estado. Se trata de buscar nuevas formas de acción empresarial eficaces con el objetivo de lograr la inclusión y cohesión social, así como otros objetivos de beneficio social. De este modo, la empresa social se configura como un nuevo actor de la Economía Social, junto a cooperativas, asociaciones, mutualidades y fundaciones privadas al servicio de los hogares, e incrementa el ya de por sí enorme valor añadido económico y social de los operadores clásicos de la Economía Social.

El concepto de empresa social se percibe, por tanto, como una respuesta innovadora y dinámica a los principales desafíos que presentan las sociedades actuales. Sin embargo, a pesar de la creciente visibilidad académica y política de las empresas de la Economía Social en su conjunto y, en especial de las nuevas formas de empresa social, y de su reconocimiento como pilares importantes en términos de empleo y cohesión social, no se ha llegado en la actualidad a un acuerdo sobre sus características identitarias, existiendo una variedad de

enfoques que a pesar de poseer convergencias significativas, también presentan una considerable diversidad conceptual que dificulta llegar a una definición de la empresa social compartida por todos ellos, lo que dificulta la valoración de su incidencia e impacto.

Estructura y objetivos

La falta de una definición compartida por los investigadores comprometidos en el estudio del fenómeno de empresa social da lugar a una diversidad conceptual y a cierta confusión terminológica. La necesidad de contar con un significado compartido de la empresa social o, por lo menos, un acuerdo al menos parcial del término y de sus principales características, se considera fundamental para, otorgar credibilidad a aquellas organizaciones que prestan sus servicios bajo los auspicios de ser empresas sociales, identificar las cualidades o atributos distintivos que mejor explican la empresa social en diferentes contextos, obtener información estadística concisa sobre el sector y desarrollar un cuerpo consistente de investigación.

Esta diversidad conceptual y terminológica que rodea al concepto de empresa social requiere examinar, aunque sea de forma breve, la literatura relacionada con los principales enfoques y corrientes de pensamiento en torno a este concepto. El **Capítulo 1** presenta estos enfoques o corrientes, la corriente europea y la norteamericana, comparando sus principales diferencias y similitudes. Además, dado que las definiciones utilizadas dentro de los países son específicas de lo que a nivel nacional se entiende por el fenómeno de la empresa social, en este mismo capítulo se recoge también la realidad conceptual y normativa de la empresa social en aquellos países de la Unión Europea que han desarrollado alguna forma de legislación que reconoce y regula su actividad, con la finalidad de ver cuáles son las principales características de la empresa social en cada uno de ellos e identificar los modelos más consistentes de empresa social desarrollados a nivel de la UE, de forma agregada.

El **Capítulo 2** delimita el concepto de empresa social, estableciendo un conjunto de características identitarias básicas de la empresa social en Europa que permita su delimitación y diferenciación. Se trata de establecer unos principios fundamentales que faciliten la identificación de las empresas sociales y diferenciarlas de otro tipo de organizaciones. Tomando como referencia estos principios fundamentales, el **Capítulo 3** recoge las características comunes de las empresas sociales en diferentes países europeos, así como las especificidades particulares en cada uno de ellos, presentando para el caso concreto de España los distintos modelos de empresa social identificados.

Esto nos permite reconocer a las empresas sociales en la Comunitat Valenciana, de forma que en el **Capítulo 4** se lleva a cabo un análisis jurídico y normativo de las mismas, se presentan los modelos de gobernanza y se analizan indicadores clave como la generación de empleo, ingresos, beneficios, sectores de actividad, entre otros, con el objetivo de dar a conocer las peculiaridades y la relevancia económica de las empresas sociales de la Comunidad.

Además de delimitar, identificar y caracterizar a las empresas sociales, es necesario comprender y reconocer sus logros. El éxito de las organizaciones con propósito social y, en concreto, de las empresas sociales, consiste generalmente en lograr “cambios positivos” y en la posibilidad de demostrar el impacto de dichos cambios. El **Capítulo 5** presenta una propuesta de indicadores de desempeño social, –que incluye resultados e impactos económicos, sociales y medioambientales–, para las empresas sociales de integración laboral, así como la cuantificación de dichos indicadores para el caso de las empresas sociales de integración laboral.

La identificación, caracterización y medición del alcance e impacto de las empresas sociales es fundamental para el establecimiento de acciones políticas específicas que permitan aprovechar la riqueza y diversidad de las empresas de la Economía Social en general y de las empresas sociales en particular. En este sentido, el **Capítulo 6** muestra las políticas públicas de fomento de la Economía Social y de las empresas sociales en la Comunitat Valenciana.

Por último, se presentan las principales conclusiones y reflexiones.

CAPÍTULO 1.

Principales enfoques y corrientes de pensamiento en torno al concepto de empresa social

1.1. Los orígenes del término “empresa social”

Aunque el concepto de empresa social aparece en Europa y en Estados Unidos en los años noventa del pasado siglo, se pueden encontrar algunos puntos de referencia históricos anteriores.

En el ámbito de las iniciativas, encontramos algunos ejemplos de compañías del sector privado que abordaron necesidades sociales a través de sus productos y servicios. Este sería el caso de William C. Norris en Estados Unidos, fundador de *Control Data Corporation*, que respondió ante los incendios sucedidos en varias ciudades americanas durante los disturbios de centros urbanos en 1967, construyendo fábricas en cinco centros urbanos y en dos comunidades rurales deprimidas.

Norris proclamó que su nueva estrategia empresarial iba a consistir en abordar las principales necesidades insatisfechas de la sociedad como oportunidades de negocio rentables. Bajo esa estrategia *Control Data* empezó a utilizar su experiencia en servicios informáticos para revitalizar barrios urbanos y rurales, incubar pequeñas empresas, promover fuentes de energía alternativas, crear empleos, ofrecer formación y responder a otras necesidades sociales. Durante las dos décadas siguientes la experiencia de *Control Data* incitó a otras empresas a seguir su ejemplo. En 1982 el experto en gestión Peter Drucker y el economista John Kenneth Galbraith, junto con más de 250 jefes ejecutivos de todo el mundo, se reunieron en la sede de *Control Data* en Minneapolis en una conferencia internacional en la que Drucker habló sobre la importancia de “hacer el bien y hacer bien” de forma simultánea, mientras que Norris repitió el mensaje que había estado pregonando durante años de que el poder de transformación de las empresas residía en la posibilidad de combinar dos fuerzas opuestas: el afán de lucro y los imperativos morales. Norris y sus admiradores fueron creando algo nuevo nunca visto en el mundo empresarial. Sus empresas abordaban directamente necesidades sociales a través de actividades de negocio, yendo más allá del concepto tradicional de responsabilidad social corporativa.

A finales de los años ochenta del siglo pasado, en un contexto de rápido envejecimiento de la población y de cambios en las estructuras familiares, emergen en Italia nuevas iniciativas parecidas a las cooperativas como respuesta a necesidades insatisfechas, especialmente en el campo de la integración laboral, así como en el de los servicios personales. Estas nuevas iniciativas, a diferencia de las cooperativas tradicionales orientadas en un principio hacia los intereses de sus miembros, se dirigían a servir a una comunidad más amplia y ponían más énfasis en la dimensión del interés general. Además, contaban a menudo con distintos grupos de interés entre sus miembros (trabajadores asalariados y voluntarios, entre otros) a diferencia de las cooperativas tradicionales que normalmente estaban compuestas por un solo grupo de interés. Así, de esta manera, la noción de empresa social comienza a tomar forma en estrecha relación con el movimiento cooperativo, apareciendo el concepto de empresa social por primera vez en Europa en el año 1990 en la revista italiana *Impresa Sociale*. Un año más tarde, en 1991, el Parlamento Italiano aprueba una nueva forma legal específica, la “cooperativa social”, que resultó ser más adecuada para aquellas pioneras empresa sociales. La “cooperativa social” italiana sirvió de inspiración en otros países europeos para la adopción, durante las décadas siguientes, de nuevas formas legales que intentaban reflejar la aproximación empresarial adoptada por un creciente número de organizaciones sin fines de lucro, aunque el término “empresa social” no siempre se utilizó como tal en dichas legislaciones. Esas nuevas formas legales fueron del tipo cooperativo –como en el caso de Francia, Portugal, España y Grecia– mientras que en otros países se eligieron modelos más abiertos no inspirados exclusivamente en la tradición cooperativa, como fue el caso de Bélgica, Reino Unido o Italia (con una segunda ley aprobada en 2006).

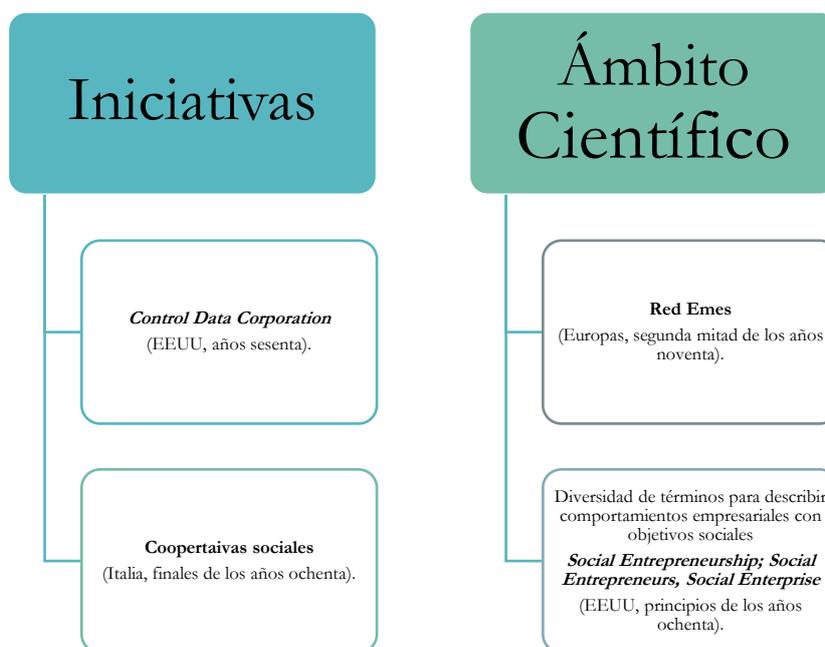
En el ámbito científico, la literatura académica temprana se centró, en buena parte, en buscar la definición de este nuevo tipo de organización. Uno de los principales esfuerzos analíticos se realizó en Europa en la segunda mitad de los años noventa, tanto a nivel conceptual como empírico. La existencia de iniciativas similares a la italiana, aunque de menor magnitud, en otros países europeos, llevó a varios investigadores pertenecientes a países de la Unión Europea a formar una red dedicada al estudio del Tercer Sector en Europa y con especial atención a las empresas sociales, la **Red EMES**².

² El acrónimo EMES viene de “*Emergence des Enterprises Sociales en Europe*”, título en francés del vasto trabajo de investigación llevado a cabo por la red desde 1996 hasta el año 2000. El acrónimo EMES fue retenido cuando la red decidió convertirse en una asociación internacional formal y llevó a cabo otros proyectos de investigación sobre empresas sociales, y de forma más amplia sobre el Tercer Sector (Defourny y Nyssens, 2010).

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

En Estados Unidos llama la atención la diversidad de términos utilizados desde principios de los años ochenta, para describir comportamientos empresariales con objetivos sociales desarrollados principalmente dentro del sector no lucrativo: *non-profit venture*, *non-profit entrepreneurship*, *social-purpose endeavour*, *social-purpose business*, *community wealth enterprise*, *public entrepreneurship*. Es alrededor de los años 1993-1995 cuando muchos de estos términos se ponen en relación y preparan el camino para los conceptos de *Social Entrepreneurship*, *Social Entrepreneurs* y *Social Enterprise*, que actualmente dominan el panorama de Estados Unidos. Precisamente, es la aparición durante esos años de una serie de presiones que hicieron cada vez más difícil la supervivencia de las organizaciones no lucrativas sin la adición de nuevos ingresos a sus recursos, lo que hizo que dichos conceptos encontraran una respuesta positiva. Para Young (2001), el interés en la empresa social derivaba de la creciente dependencia de las organizaciones no lucrativas de los ingresos obtenidos a través de la venta de bienes y servicios en el mercado, y de un creciente énfasis de las corporaciones empresariales en los objetivos sociales y en la responsabilidad social.

Figura 1.1: Orígenes del término empresa social



Fuente: Elaboración propia.

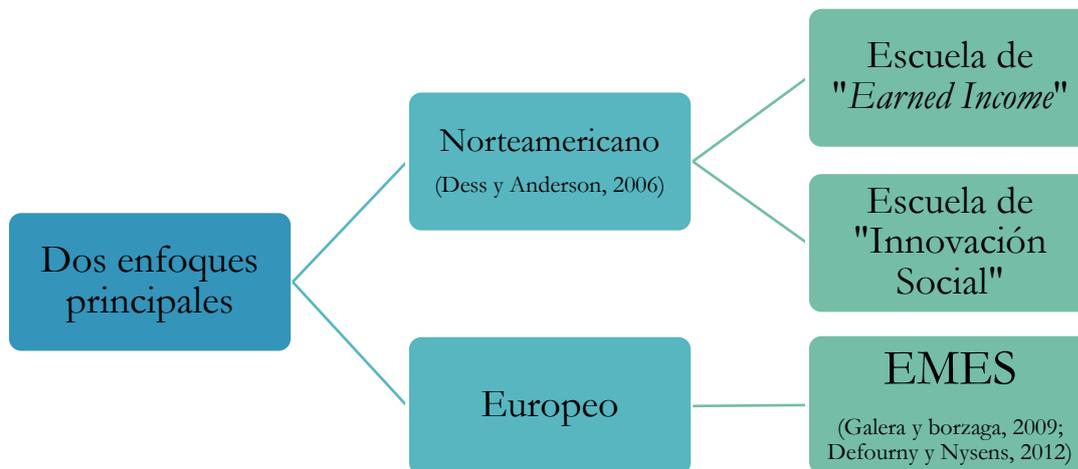
1.2. Principales enfoques y corrientes de pensamiento

La literatura académica ha detectado dos enfoques o tradiciones principales con relación a la empresa social (Galera y Borzaga, 2009): la tradición europea continental y la tradición anglosajona.

La **tradición europea continental** está asociada con el redescubrimiento del papel de las organizaciones no lucrativas en la provisión de servicios y en la integración laboral, así como en una mayor preocupación por la comunidad por parte de las cooperativas, dando lugar a una forma de hacer negocios distinta a la del sector público y a la del sector privado lucrativo. La empresa social se incluye dentro del marco de los principios y valores de la Economía Social.

El segundo enfoque, más propio del **contexto americano**, enfatiza la generación de ingresos señalando que la actividad de las empresas sociales surge a menudo cuando se recorta la financiación de las organizaciones no lucrativas, exigiéndoles entonces la generación de ingresos a través de la actividad comercial, que puede estar o no relacionada con su misión social. La empresa social viene definida por su finalidad, es decir, es una organización donde predominan los fines sociales sobre el capital sin exigir, en muchas ocasiones, ninguna cuestión añadida.

Figura 1.2. Principales enfoques en torno al concepto de empresa social



Fuente: Elaboración propia.

1.2.1. El Enfoque europeo continental: EMES

Como se ha comentado anteriormente, en 1996 y bajo la financiación de la Comisión Europea, se lleva a cabo el primer trabajo de la Red europea EMES con el objetivo de definir un conjunto de criterios comunes que permitieran identificar qué organizaciones podrían ser calificadas como empresas sociales en cada uno de los 15 países miembros que formaban la Unión Europea en aquel tiempo. Así, la red 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. Esta agrupación permite adoptar una perspectiva comparada con las escuelas de pensamiento de Estados Unidos, así como reconocer fácilmente la empresa social como parte integrante de la economía 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 remunerado³, son los tres indicadores que permiten diferenciar a las empresas sociales de las entidades de acción social, que los Sistemas

³ Las empresas sociales pueden combinar trabajadores voluntarios y remunerados. Sin embargo, la actividad llevada a cabo por las empresas sociales requiere un nivel mínimo de trabajadores remunerados

de Contabilidad Nacional clasifican en el sector institucional como Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH). La actividad productiva representa la razón, o una de las razones, para la existencia de las empresas sociales y la naturaleza de la actividad económica está estrechamente ligada a la misión social de la empresa⁴.

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 el fin de lucro, 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 con relación a los poderes públicos como respecto a otras entidades privadas. Y, de forma expresa, señalan la importancia de que los procesos de toma de decisiones sean democráticos y participativos, no vinculados a la propiedad del capital. Esta triple dimensión de la empresa social en el enfoque EMES configura a las empresas sociales como parte integrante del amplio conjunto de agentes que integran la economía social y que, como se verá más adelante, conforma el concepto de empresa social que ha prevalecido en los documentos de las instituciones de la Unión Europea.

⁴ Se excluyen, por tanto, aquellas iniciativas que producen bienes y servicios que no son socialmente relevantes pero que utilizan sus beneficios para la consecución de objetivos sociales.

Cuadro 1.1: Dimensiones e indicadores empresa social EMES

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

Fuente: Elaboración propia.

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

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 Business”* (enfoque del negocio orientado a la misión).

El primero de los desarrollos, *“Commercial Non-profit”*, sitúa a las empresas sociales 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. Esta primera versión de iniciativa empresarial social basada en el uso de actividades comerciales por organizaciones no lucrativas en apoyo de su misión social se remonta a los años en los que los grupos religiosos y comunitarios de Estados Unidos vendían productos caseros u organizaban bazares y mercadillos para complementar las donaciones voluntarias. Fueron, sin embargo, los recortes de los Fondos Federales tras la recesión de la economía a finales de los años setenta los que llevaron a las organizaciones no lucrativas a buscar la expansión de sus actividades comerciales.

El segundo desarrollo, “*Mission-Driven Business*”, amplía el ámbito de las empresas sociales a cualquier forma de empresa, incluidas las empresas lucrativas, siempre que desarrollen una misión social. Entorno a esta concepción de la empresa social han surgido cuestiones conceptuales fundamentales como la de si se puede considerar cualquier actividad generadora de valor social como expresión de iniciativa empresarial social incluso aunque dicha actividad sea marginal dentro de la estrategia global de la empresa (Defourny y Nyssens, 2014).

El enfoque de “**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.

1.2.3. Coincidencias y diferencias entre los principales enfoques de empresa 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 EE.UU. 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 generaran 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 1.2, en el que la empresa social del enfoque EMES es la única que, de forma inequívoca, se sitúa en el marco teórico y conceptual de la economía social, diferenciándose del resto de enfoques, sobre todo, por la dinámica colectiva del emprendimiento social y por la dimensión democrática y participativa de su sistema de gobernanza, ausente o secundaria en los enfoques norteamericanos.

Cuadro 1.2: Coincidencias y diferencias entre los principales enfoques de la empresa social

DIMENSIONES	ENFOQUE EMES	ESCUELA “EARNED INCOME”		ESCUELA “INNOVACIÓN SOCIAL”
		“Commercial non-profit”	“Mission-Driven Business”	
Económica y Empresarial	Naturaleza de la actividad en estrecha relación con la misión social.	Naturaleza de la actividad económica no relacionada con la misión social.		Naturaleza de la actividad económica en estrecha relación con la misión social.
	Riesgo económico: sostenibilidad financiera (mix de recursos de mercado y no mercado).	Sostenibilidad basada en ingresos comerciales.		Sostenibilidad basada en un mix de recursos de mercado y no mercado.
Social	Objetivo explícito de beneficio a la comunidad o creación de valor social.	Objetivo de beneficio a la Comunidad está garantizado por la reinversión total de beneficios.	El objetivo de beneficio a la Comunidad no queda garantizado.	Si se hace explícito el objetivo de beneficio a la Comunidad.
	Dinámicas colectivas.	No se dice nada sobre el emprendimiento individual o colectivo.	No se dice nada sobre el emprendimiento individual o colectivo.	Primacía de iniciativas individuales.
	Se permite distribución limitada de beneficios (organizaciones lucrativas y no lucrativas).	Se prohíbe la distribución de beneficios (organizaciones no lucrativas).	Se pueden distribuir beneficios (organizaciones lucrativas y no lucrativas).	Se pueden distribuir beneficios (organizaciones lucrativas y no lucrativas).
Participativa	Autonomía. Toma de decisiones democrática	No se especifica, pero la autonomía respecto a organismos públicos parece garantizada por la autosuficiencia, aunque no así la autonomía respecto a las organizaciones privadas que las crean.		No se especifica como tal, pero está implícita la autonomía.
	Toma de decisiones participativa.	No es requisito la toma de decisiones democráticas. No es requisito la toma de decisiones participativa.		No es requisito la toma de decisiones democráticas. No es requisito la toma de decisiones participativas.

Fuente: Monzón y Herrero (2016).

CAPÍTULO 2.

Identificación de la empresa social por las instituciones de la Unión Europea

2.1. La “Iniciativa en favor del emprendimiento social” (*Social Business Initiative*, 2011)

El interés de la Comisión Europea de hacer prevalecer las consideraciones sociales en el modelo económico de mercado único y en las empresas sociales –como conductoras de ese cambio– se manifiesta desde el año 2008 en diversas iniciativas promovidas por las instituciones de la Unión Europea (Comisión, Comité Económico y Social, Comité de las Regiones y Parlamento Europeo), para impulsar políticas públicas de apoyo a las empresas sociales, obligando a delimitar las características identitarias que dichas empresas deben tener. 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 el que, por primera vez, se perfilan en el seno de la Unión Europea las principales características de las empresas sociales, su vinculación a la economía social (“cooperativas sociales y otras empresas similares de muy diverso estatuto jurídico”) y sus ámbitos preferentes de actuación (“prestación de servicios como la sanidad, el medio ambiente, los servicios sociales y la educación,... la creación de empleo y la integración en el mercado de trabajo de personas desfavorecidas”).

Posteriormente, los distintos aspectos de la definición de empresa social dados por la Comisión Europea se recogen en diferentes documentos comunitarios publicados a lo largo de los años 2011 y 2012 relacionados con la “*Iniciativa en favor del emprendimiento Social*”, (“*Social Business Initiative*”, *SBI*): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo⁵; documento explicativo de la consulta pública previa a la publicación de la citada iniciativa⁶; Dictamen del Comité Económico y Social Europeo⁷; informe del Parlamento Europeo⁸. Esta iniciativa lanzada por la Comisión define expresamente a las empresas sociales como:

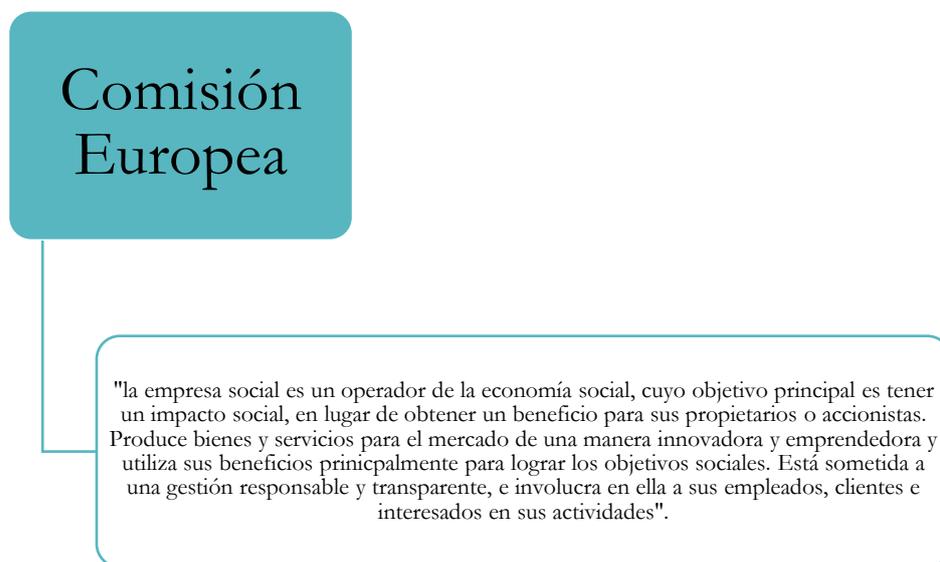
⁵ European Commission, 2011.

⁶ European Commission, 2011b.

⁷ CESE, 2011.

⁸ Parlamento Europeo, 2012.

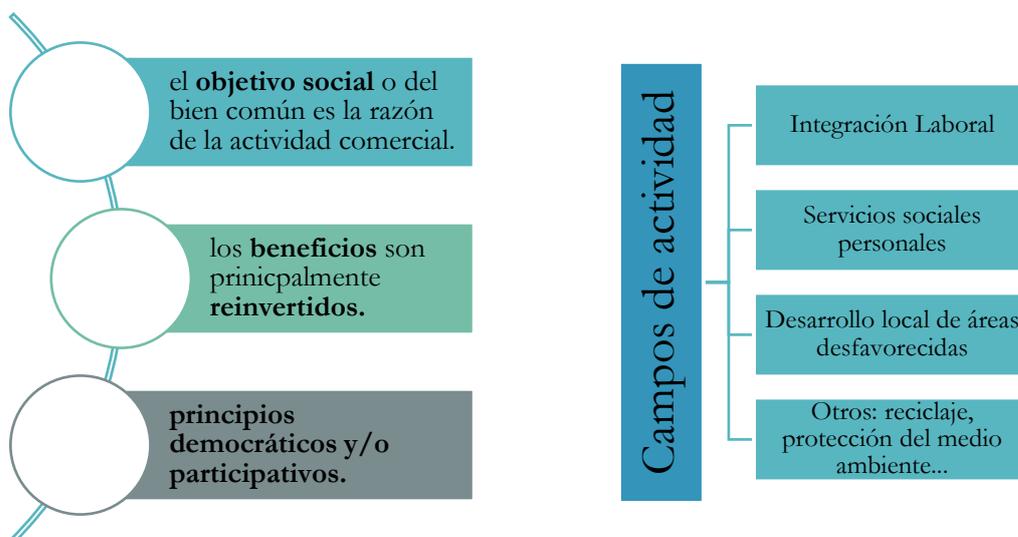
Figura 2.1: Definición empresa social “Iniciativa en Favor del Emprendimiento”



Fuente: “Iniciativa en favor del emprendimiento social”; COM (2011) 682,25/10/2011.

La Comisión utiliza el término "empresa social" para abarcar aquellos negocios en los cuales, el objetivo social o del bien común es la razón de la actividad comercial, a menudo bajo la forma de un alto nivel de innovación social, los beneficios son principalmente reinvertidos con miras a lograr el objetivo social, el método de organización o sistema de propiedad refleja la misión de la empresa, utilizando principios democráticos o participativos o enfocados en la justicia social. Además, la Comisión señala que, a pesar de su diversidad, las empresas sociales operan principalmente en cuatro campos: integración laboral, servicios sociales personales, desarrollo local o de áreas desfavorecidas y otros (reciclaje, protección del medio ambiente...).

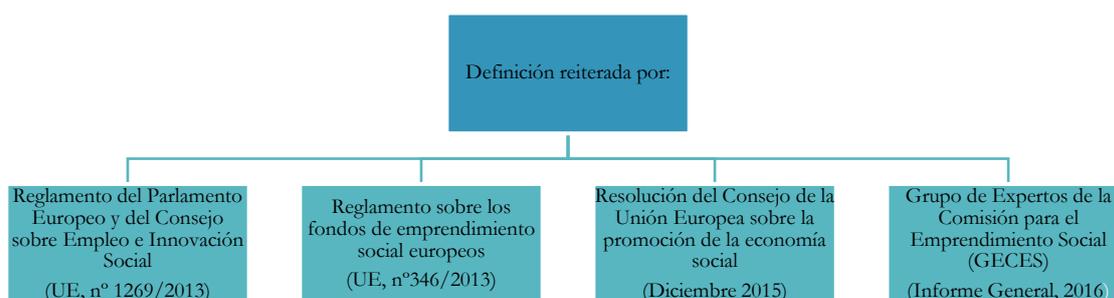
Figura 2.2: Características y campos de actividad de la empresa social, Comisión Europea



Fuente: Elaboración propia.

Esta definición de empresa social dada por la Comisión en 2011 ha sido posteriormente reiterada en distintos reglamentos y resoluciones.

Figura 2.3: Reglamentos y resoluciones que reiteran la definición de empresa social de la SBI de 2011



Fuente: Elaboración propia.

El **Grupo de Expertos de la Comisión para el Emprendimiento Social (GECES)**, 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 objetivo social, conducta emprendedora, gobernabilidad democrática y/o participativa y reinversión de los beneficios”*. Para este grupo de expertos, el término empresa social no se refiere a ninguna forma legal concreta sino a una amplia gama de entidades legales que comparten

las tres dimensiones núcleo comunes incluidas en la definición de la Comisión: dimensión social, dimensión empresarial y dimensión relacionada con la estructura de gobernanza.

Para algunos autores estas tres dimensiones pueden combinarse de diferentes maneras siempre que la búsqueda del objetivo social explícito a través de la actividad económica sea prioritaria. La elección a favor de una combinación específica u otra dependerá de motivos culturales. Lo importante cuando se identifican las fronteras del fenómeno de la empresa social es una combinación equilibrada entre las tres dimensiones.

El grupo de expertos GECES subraya finalmente, la necesidad de que la definición de la Comisión sea revisada en el futuro en orden a seguir la evolución de las empresas sociales, reflejando mejor sus dinámicas concretas de emergencia, desarrollo y consolidación en diferentes contextos.

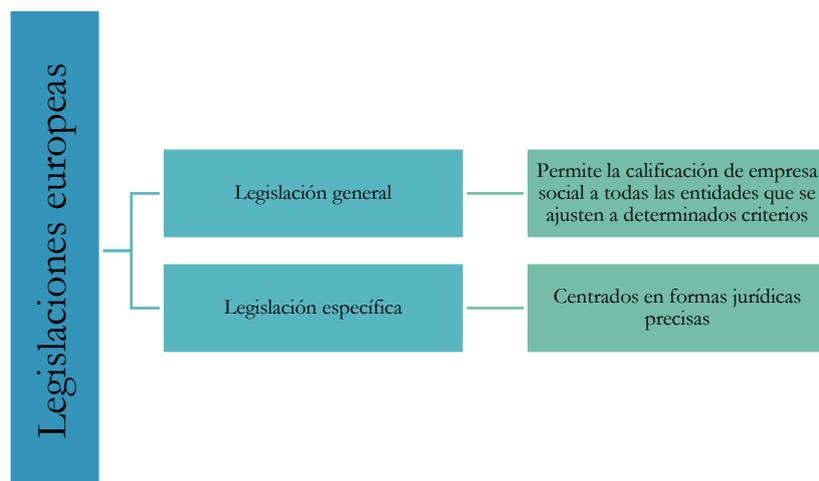
2.2. Legislación y formas jurídicas de las empresas sociales en Europa

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

De hecho, inicialmente las empresas sociales en Europa se establecieron utilizando las formas legales disponibles en los distintos sistemas legislativos nacionales, principalmente no lucrativas, asociaciones, fundaciones y cooperativas. En concreto, las empresas sociales se establecieron como asociaciones en aquellos países en los que la forma legal de asociación permitía un cierto grado de libertad en la venta de bienes y servicios en el mercado (como fue el caso de Francia y Bélgica), mientras que en países en los que las asociaciones estaban más limitadas en este aspecto (como era el caso de algunos países del norte de Europa e Italia), las empresas sociales se crearon bajo la forma legal de cooperativa.

Nos encontramos a nivel europeo con distintas legislaciones pudiéndose distinguir entre (1) **Legislaciones generales sobre empresa social** o entidades similares, que permiten la calificación de empresa social a todas las entidades que se ajusten a determinados criterios y, (2) **Legislaciones específicas**, centradas en formas jurídicas precisas. (Borzaga y Nogales, 2013; Borzaga et al., 2013).

Figura 2.4: Legislaciones europeas



Fuente: Elaboración propia.

En los **países con legislaciones generales**, cualquier entidad puede ser calificada como empresa social siempre y cuando cumpla con determinados criterios. Dentro de los países que poseen una legislación general podemos encontrarnos con diferentes grupos de países.

Por un lado, tenemos países con legislaciones que introducen una nueva forma legal que adquieren aquellas entidades calificadas como empresas sociales en función del cumplimiento de determinados criterios establecidos en la ley. Este es el caso, por ejemplo, de Reino Unido (*Compañías de Interés Comunitario*); Bélgica (*Société à Finalité Sociale*); Luxemburgo (*Société d'Impact Sociétal*) o Malta (*Social Purpose Company*). Los criterios básicos que, en estas cuatro legislaciones permiten la calificación de empresa social y la adquisición, por tanto, de la correspondiente forma jurídica son: un propósito social explícito y evidenciado, una distribución limitada de beneficios, topes a los dividendos y bloqueo de activos.

Por otro lado, tenemos países cuyas legislaciones no seleccionan una forma legal específica. Este es el caso de Finlandia, Lituania y Eslovaquia, que presentan una legislación muy centrada en un tipo determinado de empresas sociales: las empresas sociales de integración laboral (WISEs, "Work Integration Social Enterprises"). Su legislación está muy restringida,

por tanto, al ámbito de las empresas sociales de integración laboral, siendo 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. Sin embargo, la legislación de empresa social en Italia y Eslovenia es más amplia que la de estos tres países, contemplando un ámbito mayor que el de las empresas sociales de integración laboral. La legislación italiana y eslovena establece que una empresa social debe dedicarse a la producción e intercambio regular de bienes y servicios de utilidad social (Italia) o de interés público (Eslovenia). 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.

En los **países con legislaciones específicas**, 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)–. El resto de los países pertenecientes a este grupo, reconocen las cooperativas sociales o las cooperativas de propósito social en sus legislaciones de cooperativas. Este es el caso de España. La Ley nº27/1999 creó una figura específica de la economía social, la *Cooperativa de Iniciativa Social* (CIS)⁹, 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 dirigida a la integración laboral de personas socialmente excluidas. 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. Es decir, la peculiaridad de las *Cooperativas de Iniciativa Social* reside en dos aspectos: (i) buscan proporcionar respuestas a necesidades de toda la comunidad o de algunos grupos objetivo y no principalmente a sus propias necesidades comunes, y (ii) satisfacen necesidades de tipo social no atendidas, o al menos no debidamente, por el mercado o el sector público.

2.3. Definición operativa de empresa social

Con la finalidad de recoger las principales características de las empresas sociales de los 28 Estados miembros de la Unión Europea más Suiza, la Comisión Europea llevó a cabo en el

⁹ La Ley general de 1987 no se refería a este tipo de cooperativas

año 2014 el estudio “*A map of social enterprise and their eco-systems in Europe*”. En 2016 la Comisión actualizó dicho estudio prestando especial atención a los resultados de posteriores investigaciones teóricas y empíricas en empresa social, realizadas a nivel internacional.¹⁰

Estos estudios han obligado a la Comisión Europea a utilizar una definición y un enfoque de empresa social común y a establecer una definición más operativa que permita, por un lado, distinguir las empresas sociales de las empresas convencionales y de las entidades tradicionales de la economía social y, por otro, delinear la difusión de la empresa social y su actividad entre países europeos con diferentes contextos económicos y de bienestar, tradiciones y sendas de desarrollo de las empresas sociales. Basándose en la **definición** de la *Social Business Initiative* de 2011, que organiza las características clave de las empresas sociales en tres dimensiones, –dimensión empresarial, dimensión social y dimensión relacionada con la estructura de gobernanza–, se establece un conjunto de criterios operativos para identificar a las empresas sociales. Tomando como referencia estos trabajos de la Comisión Europea, en este manual se considera que las dimensiones y criterios que caracterizan a las empresas sociales son los recogidos en la tabla siguiente:

¹⁰ “Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report”

Cuadro 2.1: Dimensiones y criterios de la Empresa Social

Dimensión	Definición	Criterios
Económica y Empresarial	Las empresas sociales están comprometidas con la realización de una actividad económica continuada, mostrando así las características básicas que comparten todas las empresas, y distinguiéndose de las tradicionales organizaciones no lucrativas o de la economía social (que persiguen un objetivo social y generan alguna forma de autofinanciación, pero no necesariamente llevan cabo una actividad comercial regular).	<p>La empresa está incluida en registros específicos.</p> <p>La empresa tiene un elevado grado de autonomía, es decir, no está controlada por autoridades u otras organizaciones del estado y de otras organizaciones tradicionales lucrativas o no lucrativas.</p> <p>La empresa utiliza mayoritariamente trabajo remunerado.</p> <p>Incidencia elevada sobre el total de fuentes de ingresos de los ingresos procedentes de la actividad comercial.</p> <p>La empresa ofrece bienes o presta servicios no proporcionados por otros proveedores.</p> <p>La empresa contribuye a desarrollar nuevos procesos de producción o distribución de bienes y servicios.</p> <p>La actividad está directamente relacionada con el propósito social.</p>
Social	<p>Son empresas con un propósito social explícito y prioritario, diferenciándose claramente de las empresas lucrativas tradicionales.</p> <p>La dimensión social viene definida por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La forma de producir o distribuir un bien o servicio (integración en el mercado laboral de grupos desfavorecidos) aunque la actividad incluya bienes y servicios que no se consideren sociales. • Cuando el objetivo no sea la integración laboral de grupos desfavorecidos, deben ofrecer bienes o servicios que generen un impacto social positivo, mejoren el bienestar de la sociedad. Los bienes y servicios ofrecidos pueden incluir, entre otros: <ul style="list-style-type: none"> ○ prestación de servicios de bienestar a grupos específicos de personas –o dentro de una comunidad específicamente definida– en áreas de atención sanitaria y social principalmente, aunque la expansión de los servicios sociales puede ser muy amplia; 	<p>El objetivo social explícito está definido a nivel legal o estatutario.</p> <p>La primacía del objetivo social debe estar claramente establecida en la legislación nacional, en los estatutos de la empresa o en cualquier otro documento relevante.</p> <p>La empresa tiene como finalidad principal la integración laboral de grupos desfavorecidos.</p> <p>Los productos o servicios que ofrece la empresa tienen un impacto social positivo.</p>

Dimensión	Definición	Criterios
	<ul style="list-style-type: none"> ○ prestación de servicios personales diversos: cuidado de niños, servicios a personas de la tercera edad, ayuda a personas discapacitadas. ○ Actividades y servicios de desarrollo local de áreas desfavorecidas. ○ Actividades y servicios de protección del medio ambiente, del patrimonio cultural, servicios culturales, entre otros. 	
Estructura de gobernanza	<p>Las empresas sociales requieren estructuras particulares de propiedad y gobernanza, que permitan identificar necesidades e implicar a los diferentes grupos de interés relacionados en el diseño de soluciones adecuadas a los problemas sociales a los que pretende dar respuesta.</p> <p>Las empresas sociales limitan a menudo la distribución de beneficios para salvaguardar el objetivo social de la empresa y priorizarlo frente a la maximización de beneficios.</p>	<p>La empresa está abierta a la participación o implicación de nuevos grupos de interés.</p> <p>La empresa está obligada por ley a adoptar procesos de toma de decisiones que permita una representación equilibrada de diversos intereses en juego a través de canales formales o informales, dando voz a usuarios y trabajadores a través de comités especiales.</p> <p>La legislación impone una estructura de propiedad de varios grupos de interés.</p> <p>La empresa social está obligada por ley a adoptar procedimientos de contabilidad social o los lleva a cabo, aunque no esté obligada a ello.</p> <p>El grado de arraigo social de la empresa es elevado (conciencia entre la población local del papel social clave desempeñado por la empresa).</p> <p>La empresa tiene límites a la distribución de beneficios y los criterios de distribución de beneficios no se basan en la propiedad del capital.</p>

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO 3.

Características y modelos de empresa social en Europa y en España

3.1. Las empresas sociales en Europa: principales características

Los dos estudios de la Comisión Europea mencionados en el capítulo anterior, “*A map of social enterprise and their eco-systems in Europe*” de 2014 y “*Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report*” de 2016, proporcionan una visión del panorama actual de la empresa social en distintos países de la Unión Europea.

Los resultados de esos estudios muestran que a nivel europeo las empresas sociales están presentes en prácticamente todos los países de la Unión Europea, si bien se conciben de manera significativamente distinta por las legislaciones nacionales, las estrategias políticas, los académicos y empresarios sociales, y se han desarrollado de forma muy diferente. La **diferente evolución de la empresa social** parece derivarse de:

- ✓ la capacidad del sistema de bienestar para responder a los nuevos desafíos y para satisfacer la variedad de necesidades que surgen en la sociedad
- ✓ el grado de compromiso cívico, que permite que recursos humanos y financieros, así como habilidades empresariales estén disponibles para poner en marcha iniciativas basadas en la comunidad
- ✓ el nivel de reconocimiento y aceptación de la empresa social entre el público en general
- ✓ el apoyo, tolerancia o ignorancia por parte de los organismos públicos del papel de los proveedores privados sin fines de lucro como proveedores de servicios de bienestar
- ✓ el grado de descentralización administrativa y fiscal que explica la mayor o menor autonomía de las entidades locales en el desarrollo de mecanismos de provisión de servicios sociales.

Además, y a pesar de lo difícil que resulta realizar estimaciones rigurosas, dado que es imposible proporcionar estadísticas precisas para cada país y garantizar coherencia transnacional de los datos de los que se dispone en cada uno de ellos, estos estudios permiten realizar algunas consideraciones sobre **características específicas compartidas por las empresas sociales en Europa** con relación a tres dimensiones.

En primer lugar, **las empresas sociales están activas en un amplio espectro de actividades**, pero hay dos áreas clave:

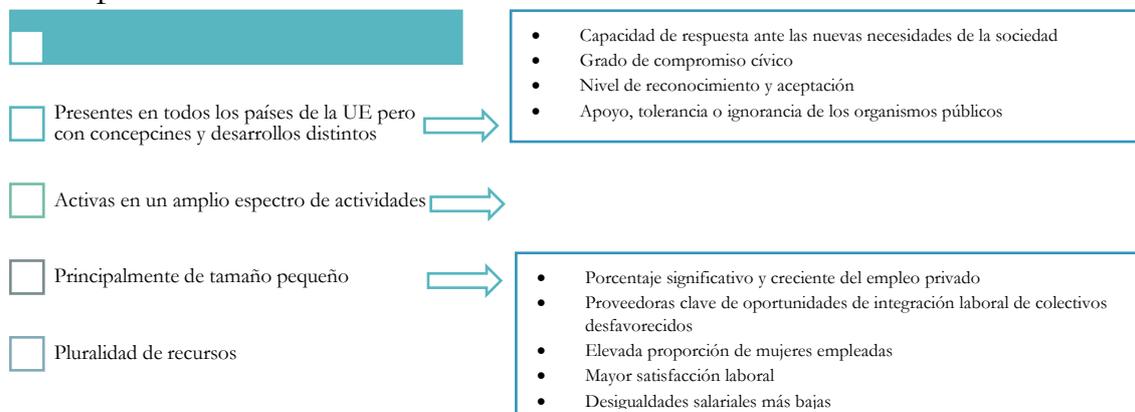
- (i) La provisión de un creciente conjunto de servicios de interés general: bienestar, salud, educación, servicios culturales y medioambientales, vivienda social y comercio justo;
- (ii) La integración laboral, que puede, en principio, tener lugar en cualquier sector de actividad aunque los sectores típicos incluyen comida industrial, jardinería, limpieza, construcción, reciclaje, gestión de residuos, ensamblaje de componentes y manufactura. Nuevos sectores incluyen, por ejemplo, agricultura orgánica y el comercio de productos agrícolas.

En segundo lugar, y aunque las empresas sociales son principalmente de tamaño pequeño, **representan un porcentaje significativo y creciente del empleo privado en varios países**, y son un proveedor clave de oportunidades de integración laboral de personas desfavorecidas en todos los países estudiados. Además, tienen una elevada proporción de mujeres empleadas. Así mismo, y a pesar de que los salarios son a menudo más bajos que en otros sectores y organizaciones, cuando se compara con las empresas tradicionales, la satisfacción general en el trabajo en las empresas sociales es mayor y las desigualdades salariales resultan más bajas.

Por último, las empresas sociales **muestran una pluralidad de recursos** al combinar recursos públicos, comerciales y no comerciales, representando el sector público una parte importante de dichos recursos. Según los autores de estos estudios, esto se explica por el deber de las políticas de bienestar público de garantizar la cobertura de la mayoría de los servicios y atender las necesidades de los grupos objetivo de las empresas sociales. Con la excepción de Irlanda, donde las subvenciones siguen constituyendo un elemento vital en los ingresos globales de las empresas sociales, la tendencia predominante es sustituir las subvenciones públicas por la contratación pública.

Figura 3.1: Características específicas compartidas por las empresas sociales en Europa

Empresas sociales en Europa



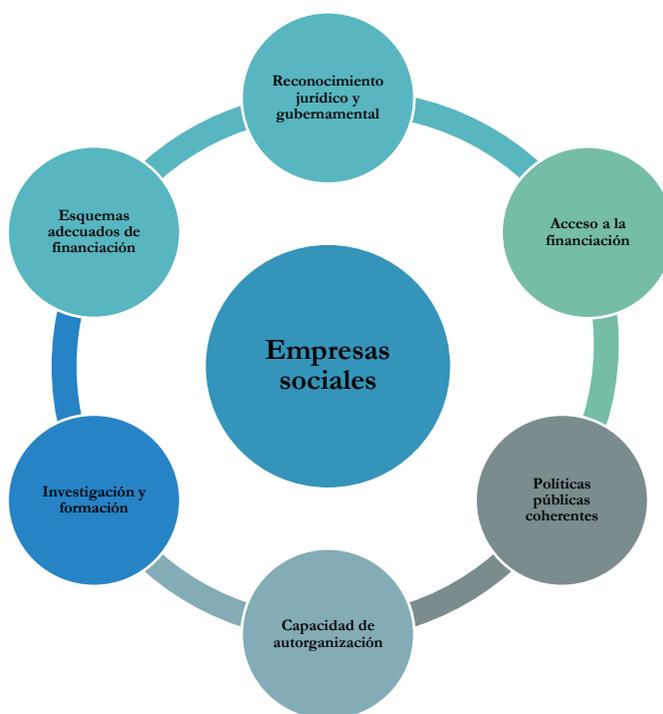
Fuente: Elaboración propia en base a “*Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report?*” (2016).

En resumen, los estudios de la Comisión Europea confirman que las empresas sociales son un sector importante y en crecimiento de la economía en la mayoría de los estados miembros de la Unión Europea. Sin embargo, existen todavía importantes diferencias entre países. Allí donde las empresas sociales tienen una larga historia y son ampliamente reconocidas mediante políticas coherentes, estas empresas han logrado convertirse en un fenómeno significativo y resiliente desde una perspectiva social, económica y laboral. Por el contrario, en los países donde las empresas sociales están mal reconocidas y no son adecuadamente valoradas por las políticas públicas, su contribución social y económica todavía está lejos de ser aprovechada. En estos casos, a excepción de ámbitos específicos de participación, las empresas sociales siguen siendo muy invisibles siendo su relevancia económica global difícil de evaluar.

Finalmente, en lo que se refiere a los factores que impulsan el desarrollo y ampliación de las empresas sociales, el reconocimiento jurídico y el acceso a la financiación sólo son dos condiciones suficientes y, a menudo, ni siquiera centrales. Otros elementos o factores que se consideran esenciales son: un reconocimiento más amplio por parte de los gobiernos nacionales y la definición de políticas públicas coherentes que reconozcan plenamente la naturaleza de las empresas sociales, el fortalecimiento de la capacidad de las empresas sociales para autoorganizarse, el desarrollo de estrategias de investigación y formación que puedan desempeñar un papel en la mejora de las habilidades de gestión de las empresas sociales, y la

existencia de estrategias y esquemas de financiación a medida para cubrir los costes de gestión y las inversiones.

Figura 3.2: Factores clave en el desarrollo de las empresas sociales



Fuente: Elaboración propia en base a “*Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report*” (2016).

3.2. Las empresas sociales en España: tipología y principales características

Uno de los países analizados en el estudio de la Comisión Europea de 2016 fue España¹¹. Como en el resto de los países analizados, la delimitación de los modelos de negocio que en España pueden ser considerados como empresas sociales se basa en la **definición** de la “*Social Business Initiative*” de 2011.

Según sus autores, las empresas sociales pueden referirse tanto a las formas tradicionales de la economía social con algunas cualidades, como a aquellos modelos nuevos de negocio que equilibran objetivos sociales y económicos. En este sentido, la ley 5/2011 tiene la flexibilidad para convertirse en el **marco legal de las empresas sociales en España** al reconocer a las entidades que tradicionalmente han formado parte de la economía social, pero también a “*todas aquellas empresas cuya actividad económica está basada en los principios presentados previamente*”

¹¹ “Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report. Updated country report: Spain”

(art. 5). Por tanto, pueden ser definidas como empresas sociales: (i) las formas legales tradicionales establecidas en la Ley 5/2011 como aquellas cooperativas, organizaciones de seguros mutuos, fundaciones y asociaciones que encajen en la definición de trabajo de empresa social, –introduciendo a la empresa social dentro de las fronteras tradicionales de la economía social–, y (ii) nuevas formas organizativas, que utilizan formas legales distintas a las que están explícitas en la ley de economía social, –expandingo las fronteras de la economía social, es decir, ampliando el alcance de este sector como una tendencia evolutiva dentro de él-. En este sentido, se identifican diversos **modelos de empresa social en España**:

- Cooperativas de Iniciativa Social (que operan en sectores de interés colectivo).
- Empresas Sociales de Integración Laboral (*Work Integration Social Enterprises*, WISEs), que en el caso de España incluyen dos tipos de organizaciones: Centros Especiales de Empleo de Iniciativa Social (CEE de Iniciativa Social) y Empresas de Inserción (EI).
- Asociaciones y Fundaciones que llevan a cabo actividad económica.
- Cooperativas que persigan objetivos de interés general.
- Formas emergentes de empresa social.

Los cuatro primeros modelos de empresa social se sitúan dentro de las fronteras tradicionales de la economía social. Pero además de estos modelos tradicionales, la reciente crisis económica, la austeridad fiscal, las elevadas tasas de desempleo y los recortes en la provisión estatal de servicios de bienestar, han impulsado la emergencia de nuevas formas de empresas sociales no solo en España sino también en otros países europeos, con empresarios dedicados a actividades económicas, pero con objetivos sociales claros y dentro de un proceso de toma de decisiones participativo.

Figura 3.3: Modelos de empresa social en España

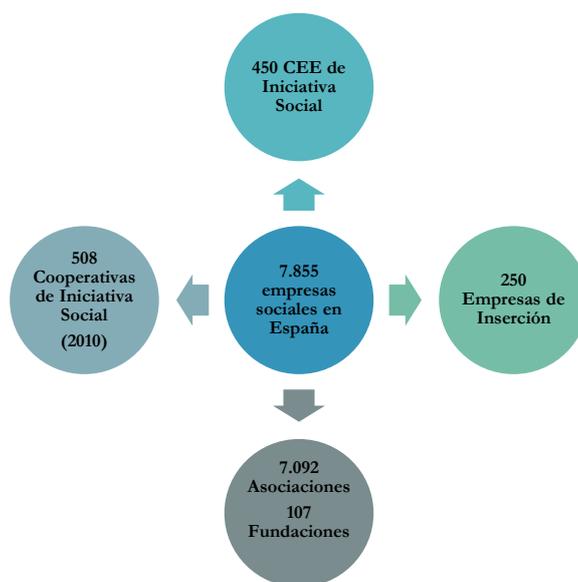


Fuente: Elaboración propia en base a “*Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report. Updated country report: Spain*”, 2016.

Esta tipología de empresa social es la que utilizamos también para el caso de la Comunitat Valenciana, ya que está basada en la definición y caracterización de las empresas sociales que realiza la Comisión Europea como ya se ha explicado anteriormente. Por tanto, la figura 3.3 representaría también los modelos de empresa social para el caso concreto de la Comunitat Valenciana.

El número estimado de empresas sociales en España para el año 2014 según el estudio de la Comisión Europea fue de 7.855, (figura 3.4).

Figura 3.4: Número estimado de empresas sociales en España, año 2014



Fuente: Elaboración propia en base a “*Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report. Updated country report: Spain*” (2016).

Los sectores de actividad en los que operan las empresas sociales españolas son muy diversos dependiendo del tipo de empresa social. Del mismo modo, los grupos objetivos de los que se ocupan las empresas sociales son diferentes de acuerdo con el modelo al que pertenezcan. Así los CEE de Iniciativa Social son empresas cuya finalidad es asegurar un empleo remunerado a personas con discapacidad, cuya plantilla esté integrada, al menos, por un 70% de personas con discapacidad y que verifiquen los requisitos establecidos en el artículo 43.4 de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social (R.D.L 1/2013 de 29 de noviembre). En el caso de las Empresas de Inserción la población objetivo, de acuerdo con la Ley 44/2007, son las personas en situación de exclusión social que están desempleadas y registradas en los servicios públicos de empleo y que se enfrentan a dificultades especiales en la integración en el mercado de trabajo. Las Cooperativas de Iniciativa Social tienen como principal grupo objetivo a las personas de la tercera edad, enfermos, familias y jóvenes, mientras que las asociaciones y fundaciones se ocupan principalmente de personas con discapacidad y personas en riesgo de exclusión. Los grupos objetivos de las formas emergentes de empresa social son más diversos.

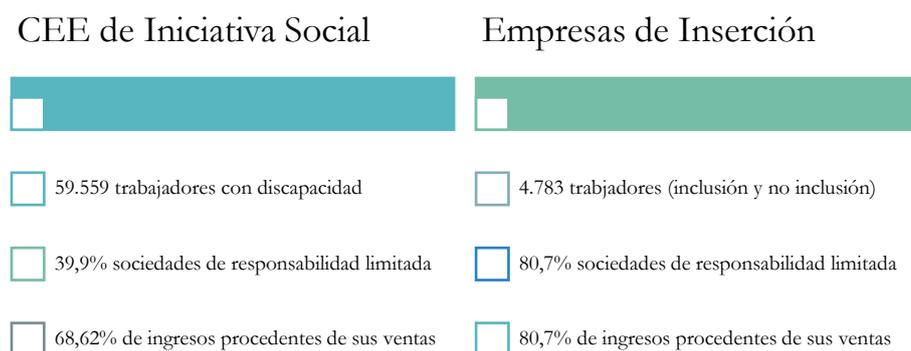
Cuadro 3.1: Sectores de actividad y grupos objetivo empresas sociales en España, 2014

EMPRESA SOCIAL	SECTOR DE ACTIVIDAD	GRUPOS OBJETIVO
CEE de Iniciativa Social y Empresas de Inserción.	Servicios de limpieza, servicios personales, jardinería, reciclaje, manufactura a pequeña escala y construcción.	Personas con diferentes tipos de discapacidad. Personas en situación de exclusión social.
Cooperativas de Iniciativa Social.	Servicios de asistencia en el hogar, educación e integración en el empleo, residencias de la tercera edad, centros de día y de noche y comedores escolares.	Personas de la tercera edad, enfermos, familias y jóvenes.
Asociaciones y Fundaciones.	Sectores relacionados con la comunidad, servicios sociales y otros relacionados.	Personas con discapacidad y personas en riesgo de exclusión.
Otras formas emergentes de empresa social.	Trabajan en diversos sectores como cualquier negocio comercial, pero están emergiendo en sectores como energía sostenible, promoción del emprendimiento y cultura.	Diversidad de grupos objetivo.

Fuente: Elaboración propia en base a “*Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report. Updated country report: Spain*” (2016).

Los CEE de Iniciativa Social emplearon en el año 2014 a 59.559 trabajadores con discapacidad. La forma legal predominante que adoptaron estos centros fue el de compañía limitada (39.3%), seguida de asociaciones y fundaciones (30%). El 68.62% de sus ingresos provinieron de sus ventas. Las Empresas de Inserción emplearon a 4.783 trabajadores (de inclusión y no-inclusión). El porcentaje total de ingresos procedentes de sus ventas representó el 83,41% del ingreso y la forma legal principalmente adoptada fue el de sociedad de responsabilidad limitada (80.7%).

Tabla 3.1: Algunos datos de las empresas sociales de integración laboral, 2014



Fuente: Elaboración propia en base a “*Social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report. Updated country report: Spain*” (2016).

El informe para España hace referencia también al aspecto de financiación de las empresas sociales, señalando que en España existe un número de diferentes agentes públicos y privados que ofrecen financiación a las empresas sociales. En los últimos años han surgido varias iniciativas financieras específicas para las empresas sociales emprendidas por el sector de la economía social y solidaria y por el sector de la banca ética. Existen también otras iniciativas que se centran en la inversión social en general, y hay también iniciativas de los bancos tradicionales y del sector público. Sin embargo, parece ser que más que un problema de oferta de financiación lo que existe es un problema con los productos de financiación específicos centrados en las empresas sociales.

En España existen todavía importantes barreras al establecimiento y crecimiento de las empresas sociales, a pesar del clima favorable existente en los últimos años para su creación, como son la falta de entendimiento de lo que son las empresas sociales, la escasa difusión real de noticias relacionadas con estas empresas en los medios de comunicación, las dificultades para medir el impacto social y económico de estas empresas, las subvenciones y contratos que no tienen en cuenta las características especiales de la empresa social, la dificultad para encontrar trabajadores e inversores que compartan los principios de estas empresas, entre otros aspectos. Se necesitan desarrollar investigaciones que establezcan un catálogo de empresas sociales en España en todas las áreas en la que estas empresas operan, identificando tipos o perfiles de empresas y los elementos y características de cada uno de ellos, como paso imprescindible para poder construir estadísticas del sector de la empresa social que permitan evaluar su verdadero alcance e impacto.

En este sentido, en los capítulos siguientes se presentan los primeros pasos de una investigación futura más amplia y profunda que tiene como objetivo construir un catálogo de empresas sociales en la Comunitat Valenciana, que permita caracterizar este sector y construir estadísticas que permitan valorar y medir su contribución económica y social.

3.3. El concepto de la gobernanza en las empresas sociales

Se define a la gobernanza como el conjunto de mecanismos y controles, internos y externos, a partir de los cuales se delimita y asegura el alcance de los objetivos de una organización, de un modo que resulte acorde con su misión y visión, garantizando de forma simultánea la continuidad de los principios y valores organizacionales (Freitas Aquino, 2014). El término tiene su origen en la palabra latina “governare” que significa “conducir, dirigir, ser la cabeza, estar a cargo del poder” (Novkovic y Miner, 2016). Por su parte la Real Academia de la Lengua Española (2014) define a la gobernanza como el “arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía”.

La gobernanza está relacionada con una serie de aspectos organizativos fundamentales, tales como la misión, la visión, el proceso de toma de decisiones, las estructuras y dinámicas de poder dentro de la organización y la rendición de cuentas (Novkovic y Miner, 2016). En lo que respecta a las empresas de índole social, la gobernanza es tal vez el componente más difícil de la gestión de las mismas, ya que el éxito de una organización de este tipo no solo depende del resultado económico y social, sino también de la capacidad de los directivos para gobernar con buenas prácticas en el marco de la ética empresarial y de una moral solidaria (Monsalve Zapata, 2017).

La Plataforma del Tercer Sector sostiene que la transparencia y la gobernanza resultan indispensables, promoviendo que las organizaciones puedan hacer las cosas bien, rindiendo cuentas y dando información a su base social y al público en general de su misión y su accionar; la transparencia como forma de explicar de forma clara y sencilla el quehacer responsable de la organización, abriéndose a la crítica externa. En lo que respecta a la gobernanza, el objetivo es el establecimiento de una serie de parámetros de control interno o regulación que garanticen una rendición de cuentas clara y transparente, la que a su vez debe estar acompañado por una línea de gestión que garantice ese buen gobierno.

Las empresas sociales, el tipo de organización que permite alcanzar una misión social a través del uso de mecanismos de mercado (Seelos and Mair, 2004), pueden enfrentar cierta tensión a la hora de rendir cuentas debido a la multiplicidad de grupos de interés (*stakeholders*) que presentan, a la multiplicidad de objetivos, algunos de los cuales pueden resultar contradictorios y a la necesidad de obtener beneficios; todas estas circunstancias pueden alejar a este tipo de organizaciones de su misión, por lo que necesitan de la gobernanza, que ha sido identificada como un mecanismo clave para garantizar el carácter híbrido de estas organizaciones y que al mismo tiempo puedan cumplir con sus múltiples objetivos y responsabilidades (Seelos y Mair, 2004; Cornforth, 2014; Ebrahim et al., 2014; Mair et al., 2017).

En una versión simplificada de los pilares constitutivos de la gobernanza, Mair et al. (2017) hacen especial hincapié en una serie de aspectos que pueden servir de apoyo y permitir a las empresas sociales prosperar, al mismo tiempo que se aseguran de estar cumpliendo de forma positiva su misión con la sociedad; estos aspectos se materializan en tres ámbitos de relevancia:

1. El análisis de la forma jurídica de las empresas sociales,
2. El flujo y administración de la información (*reporting*) así como también la transparencia, cuyo fin último es medir / analizar el desempeño de la organización y asegurar su transparencia y,
3. El análisis de la junta de gobierno de las organizaciones, que incluye indagar acerca de las funciones múltiples del *board* y la diversidad presente en su constitución.

Siguiendo este esquema de análisis procederemos a analizar cada uno de los ámbitos propuestos en las empresas de la Comunitat Valenciana.

1. Forma jurídica de las empresas sociales en la Comunitat Valenciana

En este trabajo se ha estimado un total de 1.302 empresas sociales (9 empresas de inserción social, 42 cooperativas de iniciativa social, 64 centros especiales de empleo y 1.187 asociaciones y fundaciones de acción social productoras de mercado). De ese total de organizaciones las formas jurídicas predominantes son las asociaciones y fundaciones (1.201), las sociedades limitadas (47), las cooperativas (45), las sociedades anónimas (8) y una entidad de derecho público (ver tabla 3.2).

Tabla 3.2: Estimación de empresas de la economía social en la Comunitat Valenciana por forma jurídica. Año 2018

Empresas Inserción	9	Todas SL
Cooperativas de Iniciativa Social	42	Todas SCV
Asociaciones y Fundaciones	1.187	Todas AyF
Centros Especiales de Empleo	64	38 SL, 8 SA, 14 AyF, 3 SCV y 1 EDP
Total	1.302	1.201 AyF, 47 SL, 45 SCV, 8 SA y 1 EDP.

Fuente: Elaboración propia. AyF (asociaciones y fundaciones), SCV (sociedad cooperativa valenciana), SL (sociedad limitada), SA (sociedad anónima) y EDP (empresa de derecho público).

2. Flujo y administración de la información

Siguiendo un esquema elaborado por la ONG Acción Social, motivados por la promoción de la transparencia y del buen gobierno entre las empresas de economía social, se propone una herramienta de análisis de transparencia, compuesta por un conjunto de indicadores medibles y objetivamente verificables, acompañada de una metodología de uso. La aplicación de esta herramienta, permite evaluar la calidad del proceso de rendición de cuentas, que al mismo tiempo sirve de guía para la evaluación continua de este tipo de organizaciones, así como también de indicador de fortalezas y debilidades.

Dentro de la metodología propuesta para analizar la transparencia, se incluyen una serie de indicadores, agrupados en bloques. Estos bloques se relacionan con:

- i) los órganos ejecutivos y de gobierno,
- ii) la misión, visión y valores,
- iii) la base social y los apoyos existentes y, finalmente,
- iv) la planificación y rendición de cuentas.

En la Cuadro 3.1 se exponen los indicadores de transparencia propuestos, divididos en bloques, definiendo claramente la definición de cada indicador, su finalidad y la fuente de donde puede extraerse la información.

Cuadro 3.1: Indicadores de Transparencia

Bloque 1. Órgano de Gobierno y Ejecutivo (adaptado para el análisis de las juntas directivas para las asociaciones, el patronato de las fundaciones y la junta de gobierno para las empresas).		
Definición	Finalidad	Fuente
1.1. Composición del órgano de gobierno / equipo directivo accesible y a disposición pública (nombre, cargo y descripción de la trayectoria).	Ser proactivos facilitando la información sobre las personas que gobiernan la organización.	Web
1.2. Los estatutos son accesibles y están a disposición pública (aplica solo para el caso de las asociaciones y fundaciones).	Dar a conocer el régimen y reglamento básico de la organización.	Web
1.3. Tablas salariales accesibles y a disposición pública (no aplica para organizaciones que no dispongan personal remunerado).	Ser proactivos facilitando la información sobre categorías salariales.	Web
Bloque 2. Misión, Visión y Valores.		
2.1. La misión es accesible y está a disposición pública.	Dar a conocer la razón de ser de la organización.	Web
2.2. La visión es accesible y está a disposición pública.	Dar a conocer la visión de la organización.	Web
2.3. Los valores de la organización son accesibles y están a disposición pública.	Dar a conocer la identidad de la organización	Web
2.4. La información sobre la evolución histórica de la organización es accesible y está a disposición pública y contiene información que incluye el año de constitución, la motivación, los fundadores e hitos.	Dar a conocer el origen y la evolución de la organización.	Web
Bloque 3. Base Social y Apoyos.		
3.1. Hay datos cuantitativos de cada uno de los siguientes colectivos (personas físicas o jurídicas) de la base social de la organización, especificando qué se entiende por cada uno de ellos: socios/socias, donantes y voluntarios/as y personas beneficiarias.	Dar a conocer el respaldo social que tiene la organización.	Web
3.2. Existe un listado público y accesible de los financiadores públicos y privados que son personas jurídicas.	Dar a conocer quien financia la institución.	Web
3.3. Existe un listado público y accesible de las ayudas y las subvenciones públicas y privadas concedidas en el año analizado, con indicación de su importe, objetivo o finalidad y grupos beneficiarios.	Dar a conocer las fuentes de financiación de la organización.	Web
Bloque 4. Planificación y Rendición de Cuentas.		
4.1. Las cuentas anuales de la organización (balance de situación, cuenta de resultados y memoria económica), auditadas en el caso de las organizaciones que deben pasar auditoría externa obligatoriamente, son accesibles al público en general.	Dar a conocer el estado de las cuentas anuales de la organización.	Web
4.2. Se difunde públicamente con carácter anual una memoria social de actividades.	Informar sobre las actividades y datos económicos (origen y destino de los fondos) de la organización.	Web
4.3. En la memoria social se facilita, como mínimo, la siguiente información de todos los programas y proyectos: título, comunidad o comunidades autónomas donde se desarrollan, importe ejecutado, colaboraciones o socios locales, número de personas beneficiarias y número de personas voluntarias.	Dar a conocer la actividad de la organización.	Memoria Social

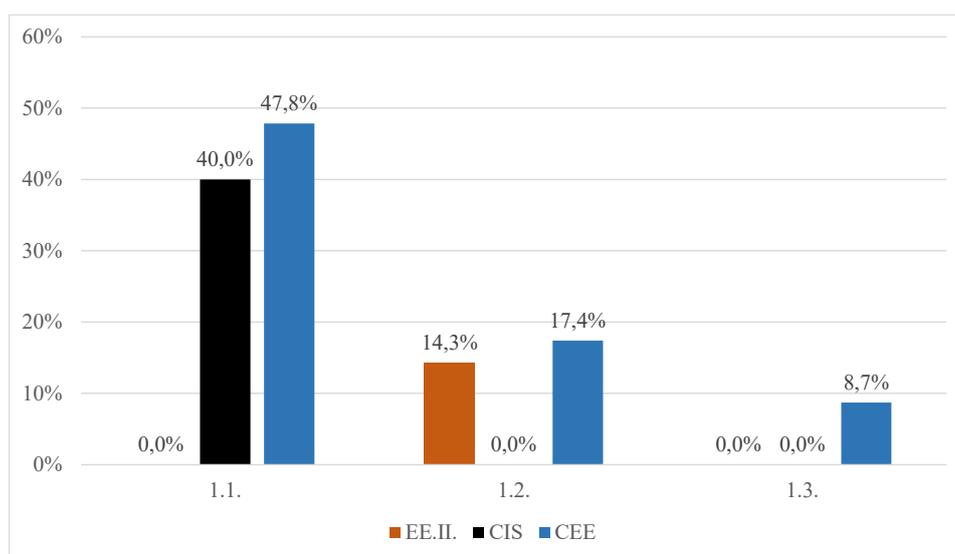
Fuente: Elaboración propia a partir de la ONG Acción Social.

Con el fin de analizar la transparencia de las empresas sociales se ha efectuado una revisión directa, tomando en consideración el criterio expuesto en el cuadro 3.1 y utilizando como fuente de información las páginas de las organizaciones implicadas en este estudio. La revisión fue efectuada a fines del mes de octubre de 2019, habiéndose obtenido información de 7 empresas de inserción (77,8% del total), 5 cooperativas de iniciativa social (50%) y 42 centros especiales de empleo (65,7% del total), mientras que el resto de las entidades no disponían de página de internet al momento del estudio.

Respecto al primer bloque de la transparencia (gráfico 3.1), relacionado con el órgano de gobierno y el ejecutivo, se observa que la situación es muy heterogénea entre los distintos tipos de empresas sociales, aunque existen algunos patrones en común:

1. La información disponible resulta muy acotada para los tres tipos de organizaciones en todos los indicadores comprendidos en el bloque 1, fundamentalmente en lo que respecta a la disponibilidad de información pública respecto a la accesibilidad de los estatutos (1.2) y la disponibilidad de tablas salariales accesibles y a disposición pública (1.3).
2. Por su parte, la situación mejora en lo que respecta a la composición del órgano de gobierno, aunque esto ocurre únicamente para las cooperativas de iniciativa social y los centros especiales de empleo.

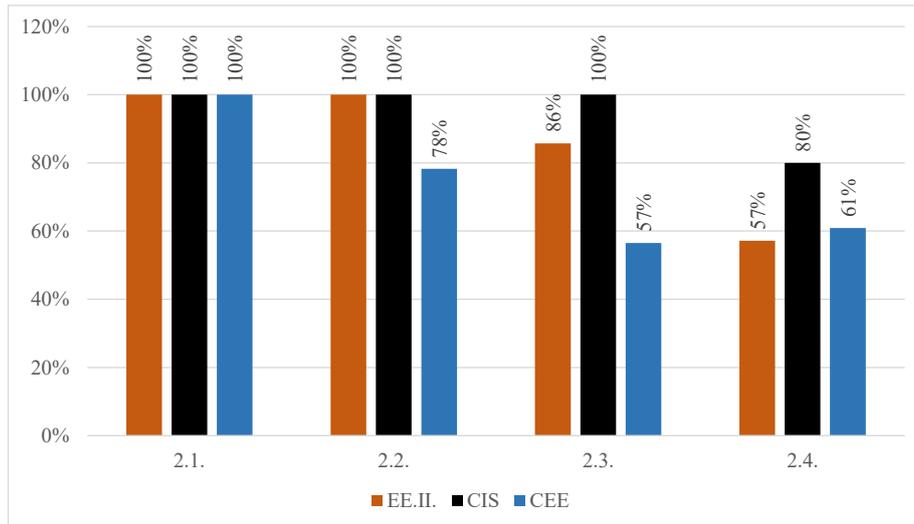
Gráfico 3.1: Bloque 1. Órgano de Gobierno y Ejecutivo



Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, la situación mejora en lo que respecta al análisis de la misión, la visión y los valores (ver gráfico 3.2): la misión se encuentra presente en la totalidad de las organizaciones analizadas, mientras que la mayor parte de las organizaciones también hace explícita la visión, los valores y la información histórica.

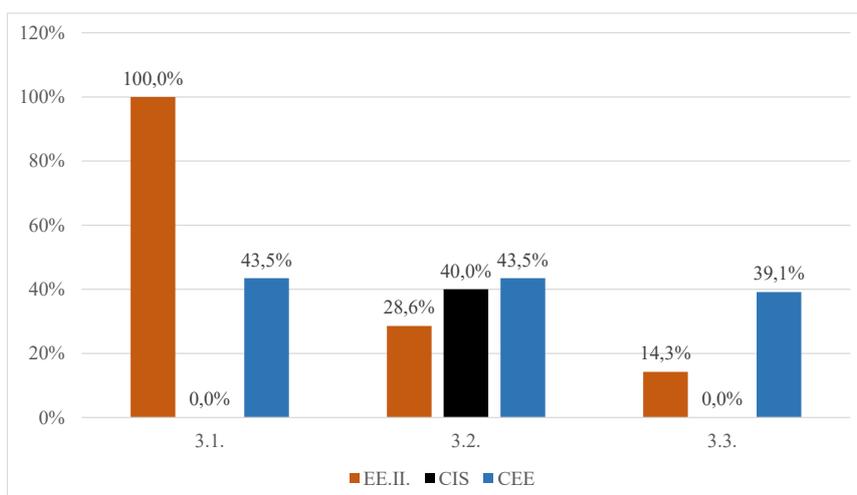
Gráfico 3.2: Bloque 2. Misión, Visión y Valores



Fuente: Elaboración propia.

En lo que concierne a la información de la base social y los apoyos (bloque 3) nuevamente los resultados mostrados son muy heterogéneos, siendo los centros especiales de empleo los que se muestran más transparentes en las tres categorías incluidas en el análisis, seguidas por las empresas de inserción. La información disponible por parte de las cooperativas de iniciativa social es bastante exhaustiva en lo que se refiere al listado público de los financiadores, aunque en el resto de las categorías no presente información.

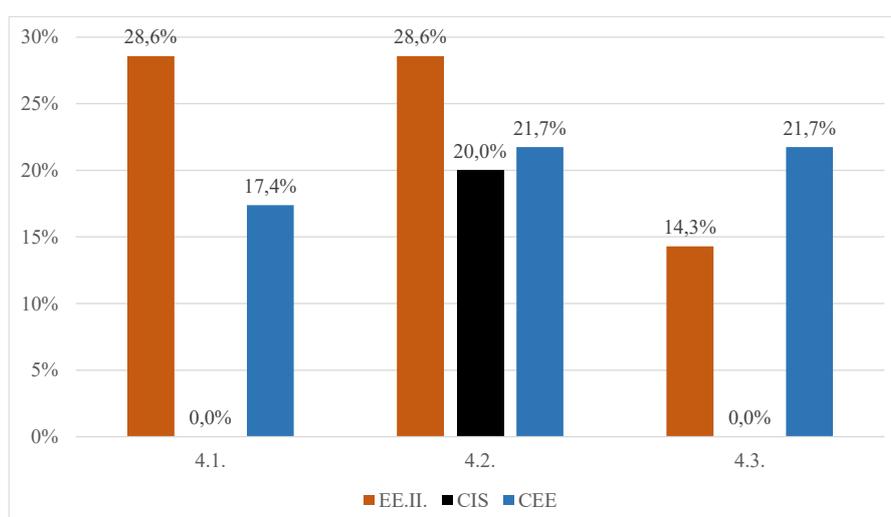
Gráfico 3.3: Bloque 3. Base Social y Apoyos



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, en lo que respecta a la planificación y rendición de cuentas, aunque las proporciones resultan bajas en general, las empresas de inserción y los centros especiales de empleo publican información sobre sus cuentas anuales y las memorias sociales con cierto detalle. No ocurre lo mismo en el caso de las cooperativas de iniciativa que difunden con carácter anual una mejoría social de actividades, pero no el resto de los indicadores considerados.

Gráfico 3.4: Bloque 4. Planificación y Rendición de Cuentas



Fuente: Elaboración propia.

Tal como se observa en el estudio realizado, existe un gran potencial respecto a la transparencia de las empresas sociales. De los bloques analizados únicamente aquel relacionado con la difusión de la misión, la visión, los valores corporativos y la historia es el único que en líneas generales presenta buenos indicadores, mientras que en el resto la información resulta en términos generales muy acotada y con amplia heterogeneidad en función del tipo de organización que se esté considerando, sin patrones de comportamiento que puedan describirse.

3. Análisis del Gobierno de las Organizaciones

En lo que respecta al análisis del buen gobierno de las organizaciones, la ONG Acción Social propone una herramienta compuesta por cinco bloques relacionados con:

- i. El órgano de gobierno.
- ii. La misión, visión y valores.
- iii. La planificación y la evaluación.
- iv. La gestión económica.
- v. Las personas.

Se expone a continuación la definición de los indicadores propuestos, su finalidad y la fuente de información.

Cuadro 3.2: Indicadores de Buen Gobierno

Bloque 1. Órgano de Gobierno y Ejecutivo (adaptado para el análisis de las juntas directivas para las asociaciones, el patronato de las fundaciones y la junta de gobierno para las empresas).		
Definición	Finalidad	Fuente
1.1. El número mínimo de miembros del órgano de gobierno es de cinco.	Asegurar que el órgano de gobierno de la organización es suficientemente representativo.	Certificado de registro de Fundaciones o Asociaciones o solicitud de inscripción
1.2. La proporción de mujeres y hombres en el órgano de gobierno tendrá una composición equilibrada entendiéndose como tal que las personas de cada sexo no superen el 60 ni sean menos del 40%.	Fomentar la equidad de género y promocionar la participación de las mujeres en el órgano de gobierno.	Certificado del registro de Fundaciones o Asociaciones
1.3. El número mínimo de reuniones del órgano de gobierno al año es de dos.	Hacer un seguimiento de los avances de la organización y velar por el cumplimiento de la misión y de la estrategia.	Actas
1.4. No más del 40 de los miembros del órgano de gobierno recibe contraprestación económica por otros cargos que puedan ocupar en la organización.	Evitar que los intereses personales o privados del órgano de gobierno afecten a los intereses de la organización poniendo en valor la importancia del voluntariado.	Certificado del registro de Fundaciones o Asociaciones y Modelo 190 de Hacienda
1.5. Ningún miembro de órgano de gobierno tiene asignación vitalicia, teniendo en cuenta que los miembros con cargos honoríficos no se consideran a estos efectos parte del órgano de gobierno.	Garantizar el compromiso, dedicación y motivación de los miembros del órgano de gobierno.	Estatutos
Bloque 2. Misión, Visión y Valores		
2.1. Existe una formulación de la Misión de la organización aprobada por el órgano de gobierno.	Definir el sentido, enfoque y la razón de ser de la organización en el largo plazo.	Acta reunión del órgano de gobierno en la que se aprueba la Misión o los Estatutos.
Bloque 3. Planificación y Evaluación		
3.1. Se dispone de una planificación estratégica plurianual aprobada por el órgano de gobierno y tiene una duración mínima de diez años.	El trabajo de la organización responde a una reflexión y decisión para ordenar los medios a los fines institucionales, asegurando que la organización trabaja con objetivos marcados a mediano / largo plazo.	
3.2. La planificación estratégica incluye una estimación de los ingresos privados y públicos a conseguir anualmente durante el período de aplicación del plan.	Garantizar que las actividades y programas realizados por la organización son coherentes con las líneas marcadas en su planificación estratégica.	
3.3. El órgano de gobierno realiza ejercicios de seguimiento y evaluación de las programaciones operativas.	Asegurar que se vela por el cumplimiento de la Planificación Estratégica y se realizan los ajustes necesarios.	
Bloque 4. Gestión Económica		
4.1. Existe un presupuesto anual de ingresos y egresos aprobado por el órgano de gobierno.	Asegurar la viabilidad económica de la planificación operativa.	

4.2. Existe una liquidación del presupuesto anual ejecutado, revisada y aprobada por el órgano de gobierno.	Asegurar que el órgano de gobierno conoce el funcionamiento de la organización, comparando los hechos y cifras reales con las proyectadas para corregir o mejorar la actuación de la organización.	
4.3. Se realiza una auditoría externa de las cuentas anuales siempre que el volumen de ingresos haya superado los 300.000 Euros. En caso de que la organización tenga un volumen de fondos inferior a los 300.000, el indicador no aplica.	Responder a los criterios de transparencia y buena gestión establecidos por las Recomendaciones Éticas del Tercer Sector de Acción Social.	
Bloque 5. Personas		
5.1. La organización dispone de una política o documento aprobado por el órgano de gobierno de criterios sobre compensación y beneficios sociales que es público y accesible para el personal contratado al que aplica. En el caso de que en la organización no haya personal contratado este indicador no aplica.	Contar con unos criterios objetivos y conocidos por los afectados para la determinación de las retribuciones y beneficios social al personal.	
5.2. La organización dispone de un procedimiento para firmar con todos sus voluntarios/as un “acuerdo de incorporación” en el que se especifica el conjunto de derechos, así como el contenido de las funciones, actividades y tiempo de dedicación, además de disponer de un seguro para sus voluntarios/as de acuerdo a la establecido por la Ley 45/2015 del voluntariado.	La relación entre la organización y las personas voluntarias está formalizada, constando expresamente los derechos y deberes de cada parte y el compromiso recíproco asumido. Cumplir con las previsiones de la Ley45/2015 del Voluntariado y cubrir riesgos necesarios.	

Fuente: Elaboración propia a partir de la ONG Acción Social.

Puede observarse que, a diferencia de los indicadores de transparencia, la fuente de información relacionada con el buen gobierno debe ser primaria y no de índole secundaria. Por lo que se propone a futuro iniciar una revisión de estos indicadores a nivel de cada una de las empresas sociales considerando para tal fin la posibilidad de una investigación empírica sustentada en cuestionarios y entrevistas.

CAPÍTULO 4.

Las empresas sociales en la Comunitat Valenciana: análisis jurídico y magnitudes básicas

Siguiendo el ya mencionado estudio de la Comisión Europea 2016 en el que se identifican las empresas sociales para España, se analizan en este capítulo los siguientes modelos de empresa social en la Comunitat Valenciana:

- a) Empresas sociales de integración laboral, que incluye los centros especiales de empleo de la economía social y las empresas de inserción
- b) Cooperativas de iniciativa social
- c) Asociaciones y fundaciones con actividad económica

4.1. Los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social (CEEES)

4.1.1. Aspectos legales

El colectivo de personas con discapacidad ha constituido un eje de actuación prioritario en las políticas sociales y uno de sus fines esenciales ha sido facilitar y promover la integración laboral de estas personas. Con esta filosofía, en 1.982 surgen en España los centros especiales de empleo (CEE) ante la necesidad de integrar a las personas con discapacidad en el mercado laboral.

Cuadro 4.1: Legislación estatal y autonómica CEE

Legislación estatal	Legislación valenciana
<p>Real Decreto Ley 1/2013 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de los Derechos de las Personas con Discapacidad y su Inclusión Social.</p> <p>Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Centros Especiales de Empleo, definidos en el artículo 42 de la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social del Minusválido.</p> <p>Real Decreto 1368/1985, de 17 de julio, por el que se regula la relación laboral de carácter especial de los minusválidos que trabajen en los Centros Especiales de Empleo, modificado por el Real Decreto 427/1999, de 12 de marzo.</p> <p>Real Decreto 290/2004, de 20 febrero, por el que se regulan los enclaves laborales como medida de fomento de empleo de las personas con discapacidad.</p> <p>Real Decreto 469/2006 de 21 de abril por el que se regulan las unidades de apoyo a la actividad profesional en el marco de los servicios de ajuste de personal y social de los Centros Especiales de Empleo.</p> <p>Real Decreto 364/2005 de 8 de abril por el que se regula el cumplimiento alternativo con carácter excepcional de la cuota de reserva en favor de los trabajadores con discapacidad .</p>	<p>Acuerdo de 27 de marzo de 2015, del Consell, por el que se establecen directrices para la aplicación de cláusulas de carácter social en la contratación de la Administración de la Generalitat y su sector público, así como en materia de subvenciones de la Administración la Generalitat.</p> <p>Decreto 227/2018, de 14 de diciembre, del Consell, por el que se regula la calificación e inscripción de los centros especiales de empleo en la Comunitat Valenciana, que adapta a este territorio la legislación nacional.</p>

Fuente: Elaboración propia.

El objetivo principal de los CEE es realizar una actividad productiva de bienes o servicios, participando regularmente en las operaciones de mercado y cuya finalidad es asegurar un empleo remunerado a las personas con discapacidad, a la vez que son un medio de inclusión del mayor número de estas personas en el régimen de empleo ordinario.

Cuadro 4.2: Características de los CEE

Características de los CEE		
Realizar una actividad económica	Ofrecer empleo remunerado para las personas con discapacidad	Ser un medio de inclusión del mayor número de personas con discapacidad en el régimen de empleo ordinario

Fuente: Elaboración propia.

Así mismo, los CEE deberán prestar, a través de las unidades de apoyo, los servicios de ajuste personal y social que requieran las personas trabajadoras con discapacidad, según sus circunstancias.

Se entenderán por servicios de ajuste personal y social los que permitan ayudar a superar las barreras, obstáculos o dificultades que las personas trabajadoras con diversidad funcional o discapacidad de los centros especiales de empleo tengan en el proceso de incorporación a un puesto de trabajo, así como en la permanencia y progresión en el mismo. Igualmente se encontrarán comprendidos aquellos servicios dirigidos a la inclusión social, cultural y deportiva.

Los Centros Especiales de Empleo deben cumplir con una serie de requisitos para ser calificados como tales:

- La plantilla de los centros estará constituida, como mínimo, por un 70% de personas trabajadoras con diversidad funcional o discapacidad. A este respecto, no se computará al personal sin diversidad funcional o discapacidad dedicado a la prestación de servicios de ajuste personal y social.
- Las trabajadoras y trabajadores con diversidad funcional o discapacidad que prestan sus servicios en estos centros mantendrán una relación laboral de carácter especial (art. 2.1.g del Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores), concretamente la “relación laboral especial de los trabajadores minusválidos que trabajen en los Centros Especiales de Empleo”.

Tendrán la consideración de personas con diversidad funcional o discapacidad:

- a) Aquellas que presentan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales, previsiblemente permanentes que, al interactuar con diversas barreras, puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con los demás.
- b) Aquellas a quienes se les haya reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 33 por ciento, incluyendo los pensionistas de la Seguridad Social que tengan reconocida una pensión de incapacidad permanente en el grado de total, absoluta o gran invalidez, y a los pensionistas de clases pasivas que tengan reconocida una pensión de jubilación o de retiro por incapacidad permanente para el servicio o inutilidad.

Centros Especiales de Empleo de Iniciativa Social (CEEIS)

Los CEE pueden ser de titularidad pública o privada. A su vez, los centros de titularidad privada pueden tener ánimo de lucro (*Centros de Iniciativa Capitalista - CEEIC*) o carecer de dicho ánimo lucrativo (*Centros de Iniciativa Social - CEEIS*).

Conforme al art. 43.4 de la *Ley General de los derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social*, son centros especiales de empleo de iniciativa social los siguientes:

- Los centros promovidos y participados en más de un 50 %, directa o indirectamente, por una o varias entidades, ya sean públicas o privadas, que no tengan ánimo de lucro o que tengan reconocido su carácter social en sus Estatutos, ya sean asociaciones, fundaciones, corporaciones de derecho público, cooperativas de iniciativa social u otras entidades de la economía social.
- Los centros cuya titularidad corresponde a sociedades mercantiles en las que la mayoría de su capital social sea propiedad de alguna de las entidades señaladas anteriormente, ya sea de forma directa o bien indirecta a través del concepto de sociedad dominante regulado en el artículo 42 del Código de Comercio¹².

¹² Art. 42 Código de Comercio: Existe un grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras. En particular, se presumirá que existe control cuando una sociedad, que se calificará como dominante, se encuentre en relación con otra sociedad, que se calificará como dependiente, en alguna de las siguientes situaciones:

- a) Posea la mayoría de los derechos de voto.
- b) Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- c) Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto.
- d) Haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración.

En todos los casos, los estatutos sociales, o acuerdo social, deben establecer la obligación de la reinversión íntegra de sus beneficios para la creación de oportunidades de empleo para personas con diversidad funcional o discapacidad y la mejora continua de su competitividad y de su actividad de economía social, teniendo la facultad de optar por reinvertirlos en el propio centro o en otros centros especiales de empleo de iniciativa social.

Calificación e inscripción en el Registro de Centros Especiales de Empleo de la Comunitat Valenciana

La calificación e inscripción de los CEE en un registro público tiene como objetivo el control para el acceso a las actividades en condiciones de mercado, ya que la previa inscripción en el registro es condición indispensable para la percepción de ventajas económicas de diferentes tipos, tales como ayudas económicas, bonificaciones de cuotas a la Seguridad Social o subvenciones, así como la prioridad o reserva de contratos de las administraciones públicas.

Por ello, estos centros deben ser calificados como CEE, o como CEEIS en su caso, e inscribirse en el Registro administrativo de Centros Especiales de Empleo de la Comunitat Valenciana, a cuyo efecto deben acreditar todos los requisitos señalados anteriormente.

En base a la clasificación realizada por CIRIEC-España, en el año 2017, en la Comunitat Valenciana se registraron un total de 134 Centros Especiales de Empleo, de los cuales 64 son de la economía social y 70 de la economía capitalista.

En cuanto a la forma jurídica adoptada, los CEE son en su mayoría Sociedad de Responsabilidad Limitada (según los datos proporcionados por CIRIEC-España, en 2017 el 59.4% de los CEEIS y el 95.7% de los CEEIC eran Sociedades Limitadas). Tras la Sociedad Limitada, los CEEIS se constituyen como Asociaciones y Fundaciones (que representan en conjunto el 20,3%), Sociedades Anónimas (12,5%) y Cooperativas (4,7%).

4.1.2. Principales magnitudes económicas y financieras de los centros especiales de empleo de iniciativa social

El mercado laboral siempre ha sido excluyente para el colectivo de discapacitados, el funcionamiento de este, a través del mecanismo de mercado, desincentiva a dichas personas a participar en él, provocando situaciones de vulnerabilidad, marginalidad y pobreza. Según los últimos datos publicados por el INE (véase el informe “El empleo de las personas con discapacidad. 2017”), el 34,5% de las personas con discapacidad oficialmente reconocida eran activos, tasa 43,1 puntos inferior a la de la población sin discapacidad. Además, la tasa de

paro para el colectivo fue del 25,2%, superior en 10,1 puntos porcentuales a la de la población sin discapacidad.

Por ello, los centros especiales de empleo han ejercido un papel crucial como vehículos de acceso al mercado laboral y su contribución a la inserción laboral del colectivo de discapacitados es incuestionable; es más, en situaciones de coyuntura económica adversa, han tenido un comportamiento contracíclico, no sólo garantizando el puesto de trabajo, sino que, además, creando empleo. Según el estudio “Presente y futuro de los Centros Especiales de Empleo”, de KPMG, FEACEM y Fundación ONCE (2013), durante la reciente crisis económica, el empleo de personas con discapacidad en centros especiales de empleo aumentó un 14% entre 2009 y 2011, muestra del compromiso de los centros con la creación de empleo para las personas con discapacidad.

El estudio de los CEE en la Comunitat Valenciana presenta una importante limitación de partida: no existe una serie de datos homogénea que unifique las distintas fuentes estadísticas que aportan información sobre estos centros. Varios son los organismos e instituciones que proporcionan datos sobre estas entidades: CIRIEC, SEPE, FEACEM, SABI; pero difieren en el método de recogida de la información, en las fuentes originarias y en la periodicidad. Dado que el objetivo del análisis es mostrar las principales magnitudes económico-financieras de los CEE de la Economía Social en los últimos ocho años (2010-2017), se toma como referencia la información publicada en SABI para estimar las cifras de los CEE en la Comunitat Valenciana. De los 64 CEE ES listados por CIRIEC, en SABI solo se ha encontrado información de 45, que van a constituir, por tanto, la muestra utilizada en este apartado.

La base de datos elaborada constituye un panel de datos desequilibrado de 45 empresas, durante el período 2010-2017, con un total de 258 observaciones. Se han excluido los centros de ámbito nacional (ONCE, Manantial Integra, Socibérica de Desarrollos Industriales) que no aportaban información regional, para evitar distorsiones estadísticas.

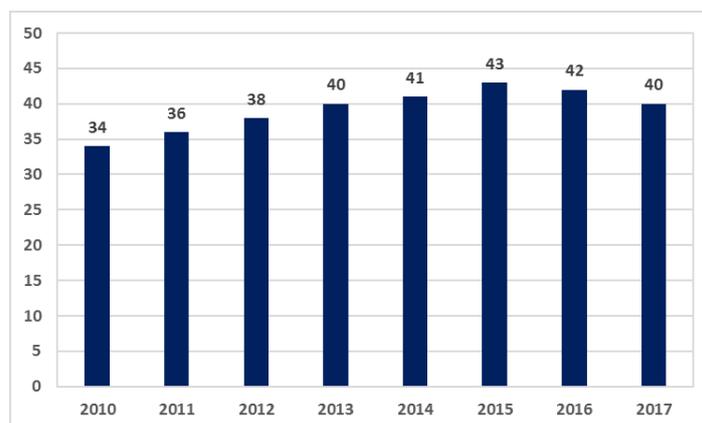
A continuación, se presenta las cifras de las principales variables económicas y de rentabilidad de los CEE ES en la Comunitat Valenciana.

Magnitudes económico-financieras

Los centros especiales de empleo de la economía social son, en general, entidades relativamente jóvenes y que, en muchos casos, tienen un ciclo de actividad corto

comparándolo con una empresa tradicional de mercado. El número de CEE ES en la Comunitat Valenciana durante el período 2010-2017 ha crecido hasta 2015, situándose en 43 centros, con un ligero descenso hasta 40 en 2017 (Gráfico 4.1).

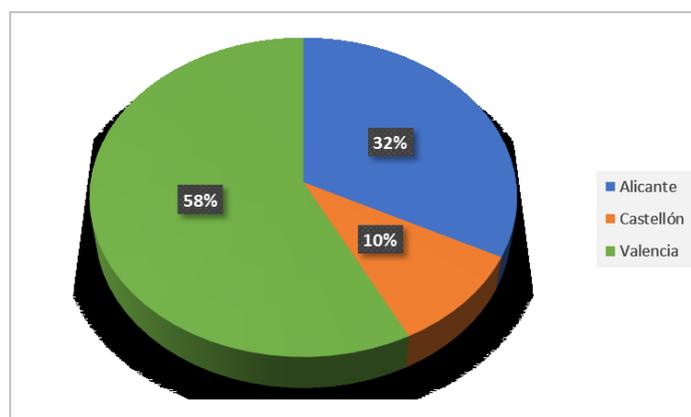
Gráfico 4.1: Evolución del número de CEE ES en la Comunitat Valenciana, 2010-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

El 58% de estos centros se concentran en la provincia de Valencia, seguida de Alicante con un 32% y, finalmente, Castellón con un 10% (gráfico 4.2); todos ellos ubicados en áreas urbanas.

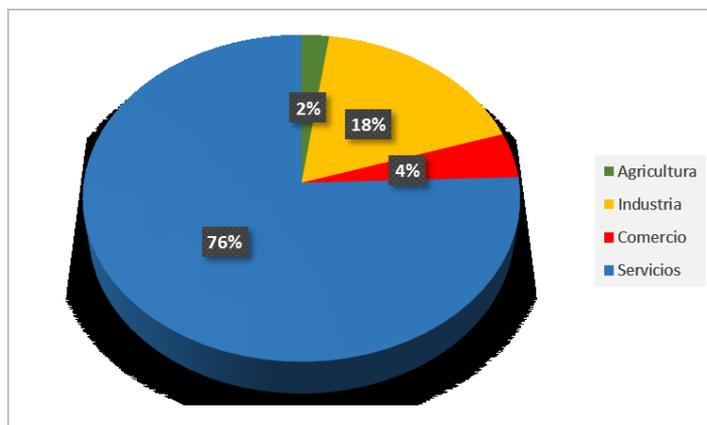
Gráfico 4.2: Distribución provincial de los CEE ES en la Comunitat Valenciana, 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

La actividad económica que realizan estas entidades pertenece, principalmente, al sector servicios (76%), seguido del industrial (18%); sólo dos empresas realizan actividades comerciales (4%) y una se dedica a la agricultura (2%).

Gráfico 4.3: Distribución sectorial de los CEE en la Comunitat Valenciana, 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

En la tabla 4.1 se detallan los servicios que prestan habitualmente los CEE de la Economía Social valencianos. Destaca la especialización de estos centros en servicios auxiliares y sociales: cuatro de cada 10 se dedican a actividades de limpieza y servicios integrales a edificios, y un tercio ofrecen servicios de asistencia en establecimientos residenciales y sin alojamiento.

Tabla 1.1: Detalle de las actividades económicas realizadas en el sector servicios

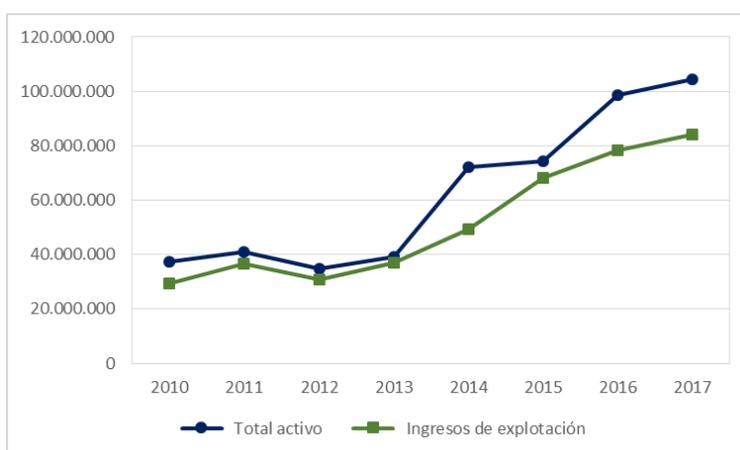
Descripción actividad económica	%
Servicios auxiliares (limpieza, servicios integrales de edificios, jardinería, envasado, fotocopiado)	41,2
Servicios sociales (asistencia en establecimientos residenciales, servicios sociales sin alojamiento)	35,3
Hostelería (hoteles y alojamientos, restaurantes y puestos de comida)	5,9
Servicios profesionales (actividades de las agencias profesionales, agencias de publicidad)	5,9
Otros servicios (educación secundaria y técnica, lavado y limpieza de prendas textiles y de piel)	5,9
Transporte (actividades anexas al transporte terrestre)	2,9
Seguros (actividades auxiliares a seguros y fondos de pensiones)	2,9
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Para determinar la magnitud de la actividad económica realizada por los CEE ES, se muestra la evolución de dos indicadores del output: el activo y los ingresos de explotación (gráfico

4.4). Ambas magnitudes presentan una trayectoria ascendente desde 2013, con un crecimiento medio del 19% en el valor del activo y un 17,5%, para los ingresos de explotación, triplicándose ambos en 2017 respecto a 2010. Este rápido crecimiento en la actividad económica permite afirmar que los CEE ES pueden ser buenos instrumentos empresariales para satisfacer la creciente demanda de determinados servicios y contribuir a la generación de riqueza nacional.

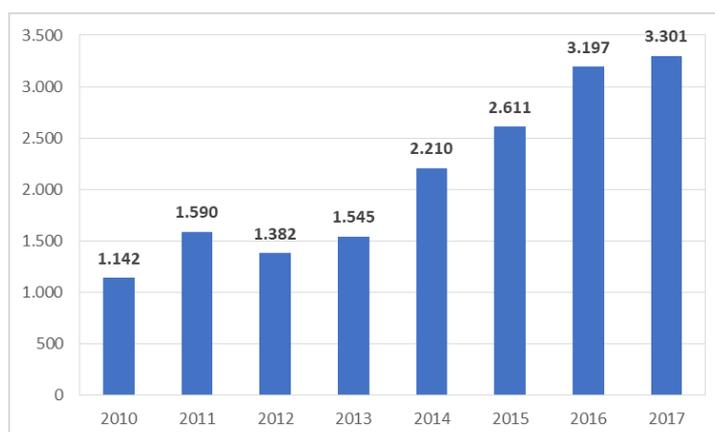
Gráfico 4.4: Evolución del output de los CEE de la Comunitat Valenciana, 2010-2017 (en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Gracias a este comportamiento de los ingresos, los CEE ES han estado creando empleo desde 2012, siendo el número de empleados en 2017 tres veces superior que en 2010 (gráfico 4.5). Si al menos el 70% de dichos empleados son personas con alguna discapacidad, alrededor de 2.300 personas discapacitadas estaban trabajando en estos centros en 2017.

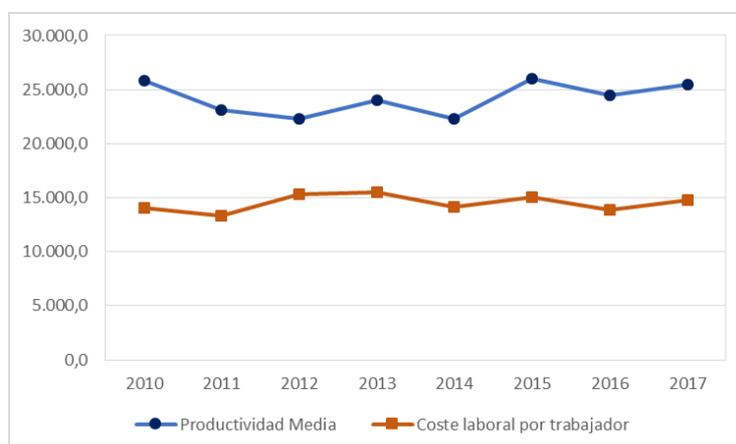
Gráfico 4.5: Evolución del empleo en los CEE de la Comunitat Valenciana, 2010-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Aunque esta generación continuada de empleo está muy ligada a la evolución de los ingresos de explotación, una explicación adicional que sustenta esta creación de empleo es la existencia de ganancias en términos de productividad media que se obtienen empleando a este colectivo de personas. Dado que estos centros reciben ayudas directas a la contratación y bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social, el diferencial entre la productividad media y el coste laboral por trabajador es siempre positivo (gráfico 4.6), es decir, las ganancias que reciben los empresarios en términos de eficiencia del trabajador garantiza este modelo de negocio, centrado en actividades terciarias muy intensivas en mano de obra, y su contribución a la empleabilidad de las personas con discapacidad.

Gráfico 4.6: Evolución de la productividad y el coste laboral por trabajador en los CEE ES de la Comunitat Valenciana, 2010-2017 (en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

En términos de rentabilidad económica, en el gráfico 4.7 se observa la evolución del Resultado del Ejercicio (en euros, eje izquierdo) y la ratio ROA (% , eje derecho) de los centros especiales de empleo. El signo positivo de los beneficios indica que estas entidades sí pueden operar en condiciones de mercado y mantenerse en él, funcionando como empresas rentables.

Además, la ratio ROA nos indica la rentabilidad obtenida por cada euro invertido y, exceptuando los años 2012-2014, ésta se ha mantenido por encima del 5% (nivel considerado como aceptable para considerar que el uso de los medios invertidos es correcto en términos de rentabilidad).

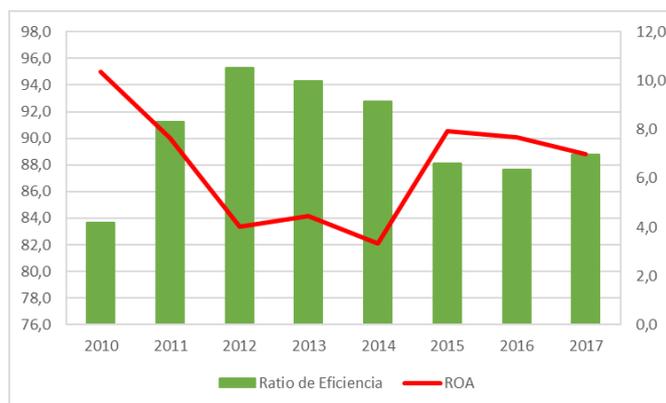
Gráfico 4.7: Evolución de la rentabilidad en los CEE ES de la Comunitat Valenciana, 2010-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Sin embargo, analizando los gastos de explotación a partir de la ratio de eficiencia (gráfico 4.8), se observa el elevado peso de los gastos ordinarios en la actividad económica de los CEE ES, situación que denota graves problemas de eficiencia y, por consiguiente, menores rentabilidades y posibilidades de expansión. En este sentido, estas organizaciones deberían hacer una reconsideración de su gestión, ahora amparada por las ayudas públicas, pero que resta a su capacidad de generación de valor añadido para la sociedad.

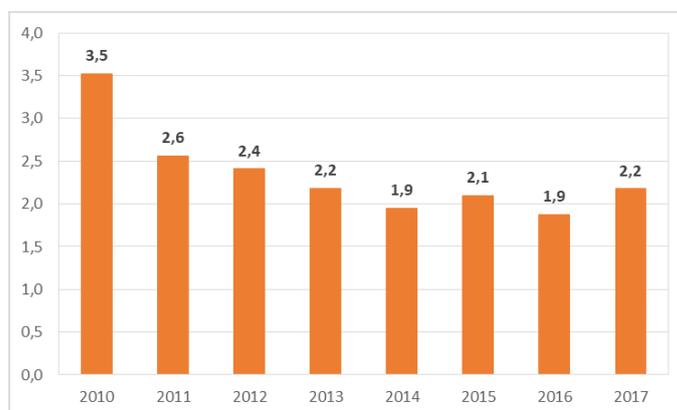
Gráfico 4.8: Evolución de la rentabilidad y eficiencia en los CEE de la Comunitat Valenciana, 2010-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por último, analizando la ratio de solvencia (gráfico 4.9), se puede conocer la capacidad que tiene un negocio de hacer frente a los pagos y obligaciones de deuda, es decir, nos dice si una empresa tendría suficiente capital activo para pagar sus deudas. Los valores superiores a 1,5 mostrados para los CEE ES indican que son organizaciones solventes, pero también que pueden correr el riesgo de tener demasiado activo corriente que podría perder valor con el paso del tiempo (un ejemplo de activo corriente es el dinero en caja). Es por ello, que estos centros deberían hacer otra gestión financiera de sus recursos que conllevara una mejora en sus márgenes de beneficios.

Gráfico 4.9: Evolución de la ratio de solvencia en los CEE ES de la Comunitat Valenciana, 2010-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Como conclusión, los centros especiales de empleo de la Comunitat Valenciana son entidades claves para favorecer la integración laboral de las personas discapacitadas, creando empleo y generando riqueza de forma creciente. Si bien estas organizaciones están bien integradas en el mecanismo de mercado, manteniendo márgenes positivos, deberían mejorar su gestión de los recursos, para mejorar su rentabilidad financiera y económica, a través de las ganancias de eficiencia.

4.2. Empresas de inserción

4.2.1. Aspectos legales

La ley estatal define a las empresas de Inserción como sociedades mercantiles o sociedades cooperativas legalmente constituidas que, debidamente calificadas por los organismos autonómicos competentes en la materia, realicen cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios, cuyo objeto social tenga como fin la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario (art. 4).

Cuadro 4.3: Legislación estatal y autonómica Empresas de Inserción

Legislación Estatal:	Normativa Valenciana:
Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción.	Ley 1/2007, de 5 de febrero, de la Generalitat, por la que se regulan las empresas de inserción para fomentar la inclusión social en la Comunitat Valenciana. Decreto 81/2009, de 12 de junio, del Consell, por el que se dictan normas de desarrollo para la calificación, registro y fomento de las empresas de inserción en la Comunitat Valenciana.

Fuente: Elaboración propia.

El principal objetivo de este tipo de empresas es ayudar a colectivos en riesgo de exclusión social a mejorar su empleabilidad y conseguir su inserción sociolaboral a través de un itinerario de inserción personalizado, que no puede durar más de tres años (Marhuenda, 2019). Por ello, las empresas de inserción deberán proporcionar a los trabajadores en

situación de exclusión, como parte de sus itinerarios de inserción, procesos personalizados y asistidos de trabajo remunerado, formación en el puesto de trabajo, habituación laboral y social. Asimismo, estas empresas deberán tener servicios de intervención o acompañamiento para la inserción sociolaboral que faciliten la posterior incorporación al mercado de trabajo ordinario.

A partir de la naturaleza de estas organizaciones, podemos identificar en ellas una dimensión social y otra económica que les dan sentido, cuyo éxito dependerá del equilibrio que sean capaces de conseguir en sus procesos de dirección y gestión. De esta forma, y aunque consideramos que el objeto social debe anteponerse al económico, las empresas de inserción son espacios de producción y/o servicios donde se aplican las actividades de cualquier otra empresa (dirección, producción, rentabilidad, contratación, despidos, convenios colectivos, motivación, retribución, etc.) a las que se añaden otras que, siendo también prácticas en las empresas ordinarias, son potenciadas en este tipo de organizaciones: desarrollo de capacidades y competencias, hábitos, trabajo en equipo, rehabilitación, estimulación e incremento de la autonomía y las responsabilidades, y una mayor participación, entre otros aspectos.

Por ello, la continuidad y supervivencia de estas organizaciones pasa por conseguir unos niveles adecuados de rentabilidad, pues necesitan ser sostenibles en el tiempo, y esto implica la no existencia de rentabilidades negativas de forma consecutiva. La existencia de pérdidas acumuladas durante un determinado periodo de tiempo podría situar a una empresa de inserción en una situación de insolvencia financiera, que eliminaría la consecución de sus objetivos en la inserción y mejora de la calidad de vida de sus colectivos.

Como se ha señalado, el funcionamiento de las empresas de inserción viene regulado por la ley estatal 44/2007, que establece un marco para la promoción de la inserción laboral de personas en situación de exclusión social a través de este tipo de empresas. Para ello, establece una regulación propia que posibilite su desarrollo y consolidación, determine los requisitos necesarios y el procedimiento a seguir para la incorporación al mercado ordinario de las personas en situación de exclusión social siguiendo un itinerario y establece medidas para la promoción de la inserción sociolaboral delimitando las situaciones que, en su caso, puedan determinar la adopción de tales medidas.

Por su parte, y por lo que respecta a la Comunitat Valenciana, la Ley 1/2007, de 5 de febrero, por la que se regulan las empresas de inserción para fomentar la inclusión social, cuyo ámbito de aplicación son las empresas cuya actividad y domicilio social radique en la Comunitat

Valenciana, define, de forma similar a la ley estatal, las empresas de inserción como aquellas estructuras productivas de bienes o servicios sin ánimo de lucro que, adoptando la forma jurídica de sociedad mercantil, sociedad cooperativa, sociedad anónima laboral o sociedad limitada laboral, tengan entre sus fines primordiales la inserción sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social, mediante el desarrollo de un proyecto personal de integración que les permita acceder al mercado ordinario de trabajo.

La citada ley valenciana y su decreto de desarrollo establecen los siguientes requisitos y obligaciones de las empresas de inserción:

- Constituir una sociedad mercantil, sociedad cooperativa, sociedad anónima laboral o sociedad limitada laboral.

Estas sociedades deben estar promovidas y participadas por una o varias entidades promotoras, entendiéndose por tales las entidades sin ánimo de lucro, incluidas las de derecho público, las Asociaciones sin fines lucrativos y las Fundaciones, cuyo objeto social contemple la inserción social de personas especialmente desfavorecidas y que promuevan la constitución de empresas de inserción.

La participación de esas entidades promotoras ha de ser como mínimo de un cincuenta y uno por ciento del capital social para las sociedades mercantiles. En el caso de Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales, dicha participación deberá situarse en los límites máximos recogidos en las diferentes legislaciones que les sea de aplicación a los socios colaboradores o asociados.

- Desarrollar una actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios en cualquier sector del mercado.
- Recoger en sus Estatutos, entre sus fines primordiales, la inserción sociolaboral de personas que presentan especiales dificultades de acceso al mercado laboral, por estar en situación o riesgo de exclusión social.
- Mantener en cómputo anual, desde su calificación, un porcentaje de trabajadores en proceso de inserción, cualquiera que sea su modalidad de contratación, de al menos el treinta por ciento durante los primeros tres años de actividad y de al menos el cincuenta por ciento del total de la plantilla a partir del cuarto año, sin que el número de aquellos pueda ser inferior a tres.

Dicha proporción deberá mantenerse en cada uno de los centros de trabajo que dependan de la empresa calificada. A estos efectos, no se computará al personal especializado que

lleve a cabo las medidas personalizadas de apoyo que configuran los itinerarios de inserción.

- Facilitar a los trabajadores, que ocupen una plaza de inserción, medidas personalizadas de apoyo. Se entiende por medidas personalizadas de apoyo:
 - Formación dirigida al aprendizaje de una determinada actividad profesional y a la adecuación del nivel formativo o las competencias profesionales a las exigencias del mercado laboral.
 - Establecimiento de unas pautas de comportamiento destinadas a la adquisición de hábitos sociales y de trabajo.
- Disponer de personal propio especializado en la realización de las medidas personalizadas de apoyo que configuran el itinerario de inserción.
- Ajustarse al régimen laboral que corresponda atendiendo al tipo de contratación por el que se produce la incorporación de los trabajadores a la empresa y al convenio colectivo del sector. Por tanto, la relación que une a la empresa con los trabajadores es una relación laboral ordinaria.
- Aplicar los excedentes disponibles obtenidos en cada ejercicio a la mejora o ampliación de sus estructuras productivas y/o a la promoción de actividades relacionadas con la inserción sociolaboral, no debiendo producirse, en ningún caso, reparto de beneficios.
- Estar al corriente en el pago de sus obligaciones tributarias y con la Seguridad Social y no tener ninguna deuda pendiente con la administración de La Generalitat o con sus organismos autónomos en el momento de solicitar la calificación.
- Encontrarse inscritas en el Registro correspondiente a su forma jurídica (ya sea el Registro Mercantil, el Registro de Sociedades Laborales o el Registro de Cooperativas), así como en el Registro Administrativo de Empresas de Inserción de la Comunitat Valenciana.
- No realizar actividades económicas distintas a las de su objeto social.

Las empresas de inserción dispondrán de ayudas a la contratación de personas en situación o riesgo de exclusión social, siendo el periodo máximo subvencionable para un trabajador de tres años; pudiéndose subvencionarse tanto contratos a jornada completa como parcial.

A lo largo de los años se han implementado diversas medidas para el fomento del sector. La Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (en vigor desde marzo de 2018), ofrece mejores oportunidades de contratación para las empresas de inserción por los siguientes motivos, entre otros (Marhuenda, 2019):

- Las ofertas con mejor calidad/precio deberán primar sobre las más baratas, teniendo en cuenta criterios sociales (o ambientales) para valorar la calidad.
- Se debe reservar en determinadas licitaciones una parte para las empresas de inserción, en atención a la disposición adicional 4ª sobre los contratos reservados.
- Los contratos se dividirán en lotes, algunos de los cuales se podrán reservar a empresas de inserción.
- Todas las licitaciones se deberán publicar en la Plataforma de Contratación del Sector Público.
- Los procedimientos administrativos se simplificarán, fundamentalmente los de contrato para obra por debajo de los 2 millones de euros o para la contratación de suministros o servicios hasta los 100.000 euros.

4.2.2. Principales magnitudes económicas y financieras de las EEII de la Comunitat Valenciana

Las EEII son organizaciones que crecen año tras año y desarrollan sus actividades dentro de un ámbito provincial, siendo entidades pegadas al territorio y con una fuerte vocación de desarrollo local inclusivo.

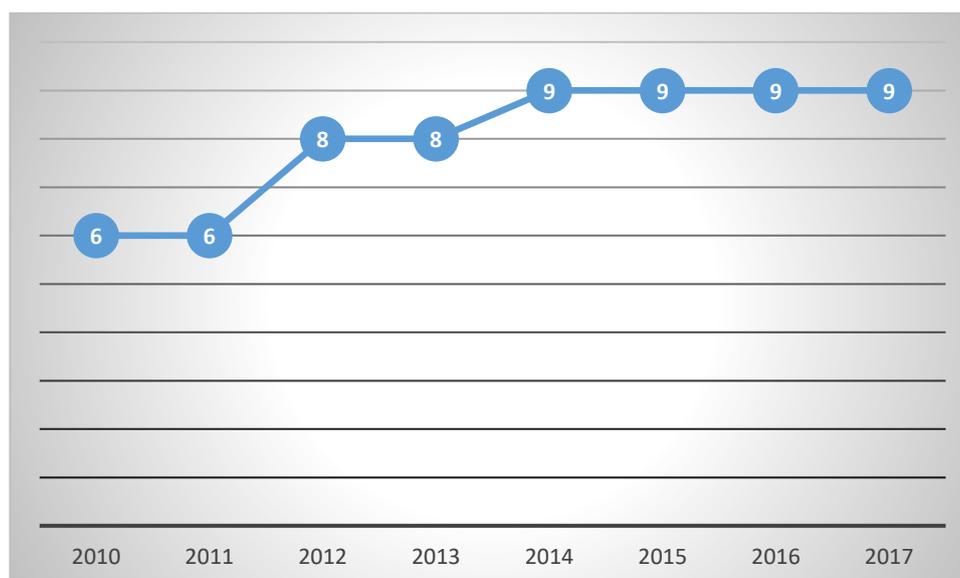
Para el análisis de estas organizaciones dentro de la Comunitat Valenciana se ha trabajado con fuentes secundarias procedentes de los balances sociales de FAEDEI y de la base de datos SABI.

A partir de estas fuentes, se han realizado estimaciones sobre el número de EEII en la Comunitat Valenciana y su evolución en los últimos ocho años (2010-2017), su forma jurídica y las actividades realizadas. Asimismo, se examinan los datos más significativos respecto a la composición de su plantilla, datos financieros, retorno económico y ahorro para las Administraciones públicas.

Como podemos ver en el gráfico 4.10, el número total de EEII en la Comunitat Valenciana ha ido creciendo ligeramente hasta situarse actualmente en 9 empresas (4 en la provincia de Alicante, 4 en Valencia y 1 en Castellón). Se trata, como hemos indicado, de un tipo de empresa emergente y por esa razón su número es pequeño; aunque es importante resaltar que pese a sus dificultades, el crecimiento es continuo. Todas las EEII de la muestra analizada tienen forma jurídica de Sociedad Limitada, que suele ser la fórmula más adoptada por estas organizaciones. El predominio de la sociedad mercantil también responde a la normativa reguladora a nivel estatal.

El objetivo fundamental de las EEII se centra en integrar personas en situación de exclusión o en riesgo de exclusión social al mercado de trabajo ordinario. Esta situación es propia de personas con rentas mínimas, desempleados de larga duración, jóvenes desempleados o que han abandonado sus estudios sin finalizar su periodo obligatorio de escolarización y están sin empleo, ex-toxicómanos en proceso de rehabilitación e inserción social, internos de centros penitenciarios y ex-reclusos en situación de desempleo, minorías étnicas, inmigrantes y personas con cargas familiares no compartidas y en situación de exclusión. No obstante, la composición de su plantilla debe permitir combinar personas que trabajen de forma permanente en la integración de estos colectivos al mercado laboral corriente (personas que se incorporan a la empresa de forma permanente procedentes de los colectivos antes enunciados) y las que desarrollan sus actividades con el objetivo de capacitarse para entrar en el mercado laboral ordinario, y a las que se les ayudará a buscar empleo posteriormente.

Gráfico 4.10: Número de EI en la Comunitat Valenciana 2010-17



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAEDEI y SABI.

En España, según datos registrados en el Balance Social 2017 de FAEDEI respecto a una muestra de EEII, del promedio de personas que finalizan sus itinerarios de formación, el 59,06 % se incorporaron al mercado laboral ordinario por cuenta ajena, el 7,54 % a la plantilla de estructura y/o técnica de las propias EEII, y el 3,23 % consiguieron un empleo por cuenta propia. Por tanto, el 69,83 % de las personas trabajadoras en estas empresas que finalizaron

sus itinerarios formativos consiguieron incorporarse al mercado laboral normalizado y solo un 30,17% permanecieron en una situación de desempleo.

En las EEII el tiempo de permanencia de las personas en situación de desventaja económica y social en sus estructuras mientras aprenden un oficio o consiguen las habilidades necesarias para incorporarse al mercado normalizado de trabajo no es el mismo. Así mismo, en estas organizaciones sus plantillas están compuestas por personas que trabajan permanentemente en la empresa y aquellas en periodo de transición. En la Comunitat Valenciana, como podemos ver en la tabla 4.2, los porcentajes de personas que trabajan permanentemente en la organización frente a aquellas en periodo de transición se encuentran equilibrados en el cincuenta por ciento aproximadamente.

Tabla 4.2: Personas Inserción/Personas No Inserción en las EEII durante el periodo 2010-2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Número de Empresas de Inserción	6	6	8	8	9	9	9	9
% Personas de Inserción	50,00	51,28	50,63	52,56	50,64	56,94	51,98	51,2
% Personas de No Inserción	50,00	48,72	49,37	47,44	49,36	43,06	48,02	48,8

Fuente: Elaboración propia a partir de FAEDEI y Base de datos SABI.

Paralelamente al crecimiento en el número de EEII, también se produce un incremento del número de personas empleadas en estas organizaciones. Como podemos ver en la Tabla 4.3 y el gráfico 4.11, desde el año 2010 hasta el 2017 la plantilla total de personas en el conjunto de estas empresas se ha multiplicado por 3,4; incrementándose en los últimos tres años el porcentaje de mujeres empleadas frente al de los hombres.

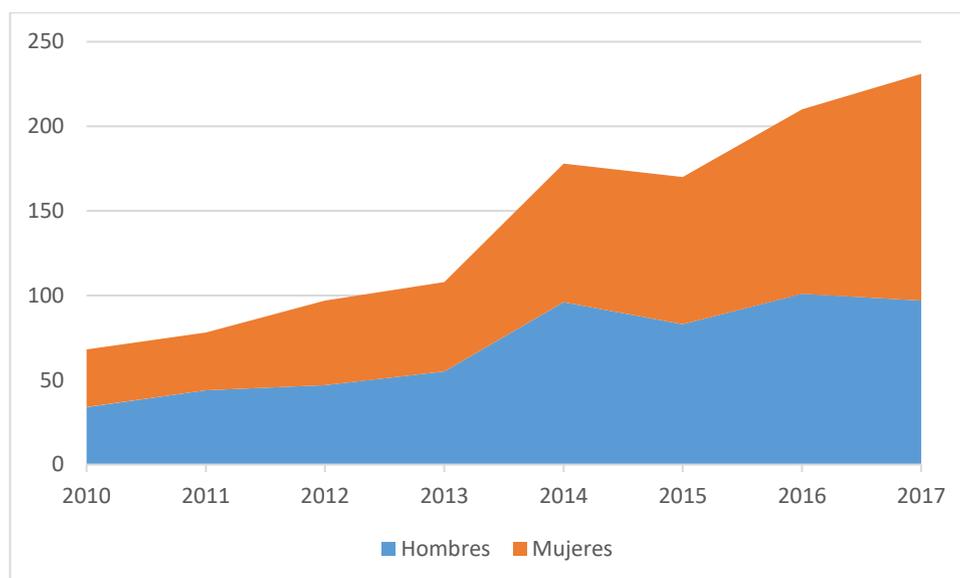
Tabla 4.3: Personas Empleadas en las EEII durante el periodo 2010-2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Número de Empresas de Inserción	6	6	8	8	9	9	9	9
Número de Personas Empleadas	68	78	97	108	178	170	210	231
% Mujeres*	50	43	51	49	46	51	52	58
% Hombres*	50	57	49	51	54	49	48	42

*Datos Estimados.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAEDEI y Base de datos SABI.

Gráfico 4.11: Personas Empleadas por Sexo en EEII durante el periodo 2010-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAEDEI y Base de datos SABI.

Las EEII realizan actividades de mercado en todos los sectores productivos: agricultura, comercio, construcción, industria, pero sobre todo en servicios. Por lo que respecta a las empresas presentes en la Comunitat Valenciana, la mayor parte desarrollan su actividad en el Sector Servicios (gráfico 4.12), probablemente por dos razones: la primera porque la demanda en este sector es mayor que en otros dada la estructura productiva de la Comunitat Valenciana y, por otra parte, la capacitación e inclusión posterior de trabajadores en el mercado laboral es más fácil en este sector por la naturaleza de los trabajos que se desarrollan en éste.

Gráfico 4.12: Número de EEII por Sectores en la Comunitat Valenciana en 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAEDEI y SABI.

Otra de las cuestiones relevantes es conocer la descripción de las actividades que realizan a partir de su codificación CNAE 2009; lo que nos permite tener una perspectiva de la naturaleza de los trabajos que éstas desarrollan en sus organizaciones. En la tabla 4.4 se pone de manifiesto que la mayor parte de las empresas realizan actividades de servicios sociales, dedicándose el resto a otro tipo de servicio, comercio y construcción. En esta tabla hemos sustituido el nombre de la empresa de inserción por una numeración para mantener su anonimato.

Tabla 4.4: Empresas de Inserción por código CNAE 2009

	CNAE 2009	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
EI 1	7810	Actividades de las Agencias de Colocación
EI 2	1419	Confección de otras prendas de vestir y accesorios
EI 3	8129	Otras actividades de limpieza
EI 4	4642	Comercio al por mayor de prendas de vestir y calzado
EI 5	8899	Otras actividades de servicios sociales sin alojamiento
EI 6	4121	Construcción de edificios residenciales
EI 7	5629	Otros servicios de comidas
E7 8	8899	Otras actividades de servicios sociales sin alojamiento
EI 9	8899	Otras actividades de servicios sociales sin alojamiento

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Dada la naturaleza de este tipo de organizaciones, se hace imprescindible la existencia de ayudas y subvenciones que permitan desarrollar todo el proceso para el que han sido creadas. En este sentido, por lo que respecta a la Comunitat Valenciana, la Orden 7/2015, de 10 de noviembre, de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, aprueba las bases reguladoras de las subvenciones públicas destinadas a la integración sociolaboral de trabajadores y trabajadoras en situación o riesgo de exclusión social en Empresas de Inserción y en empresas ordinarias de trabajo. La resolución de 20 de junio de 2016 del Servicio Valenciano de Empleo y Formación convocó para el año 2016 ayudas por un importe global máximo de 425.000 euros destinadas a las Empresas de Inserción calificadas e inscritas en el registro administrativo de la Comunitat Valenciana. Estas ayudas se dirigen a:

- Mantenimiento de puestos de trabajadores y trabajadoras en situación de riesgo de exclusión social producidas en el año 2016.
- Financiación de los costes salariales del personal de apoyo para el mantenimiento de sus puestos de trabajo.
- Financiación de los gastos corrientes efectuados en 2016 para la puesta en marcha de las Empresas de Inserción.
- Ayudas para nuevas contrataciones, prórrogas, o inicio de nuevo periodo subvencionable en el caso de mantenimiento de puestos de trabajadores y trabajadoras en situación o riesgo de exclusión social, así como por contratos o prórrogas de personal de apoyo sociolaboral, producidas durante los meses de noviembre y diciembre de 2015.
- Ayudas a las empresas ordinarias destinadas a la inserción sociolaboral de los trabajadores procedentes de una Empresa de Inserción, una vez finalizado su itinerario de inserción.

En la tabla 4.5 y el gráfico 4.13, podemos ver una estimación de la cifra de ayudas recibidas a partir de los datos proporcionados en los balances sociales de FAEDEI para cada uno de los años estudiados. Como podemos observar los importes han ido variando a lo largo del tiempo en función de las partidas presupuestadas por *Conselleria* en cada uno de los periodos considerados, destacando la cantidad de más de cuatrocientos mil euros recibidos en el año 2015 y 2017 para el conjunto de empresas de inserción analizadas.

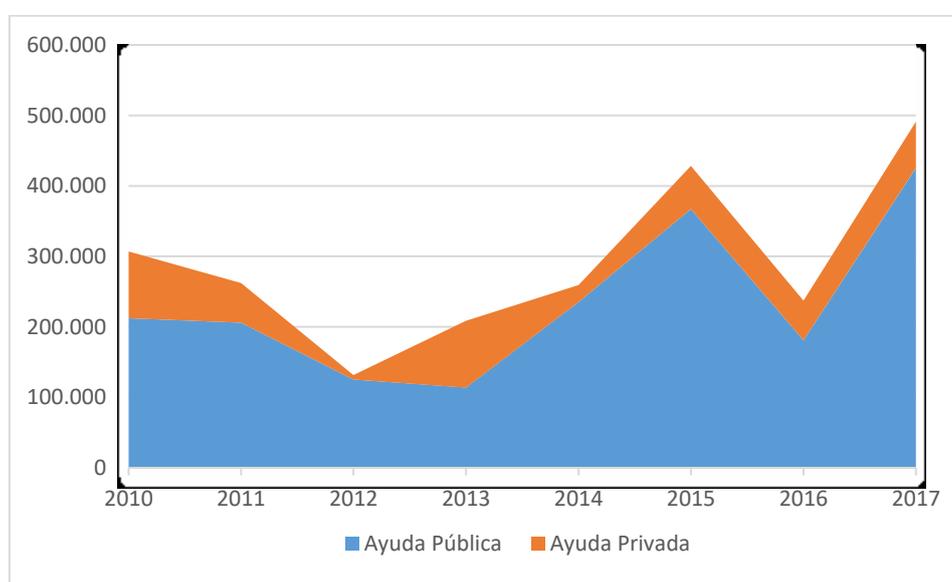
Tabla 4.5: Ayudas recibidas por las EEII durante el periodo 2010-2017

AÑO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Número de EEII	4	4	5	5	7	6	6	7
Ayudas económicas recibidas (€)	306.738	262.045	131.668,64	208.589	259.632	428.546,50	237.175,18	491.150,84
Ayuda pública	212.162	205.743*	125.064,39	113.752	235.352	367.259,74	180.873,18	425.465,18
Ayuda privada	94.576	56.302*	6.604,25	94.837	24.208	61.286,76	56.302*	65.685,66

* Datos Estimados.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAEDEI y SABI.

Gráfico 4.13: Evolución de las Ayudas recibidas por las EEII durante los años 2010-2017 (En euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAEDEI y SABI.

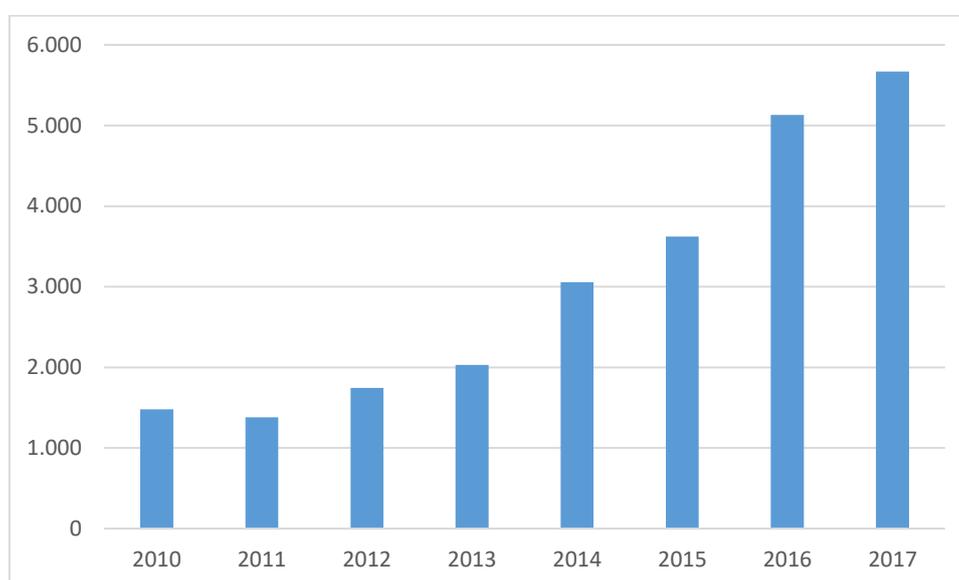
En lo que se refiere a la evolución de la facturación (Importe neto de la cifra de negocios de las empresas analizadas desde 2010 a 2017), podemos identificar un continuo crecimiento en el tiempo (Tabla 4.6). No obstante, es importante considerar que en el periodo estudiado el número de EEII no es homogéneo, por lo que para realizar un análisis más ajustado se ha añadido el gráfico 4.14, dónde podemos observar la facturación total por trabajador, considerando el total de la plantilla del conjunto de las EEII recogidas en cada uno de los periodos. Podemos ver que la facturación por trabajador en cualquiera de los años considerados sobrepasa los diecisiete mil euros, llegando incluso a los veinticuatro mil a partir del año 2016; lo que refuerza la viabilidad y sostenibilidad de las EEII en el tiempo.

Tabla 4.6: Facturación total y Facturación/Trabajador de las EEII durante el periodo 2010-2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Número de Empresas de Inserción	6	6	8	8	9	9	9	9
Facturación total (Importe neto de la cifra de negocios)	1.481.317	1.379.465	1.745.036	2.038.133	3.056.766	3.622.658	5.130.937	5.668.415
Facturación Total/Trabajador	21.784	17.685	17.990	18.872	17.173	21.310	24.433	24.538

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de FAEDEI y SABI.

Gráfico 4.14: Facturación total por trabajador de las EEII durante el periodo 2010-2017 (en miles €)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

4.3. Cooperativas de Iniciativa Social

4.3.1. Aspectos legales

Las cooperativas sociales o de iniciativa social (CIS) representan un modelo de empresa social enclavado en la tradición cooperativa de gobernanza colectiva. Difieren de las cooperativas tradicionales porque buscan proporcionar respuestas a necesidades de toda la comunidad o de algunos grupos objetivo y no principalmente a sus propias necesidades comunes.

Todas las leyes de cooperativas autonómicas contemplan las cooperativas sociales sin ánimo de lucro y, sea cual sea la denominación utilizada en cada caso, aluden a una cualidad que puede adquirir cualquier clase de cooperativa que cumpla los requisitos legalmente

establecidos al efecto. La peculiaridad de las Cooperativas de Iniciativa social reside en dos aspectos: (i) buscan proporcionar respuestas a necesidades de toda la comunidad o de algunos grupos objetivo y no principalmente a sus propias necesidades comunes, y (ii) satisfacen necesidades de tipo social no atendidas, o al menos no debidamente, por el mercado o el sector público.

El Decreto Legislativo 2/2015 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de cooperativas de la Comunitat Valenciana distingue las siguientes modalidades de cooperativas sociales:

a) Cooperativas de Integración Social

La ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, al clasificar los tipos de cooperativas (Título II, Capítulo VIII), reconoce, en su art. 98, las Cooperativas de Integración Social señalando que éstas estarán integradas mayoritariamente por personas con discapacidad física o psíquica u otros colectivos con dificultades de integración social. Por tanto, su finalidad última es integrar con carácter mayoritario a personas incluidas dentro de esos colectivos.

Estas sociedades podrán adoptar la forma de cooperativas de trabajo asociado para organizar, canalizar y promover el trabajo de las personas socias; y la de cooperativas de consumo, para proveerles de bienes y servicios de consumo general o específicos. Pudiendo ser, además, una cooperativa mixta de trabajo y consumo aunando así las dos vertientes cooperativas.

En el caso de que las personas socias tengan limitada judicialmente su capacidad de obrar, estarán representadas en los órganos sociales por las personas que tengan su representación legal.

La ley establece la posibilidad de que participe como socia una entidad pública responsable de la prestación de servicios sociales, mediante la designación de una persona delegada del poder público. Esta persona delegada prestaría su trabajo personal de asistencia técnica, profesional y social junto al resto de socios y socias de la cooperativa y asistiría a las reuniones de los órganos sociales, ejercitando los derechos de persona socia.

b) Cooperativas de Iniciativa Social o No Lucrativas

La Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, dentro de su Título III dedicado al fomento del cooperativismo, regula, en el art. 114, las cooperativas denominadas como “no lucrativas”. Esta clase de cooperativa también está recogida de forma muy similar en la Ley 27/1999 estatal de Cooperativas, art. 106, con la denominación de “cooperativas de iniciativa social”.

Todas las leyes autonómicas de cooperativas se refieren a las cooperativas de iniciativa social, si bien existe una variedad de enfoques y denominaciones. Mientras que algunas leyes regionales siguen el modelo establecido en la ley estatal y clasifican la cooperativa de iniciativa social como un nuevo tipo, otras leyes regionales la consideran un tipo especial de cooperativa de trabajadores, y varias leyes regionales usan el concepto de una cooperativa sin fines de lucro para referirse a ella sin una mención legal específica en la ley. Esta diversidad la encontramos también en la denominación que reciben este tipo de cooperativas: interés social, integración social, inserción social, servicios sociales o bienestar social.

Dice la Ley valenciana que se calificarán como entidades de carácter no lucrativo a las cooperativas que acrediten una función social por su objeto, su actividad y por los criterios económicos de funcionamiento. En este sentido, aclara la norma, se entenderá que acreditan esta función social las cooperativas cuyo objeto consista en la mejora de la calidad y condiciones de vida de la persona, considerada de forma individual y colectiva.

Para una mayor concreción, el nº 2 del art. 114 señala que, en todo caso, se considerarán cooperativas no lucrativas las que se dediquen principalmente a la prestación o gestión de servicios sociales, educativos, culturales, artísticos, deportivos o de tiempo libre u otros de interés colectivo o de titularidad pública, a la integración laboral de las personas que sufran cualquier clase de exclusión social, o a otras actividades que tengan por finalidad conseguir la superación de situaciones de marginación social de cualquier índole.

La calificación de una cooperativa como no lucrativa le corresponde a la Generalitat, a través del Registro de Cooperativas de la Comunitat Valenciana. El reconocimiento administrativo de la calificación como no lucrativa se hará constar, mediante nota marginal, en la correspondiente hoja registral abierta a la cooperativa.

Cuadro 4.4: Requisitos cooperativas no lucrativas

REQUISITOS PARA QUE UNA COOPERATIVA SEA CLASIFICADA COMO NO LUCRATIVA
<ul style="list-style-type: none">- Ausencia de ánimo de lucro y dedicación a una actividad de interés social.- Renuncia al reparto de los resultados positivos que se puedan obtener entre las personas socias. Los beneficios se dedicarán a la consolidación y mejora de la función social de la cooperativa.- Las aportaciones voluntarias de las personas socias al capital social no podrán devengar interés alguno, sin perjuicio de su actualización en los términos establecidos en la ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana para las aportaciones obligatorias.- Las personas socias y los trabajadores y trabajadoras de la cooperativa no podrán percibir, en concepto de retornos o de salarios, más de un ciento setenta y cinco por cien de los salarios medios del sector

Fuente: Elaboración propia.

Las cooperativas no lucrativas, una vez calificadas como tales, serán consideradas por las administraciones públicas de la Comunitat Valenciana como entidades sin ánimo de lucro a todos los efectos, como pueden ser el acceso a la reserva de contratación que se establezca para estas entidades, o las ventajas fiscales, entre otras posibilidades.

4.3.2. Impacto económico-social y laboral de las cooperativas sociales sin ánimo de lucro

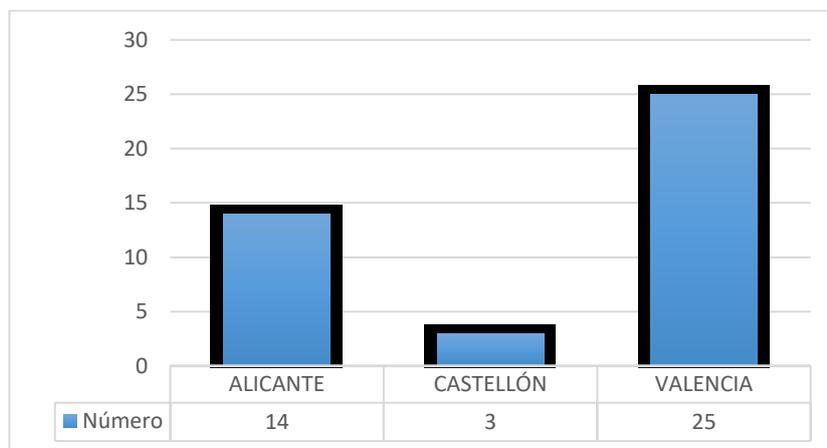
La identificación del número de Cooperativas de Integración Social resulta compleja por varios motivos: en primer lugar, porque no se trata de una forma jurídica, sino que puede adoptar la forma de cooperativa de trabajo asociado o de consumo. Por esta razón, para identificar su número y los datos más relevantes asociados a éstas, se ha procedido a realizar un trabajo de recogida y cruce de información desde diferentes fuentes:

- Registro de cooperativas de la Comunitat Valenciana (CV). Recoge parcialmente las cooperativas registradas bajo esta denominación.
- Base de datos de CIRIEC.
- Base de datos de FEVECTA.
- Base de datos de SABI.

A partir de la información recogida desde cada una de estas bases de datos, se han analizado las actividades de las cooperativas y seleccionado aquellas que cumplían los requisitos para ser consideradas como cooperativas de integración social según la definición dada por la Ley de Cooperativas de la CV de 2015. Una vez confeccionada la lista definitiva de cooperativas, se ha procedido a verificar si permanecían activas a través de la consulta de sus páginas web. Finalmente, se identificaron un total de 42 cooperativas. Su actividad se enmarca fundamentalmente en servicios dirigidos a personas con diferentes grados de discapacidad física y/o psíquica, atención a niños/as con trastornos en su desarrollo, laborterapia para el tratamiento y desintoxicación de drogas, educación a menores de familias desestructuradas, etc.; siendo más minoritaria otro tipo de actividades relacionadas con la agricultura, el comercio o la producción.

En el gráfico 4.15 podemos ver que el 60% de las cooperativas están localizadas en la provincia de Valencia, el 33% en Alicante y el 7% en Castellón.

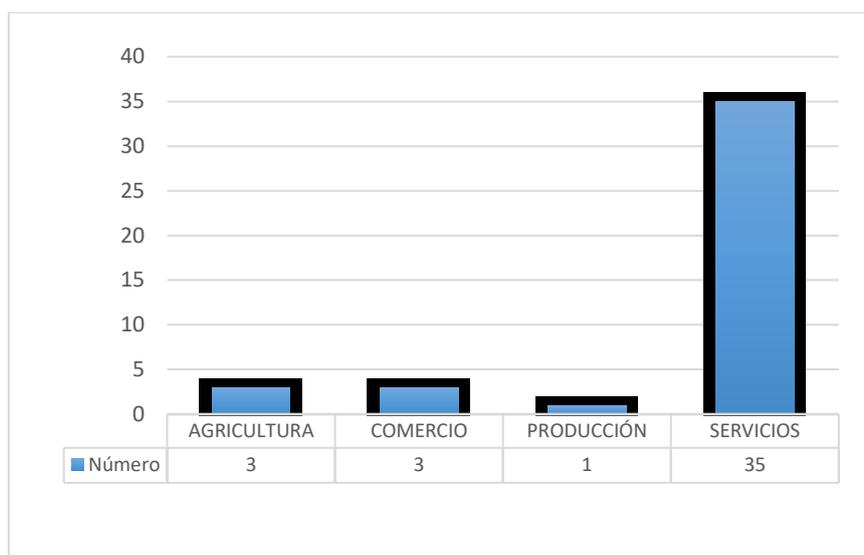
Gráfico 4.15: Número de Cooperativas de Integración Social en la CV por provincias



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Registro Cooperativas CV, FEVECTA, CIRIEC-España, SABI.

Según podemos ver en el gráfico 4.16, el Sector servicios supone el 83% del total de cooperativas registradas, siendo más minoritaria su presencia en otros sectores como la Agricultura, Comercio o producción.

Gráfico 4.16: Número de Cooperativas de Integración Social en la CV por Sectores de Actividad



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Registro Cooperativas CV, FEVECTA, CIRIEC-España, SABI.

Para poder proyectar una estimación de la dimensión económico-social del conjunto de cooperativas de integración social identificadas en la CV, se seleccionaron de la base de datos SABI aquellas cooperativas que estaban registradas en este soporte y que ofrecían datos completos sobre su facturación y el número de empleados. La Tabla 4.7 recoge la descripción de las actividades de estas cooperativas analizadas a partir de su codificación CNAE 2009.

Tabla 4.7: Cooperativas de integración social por código CNAE 2009

	CNAE 2009	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
Cooperativa 1	8559	Formación y Talleres para el fomento del emprendimiento social
Cooperativa 2	8812	Laborterapia para la conservación de las facultades de los discapacitados psíquicos, autonomía y satisfacción personal y social
Cooperativa 3	8129	Centro de Educación Especial
Cooperativa 4	1520	Fabricación de calzado
Cooperativa 5	8731	Tratamiento y desintoxicación del alcoholismo, cocaína y otras drogas y adicciones
Cooperativa 6	8559	Servicios sociales sin alojamiento
Cooperativa 7	4721	Producción y comercialización de productos agrícolas ecológicos
Cooperativa 8	8710	Asistencia social y reinserción para el menor
Cooperativa 9	8122	Limpieza industrial, edificios y jardinería
Cooperativa 10	8559	Atención a personas con discapacidad psíquica

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por otra parte, podemos ver en la tabla 4.8 su facturación y el número de empleados a finales de 2016, último año con disponibilidad completa de los datos. La muestra analizada tiene una alta dispersión, sobre todo en la facturación; sin embargo, hemos comprobado que es una característica del conjunto de las cooperativas identificadas en la Comunitat Valenciana, algunas con dimensiones muy pequeñas y otras con mayor tamaño.

Un rasgo importante que podemos identificar en esta muestra es la baja facturación por trabajador, que solo supera los 20.000 € en dos cooperativas. La naturaleza de este tipo de cooperativas hace que en muchas de ellas sean los socios quienes sufragan a través de cuotas mensuales todos los gastos relacionados con la actividad y, en función de los ingresos que obtienen, van realizando actividades que puedan cubrir, en cuanto a personal, talleres, entre otros gastos. También es común disponer de una red de colaboradores externos de soporte a la actividad.

Tabla 4.8: Facturación y número de trabajadores de las Cooperativas de Integración Social analizadas

COOPERATIVA	FACTURACIÓN (€)	NÚMERO TRABAJADORES	FACTURACIÓN/ TRABAJADOR
COOPERATIVA 1	50.000	4	12.500
COOPERATIVA 2	2.000	7	286
COOPERATIVA 3	189.000	34	5.559
COOPERATIVA 4	97.000	10	9.700
COOPERATIVA 5	299.000	12	24.917
COOPERATIVA 6	77.000	9	8.556
COOPERATIVA 7	140.000	9	15.556
COOPERATIVA 8	772.000	28	25.571
COOPERATIVA 9	31.000	3	10.333
COOPERATIVA 10	80.000	18	4.444

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Para proceder a la estimación del volumen total de la cifra de negocio y el número de empleados del conjunto de las cooperativas de integración social de la Comunitat Valenciana, se ha tomado la media de las cifras de las magnitudes registradas por las cooperativas analizadas en la base de datos SABI y proyectado su valor al resto de cooperativas identificadas en este trabajo. De esta forma, la facturación total estimada para el conjunto de cooperativas de inserción social es de 7.295.400 €, con un número total de empleados de 563 (Tabla 4.9). La facturación por empleado se sitúa, por tanto, en 12.958 €.

Tabla 4.9: Facturación y número de trabajadores estimados del conjunto de las Cooperativas de Integración Social en la Comunitat Valenciana

COOPERATIVA	FACTURACIÓN (€)	NÚMERO TRABAJADORES
TOTAL COOPERATIVAS ANALIZADAS EN SABI	1.737.000	134
ESTIMACIÓN RESTO DE COOPERATIVAS	5.558.400	429
ESTIMACIÓN DEL CONJUNTO DE COOPERATIVAS	7.295.400	563

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Es importante destacar la labor social que este tipo de organizaciones realiza en la inclusión de colectivos con discapacidad física o psíquica, potenciando sus capacidades y facilitando su desarrollo individual e independencia. De esta forma contribuyen a dar trabajo a personas

con dificultades para conseguirlo e integrarles como ciudadanos de pleno derecho, eliminando el riesgo de discriminación.

4.4. Asociaciones y Fundaciones productoras de mercado

4.4.1. Aspectos legales

Las asociaciones y fundaciones que lleven a cabo actividad económica forman parte de la Economía Social, tal y como establece el artículo 5.1 de la Ley 5/2011, de Economía Social, si bien la mayoría de ellas no son productoras de mercado y no pueden ser consideradas *empresas*.

Como ya se ha comentado reiteradamente, no existe en nuestro derecho un concepto de empresa social, si bien de la ya citada definición de la Comisión Europea puede concluirse que las empresas sociales serían aquellas que persiguen un interés social y carecen de ánimo de lucro, además de actuar en el mercado de forma empresarial e innovadora, utilizando sus excedentes para el cumplimiento de los fines sociales. Características todas ellas que sin duda son aplicables a las asociaciones y fundaciones productoras de mercado de acción social.

a) Asociaciones

Las asociaciones son entidades sin ánimo de lucro que se constituyen por acuerdo de tres o más personas físicas o jurídicas, que se comprometen a poner en común conocimientos, medios y actividades para alcanzar unos fines lícitos de interés general o particular.

Cuadro 4.5: Legislación estatal y autonómica Asociaciones

Legislación estatal	Legislación valenciana
Ley orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.	Ley 14/2008, de 18 de noviembre, de la Generalitat, de Asociaciones de la Comunitat Valenciana.

Fuente: Elaboración propia.

Las asociaciones pueden desarrollar actividades económicas para conseguir la consecución del fin común principal no lucrativo y el beneficio obtenido mediante la realización de la actividad económica se ha de destinar íntegramente a la realización del fin común asociativo.

Con el fin de impulsar el movimiento asociativo y dinamizar la realización de actividades de interés general, las Administraciones Públicas han previsto una serie de medidas, entre las que destaca la figura de **Asociación de Utilidad Pública** (regulada en el art. 32 y siguientes de la ley orgánica de Asociaciones) que ha de ser declarada por el Ministerio del Interior, tras la tramitación del oportuno expediente administrativo, y que confiere a las asociaciones beneficios fiscales, económicos y administrativos, de acuerdo con la normativa aplicable en cada caso.

Pueden solicitar ser declaradas de utilidad pública las entidades de naturaleza asociativa, es decir, las asociaciones, incluidas las juveniles, y las federaciones, confederaciones y uniones de asociaciones, ya sean de régimen general o especial, de ámbito estatal o autonómico, que reúnan los siguientes requisitos:

Cuadro 4.6: Requisitos asociaciones de utilidad pública

- Que sus fines estatutarios tiendan a promover el interés general, y sean de carácter cívico, educativo, científico, cultural, deportivo, sanitario, de promoción de los valores constitucionales, de promoción de los derechos humanos, de víctimas del terrorismo, de asistencia social, de cooperación para el desarrollo, de promoción de la mujer, de promoción y protección de la familia, de protección de la infancia, de fomento de la igualdad de oportunidades y de la tolerancia, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social o de la investigación, de promoción del voluntariado social, de defensa de consumidores y usuarios, de promoción y atención a personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales, económicas o culturales.
- Que su actividad no esté restringida exclusivamente a beneficiar a sus asociados, sino abierta a cualquier otro posible beneficiario que reúna las condiciones y caracteres exigidos por la índole de sus propios fines.
- Que los miembros de los órganos de representación que perciban retribuciones no lo hagan con cargo a fondos y subvenciones públicas.
- Que cuenten con los medios personales y materiales adecuados y con la organización idónea para garantizar el cumplimiento de los fines estatutarios.
- Que se encuentren constituidas, inscritas en el Registro correspondiente, en funcionamiento y dando cumplimiento efectivo a sus fines estatutarios, ininterrumpidamente y concurriendo los precedentes requisitos al menos durante los dos años inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud como asociación de utilidad pública.

Fuente: Elaboración propia.

La Ley valenciana de asociaciones, regula también, en su art. 33, la declaración de asociación de interés público de la Comunitat Valenciana. Dice la norma que, sin perjuicio de poder ser declarada de utilidad pública con arreglo a lo dispuesto en la Ley Orgánica Reguladora del Derecho de Asociación, podrán obtener la declaración de interés público de la Comunitat Valenciana las asociaciones de ámbito territorial autonómico inscritas en el Registro de Asociaciones de la Comunitat Valenciana en las que concurran una serie de requisitos prácticamente idénticos a los establecidos por la ley orgánica, destacándose como circunstancias particulares las siguientes:

- Que sus fines estatutarios tiendan a promover el interés general de la Comunitat Valenciana, entendiéndose por interés general, además de todos los señalados por la ley orgánica, la promoción del valenciano.
- Que los estatutos de la asociación sólo admitan como asociados o asociadas a las personas jurídicas cuando éstas carezcan de ánimo de lucro según sus Estatutos.
- Que no distribuya entre sus asociados o asociadas las ganancias eventualmente obtenidas.
- Que los miembros de los órganos de representación que perciban retribuciones no lo hagan con cargo a fondos y subvenciones públicos. No obstante, y en los términos y condiciones que se determinen en los Estatutos, dichos miembros podrán recibir una retribución adecuada por la realización de servicios diferentes a las funciones que les corresponden como tales miembros del órgano de representación.

b) Fundaciones

Las fundaciones son organizaciones constituidas sin finalidad de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado su patrimonio de modo duradero a la realización de un fin de interés general.

Cuadro 4.7: Legislación estatal y autonómica Fundaciones

Legislación estatal	Legislación valenciana
Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones.	Ley 8/1998, de 9 de diciembre, de Fundaciones de la Comunitat Valenciana.

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los fines y beneficiarios de las fundaciones, tanto la ley estatal como la ley valenciana de Fundaciones enumeran una serie de actuaciones, dejando abierta la puerta a otras actividades de naturaleza análoga. Así, dice el art. 3 de la Ley de ámbito estatal que las fundaciones deberán perseguir fines de interés general, como pueden ser, entre otros, los de defensa de los derechos humanos, de las víctimas del terrorismo y actos violentos, asistencia social e inclusión social, cívicos, educativos, culturales, científicos, deportivos, sanitarios, laborales, de fortalecimiento institucional, de cooperación para el desarrollo, de promoción del voluntariado, de promoción de la acción social, de defensa del medio ambiente, y de fomento de la economía social, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales o culturales, de promoción de los valores constitucionales y defensa de los principios democráticos, de fomento de la tolerancia, de desarrollo de la sociedad de la información, o de investigación científica y desarrollo tecnológico.

Por su parte, el art. 3 de la Ley valenciana, establece también que las fundaciones deberán perseguir fines de interés general, como pueden ser, entre otros y además de los así declarados por la legislación estatal como condiciones básicas del derecho de fundación, los de estudio, promoción y defensa del patrimonio natural y cultural valenciano y de la lengua valenciana; el estudio y divulgación de la historia valenciana; los de apoyo a un modelo de desarrollo sostenible; la promoción del mundo rural; los de fomento de la economía o de la investigación; los de apoyo a la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres; la defensa de los principios estatutarios, y cualesquiera otros de naturaleza análoga.

Tanto la Ley de Fundaciones de ámbito estatal, en su art. 24, como la Ley de Fundaciones de la Comunitat Valenciana, en su art. 20, establecen expresamente que las fundaciones pueden realizar actividades económicas.

Dice la ley estatal que las fundaciones podrán desarrollar actividades económicas cuyo objeto esté relacionado con los fines fundacionales o sean complementarias o accesorias de las mismas, con sometimiento a las normas reguladoras de la defensa de la competencia.

Más explícita, la ley valenciana (art. 20, 3 y 4) manifiesta que las fundaciones también podrán obtener rendimientos mediante el ejercicio por sí mismas de actividades mercantiles o industriales, siempre que coincidan con el objeto o finalidad específica de la fundación o sean complementarias o accesorias de las mismas, con sometimiento a las normas reguladoras de la defensa de la competencia, y siempre que ello no implique una limitación injustificada del ámbito de sus posibles beneficiarios.

Además, señala que al menos, el 70% de los ingresos netos y resultados ordinarios y extraordinarios que se obtengan por cualquier concepto, deben ser destinados a la realización de los fines fundacionales.

4.4.2. Principales magnitudes económicas y financieras de las Asociaciones y Fundaciones

Los registros de **Asociaciones** de la Comunitat Valenciana establecen más de 19 clases de actividad y 19 de asociaciones de voluntariado. Siguiendo el proceso y las estimaciones realizadas en el libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunitat Valenciana (2019) respecto a las magnitudes sobre Asociaciones, se han reconducido éstas a 11 establecidas por *The International Classification of Non Profit Organizations* (INCPO) tal y como hemos reflejado en la Tabla 10. A su vez, con el objetivo de distinguir los tres grandes colectivos de asociaciones establecidas en este análisis (asociaciones de acción social, clubs deportivos y otras asociaciones), se ha considerado como asociaciones de acción social aquellas pertenecientes a los grupos 4,6,7, 8 y 9 del INCPO. Quedarían fuera del ámbito social las asociaciones de Medioambiente (grupo 5 del INCPO) que, aunque son de gran utilidad social, sus beneficiarios no son específicamente personas excluidas o en riesgo de exclusión.

A finales del 2018 el número de asociaciones inscritas en el Registro de Asociaciones de la Comunitat Valenciana era de 55.542. Para estimar el número de entidades activas y su distribución por actividad se acudió a los registros determinados a partir de las encuestas a asociaciones realizadas por CIRIEC-España, y de las verificaciones telemáticas efectuadas sobre muestras rotacionales aleatorias distribuidas por grupos de actividad.

Según figura en el ya citado libro Blanco, la tasa de actividad media de las asociaciones registradas es del 48%. Con esta tasa de actividad y tomando como base de cálculo las asociaciones registradas a 31/12/2018 se ha identificado un total de 26.660 asociaciones. A la cantidad anterior hay que añadir aquellas entidades asociativas valencianas que no están registradas en los Registros de Asociaciones de la Generalitat Valenciana (clubs deportivos, secciones deportivas de entidades federadas, etc.) que están inscritos en el Registro de entidades deportivas de la Generalitat Valenciana y Consejo Superior de Deportes; que suponen 6.439 agrupaciones. Siguiendo los mismos procedimientos estadísticos se estimó para el año 2015 otras variables como el empleo, los voluntarios y el ingreso realizado por las asociaciones. Los resultados obtenidos en el libro Blanco para el conjunto de todas las

asociaciones se han actualizado al año 2018 en función de los datos proporcionados por el Registro de Asociaciones de la Comunitat Valenciana para dicho año.

En la Tabla 4.10 podemos ver los resultados obtenidos para el conjunto de todas las asociaciones. En dicha Tabla podemos observar como en la Comunitat Valenciana operan 33.099 asociaciones y clubs deportivos, el total de empleos remunerados para el conjunto del tejido asociativo y clubs deportivos asciende a 95.063, el de voluntarios a 825.627 y el ingreso total a 4.834.245 euros.

Tabla 4.10: Asociaciones activas de la Comunitat Valenciana según actividad principal. Año 2018

Actividad	Entidades	Empleados	Voluntarios	Ingresos (miles €)
Cultura/Deporte/Ocio	15.602	10.921	488.342	673.935
Educación/investigación	2.950	17.109	42.775	950.782
Salud	1.230	2.214	12.300	151.782
Servicios Sociales	2.359	44.349	31.610	1.996.861
Medio Ambiente	820	984	17.220	22.657
Desarrollo comunitario/Vivienda	1.206	6.633	25.326	763.623
Derechos sociales/Asesoramiento legal/Política	460	1.518	3.266	10.511
Intermediarios filantrópicos	708	5.026	8.779	17.970
Internacional	270	134	3.240	32.433
Religión	695	555	84.651	55.341
Asociaciones profesionales/Sindicatos	360	216	2.412	14.217
Clubs deportivos y Similares	6.439	5.404	105.706	144.134
TOTAL	33.099	95.063	825.627	4.834.245

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunitat Valenciana (2019) y del Registro de Asociaciones de la Comunitat Valenciana.

En la Tabla 4.11 podemos identificar las magnitudes de las asociaciones de acción social. Es importante resaltar que, aunque éstas solo suponen un 14,3% del total, el empleo representa el 60,6% y sus ingresos el 58,3%. Por otra parte, del conjunto de asociaciones activas de acción social en la Comunitat Valenciana, el 76,9% del empleo es generado por asociaciones conectadas con Servicios Sociales, con unos ingresos del 70,7% sobre el total.

Tabla 4.11: Asociaciones activas de acción social de la Comunitat Valenciana según actividad principal. Año 2018

Actividad	Entidades	Empleados	Voluntarios	Ingresos (miles €)
Servicios Sociales	2.359	44.349	31.610	1.996.861
Desarrollo comunitario/Vivienda	1.206	6.633	25.326	763.623
Derechos sociales/Asesoramiento legal/Política	460	1.518	3.266	10.511
Intermediarios filantrópicos	708	5.026	8.779	17.970
Internacional	270	134	3.240	32.433
TOTAL	5.003	57.660	72.221	2.821.397

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunitat Valenciana (2019) y del Registro de Asociaciones de la Comunitat Valenciana.

A partir de los datos anteriores nos planteamos como objetivo hacer una estimación de las asociaciones activas de acción social productoras de mercado. Para ello se utiliza uno de los criterios adoptados para la calificación de una empresa social, ya descrita en capítulos precedentes. Como ya se ha reiterado, las empresas sociales deben obtener como mínimo el 50% de sus ingresos del comercio como referente para distinguir a las organizaciones caritativas (productoras no de mercado). Esta característica queda bien reflejada en los criterios de identificación de la empresa social establecidos por la Social Enterprise Mark (SEM) y Social Enterprise UK (SEUK) (Monzón y Herrero, 2016).

La información disponible no permite establecer con precisión cuántas de las asociaciones activas de acción social son productoras de mercado, es decir, empresas sociales. En efecto, la base de datos del *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos* (SABI) ha permitido listar un total de 198 asociaciones y 30 fundaciones en la Comunitat Valenciana, de las que solo 24 son asociaciones de acción social y 4 son fundaciones de acción social, unos números muy reducidos frente a las 5.003 asociaciones activas de acción social existentes. De las 24 asociaciones de acción social identificadas en la SABI, solo 12 de ellas tienen unos ingresos procedentes del mercado iguales o superiores al 50% del total de sus ingresos. Sin embargo, resulta temerario inducir o elevar la proporción de 12/24 (50%) a la totalidad de las asociaciones de acción social y considerar que el 50% de las asociaciones de acción social son productoras de mercado (empresas sociales) ya que la SABI solo incluye a las asociaciones más grandes y con más músculo económico y financiero, por lo que es razonable establecer la hipótesis de que la gran mayoría de las asociaciones de acción social, no registradas por la

SABI, son productoras de no mercado y, por lo tanto, no pueden considerarse empresas sociales.

A la hora de estimar el número de asociaciones de acción social productoras de mercado (empresas sociales) parece más aconsejable utilizar como referencia el porcentaje establecido por el estudio social Enterprises and their eco-systems. A European mapping report. Updated country report. Spain (2016), ya citado en el capítulo 3 de este libro. En dicho Informe, y para toda España se estiman 7.092 asociaciones de acción social que son empresas sociales, cantidad que representa el 23,6% de las 30.000 asociaciones de acción social de España. Dicho porcentaje aplicado a la Comunitat Valenciana (5.003 asociaciones de acción social) ofrece como resultado la existencia estimada de 1.180 asociaciones de acción social productora de mercado (empresas sociales). Por el contrario, y por razones análogas, resulta una hipótesis plausible considerar que el empleo remunerado, el voluntariado y los ingresos generados por las asociaciones de acción social productoras de mercado, es muy superior en las primeras que en las segundas, resultando prudente estimar dichas magnitudes en un 50% de las magnitudes totales del conjunto de asociaciones de acción social. Los resultados de estas estimaciones vienen recogidos en la tabla 4.12.

Tabla 4.12: Estimación de asociaciones activas de acción social de mercado de la Comunitat Valenciana según actividad principal. Año 2018

Actividad	Entidades	Empleados	Voluntarios	Ingresos (miles €)
Servicios Sociales	556	22.174	15.805	998.430
Desarrollo comunitario/Vivienda	285	3.317	12.663	381.811
Derechos sociales/Asesoramiento legal/Política	108	759	1.633	5.255
Intermediarios filantrópicos	167	2.513	4.389	8.985
Internacional	64	67	1.620	16.217
TOTAL	1.180	28.830	36.111	1.410.699

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunitat Valenciana (2019), Registro de Asociaciones y base de datos SABI.

Por lo que respecta a las **Fundaciones**, el proceso seguido para su cuantificación ha resultado más sencillo, puesto que su número es mucho menor y porque las fundaciones están más sometidas a control público que las asociaciones.

En la Tabla 4.13 se detallan las magnitudes más relevantes de estas entidades, tomando como base la información proporcionada por el Libro Blanco de la Economía Social (2019) con base en el año 2015 y actualizando los datos a partir del Registro de Fundaciones de la Comunitat Valenciana en el año 2018. En este caso, el total de fundaciones privadas activas se situaría en 349, de las que 98 serían de acción social y 251 otras fundaciones.

Tabla 4.13: Estimación de fundaciones activas en la Comunitat Valenciana. Año 2018

Fundaciones	Entidades	Empleo	Voluntariado	Ingresos (miles Euros)
A Acción Social	98	1.719	3.468	32.434
Otras Fundaciones	251	2.821	5.195	174.046
TOTAL	349	4.540	8.663	206.480

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunitat Valenciana (2019) y del Registro de Fundaciones de la Comunitat Valenciana.

En la tabla 4.14 se aprecia que, de las 98 fundaciones de acción social activas, el 70% realizarían su actividad dentro de los servicios sociales y generarían un 76% del empleo y el 83% de voluntariado.

Tabla 4.14: Estimación de fundaciones activas de acción social en la Comunitat Valenciana. Año 2018

Actividad Principal	Entidades	Empleo	Voluntariado	Ingresos (miles Euros)
Servicios Sociales	69	1.317	2.891	24.968
Desarrollo Comunitario	2	6	16	67
Derechos Sociales	5	23	26	406
Intermediarios Filantrópicos	12	342	222	6.428
Internacionales	10	31	313	564
TOTAL	98	1.719	3.468	32.434

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunitat Valenciana (2019) y del Registro de Fundaciones de la Comunitat Valenciana.

Finalmente, siguiendo el mismo proceso de cálculo realizado para las asociaciones, se ha realizado una estimación de las principales magnitudes correspondientes a las fundaciones de acción social de mercado, el 7% de todas las fundaciones de acción social, esto es, 7 fundaciones de acción social productoras de mercado, con un empleo y volumen de ingresos que no ha sido posible estimar.

4.5. La financiación de las empresas sociales en la Comunitat Valenciana

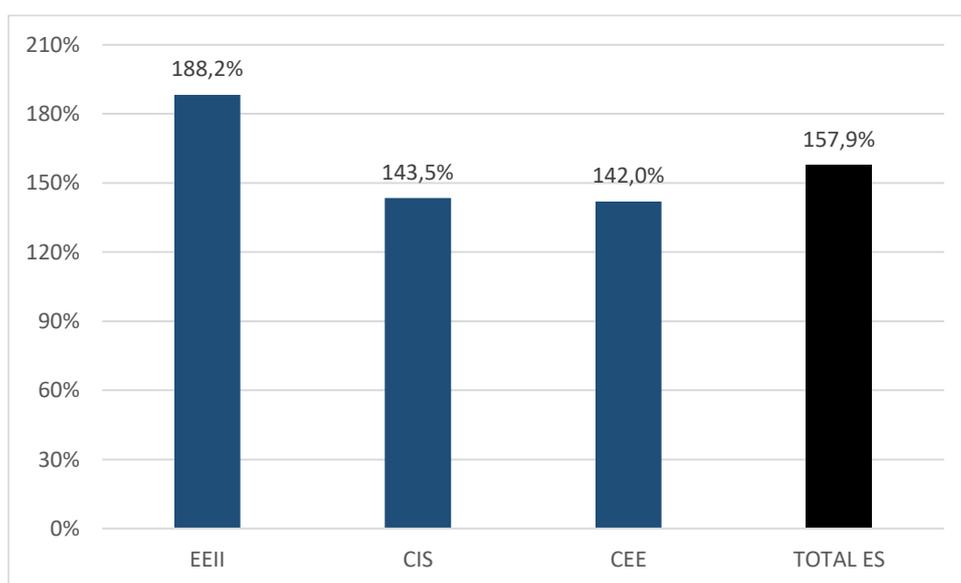
Con el fin de obtener una foto respecto a la financiación de las empresas sociales de la Comunitat Valenciana se ha obtenido información del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) perteneciente a Bureau Van Dijk (*Moody's Analytics Company*). Se ha trabajado con magnitudes relativas a fin de período del año 2017 y en todos los casos, en vez de trabajar con los promedios que se encuentran muy influidos por valores extremos se ha considerado la mediana de las distintas proporciones financieras.

En el caso de las empresas de inserción sobre un total de 9 dentro de la Comunitat Valenciana, en el presente análisis se han incluido 7 de las que se disponían los datos imprescindibles. En el caso de las cooperativas de iniciativa social habiendo identificado un total de 42 empresas de este tipo en la CV, se han considerado un total de 9 de las que estaban disponibles los datos fundamentales. Respecto a las asociaciones y fundaciones, del conjunto de las 228 entidades existentes en la Comunitat Valenciana (198 asociaciones y 30 fundaciones) solo se disponía la información necesaria de 7 de esas organizaciones, careciendo de la significatividad necesaria para su inclusión en este apartado. Finalmente, en lo que respecta a los centros especiales de empleo, se ha obtenido información de un total de 41 entidades sobre un total de 65.

Al igual de lo que ocurre en España para este tipo de organizaciones, las empresas sociales en la Comunitat Valenciana se encuentran autofinanciadas en su mayor proporción, en un contexto donde los ingresos por explotación superan en promedio a los activos disponibles en casi 1,6 veces (ver gráfico 4.17). En este contexto, los mayores niveles de autofinanciación se observan en las empresas de inserción (1,9) aunque se mantiene elevados también en el caso de las cooperativas de iniciativa social y los centros especiales de empleo (cercano a 1,4 veces), confirmando que aún para aquellas organizaciones que solían depender principalmente de subvenciones públicas y donaciones privadas, ahora deben desarrollar alguna actividad económica para sobrevivir.

La evidencia y el análisis de la muestra disponible confirman que los ingresos generados provienen de diversas actividades, incluyendo la venta de productos o servicios y/o la organización de eventos con el fin de recaudar fondos. Asimismo, muchas asociaciones han creado centros de empleo especial con el fin de generar ingresos, a partir del desarrollo de una serie de actividades que incluye la venta de productos de segunda mano, la realización de servicios de rehabilitación y construcción y la venta de servicios para empresas, entre otros).

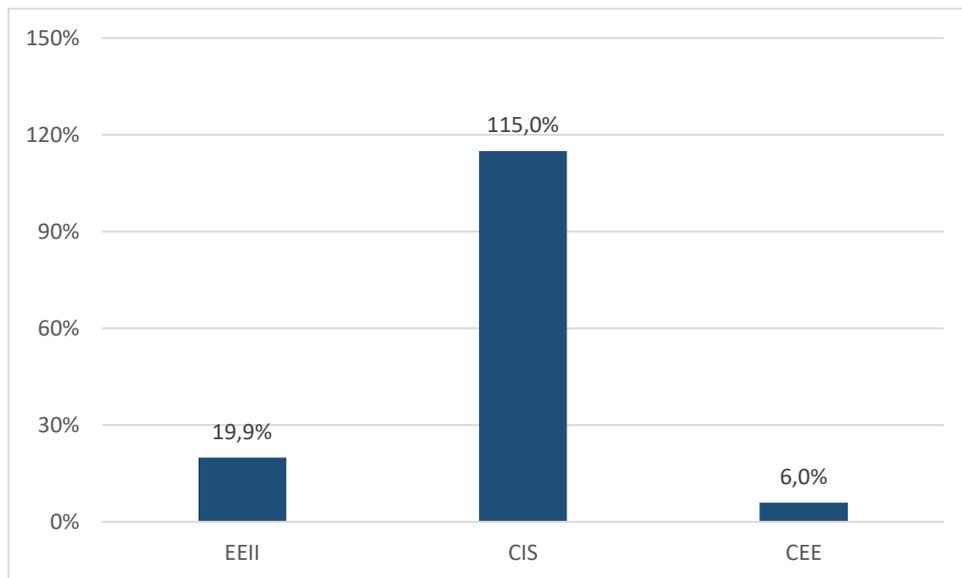
Gráfico 4.17: Ingresos de explotación como porcentaje del nivel de activos



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Como contraparte de un mayor nivel de autofinanciación, y siendo las cooperativas de iniciativa social la única excepción (115), el conjunto de las empresas sociales ha recibido subvenciones en el año 2017 que se encuentran por debajo del 20% de los activos totales (ver Gráfico 4.18), siendo el caso más significativo, por lo reducido de la proporción, el de los centros especiales de empleo, quienes recibieron subvenciones por debajo del 6% de los activos disponibles a dicho momento.

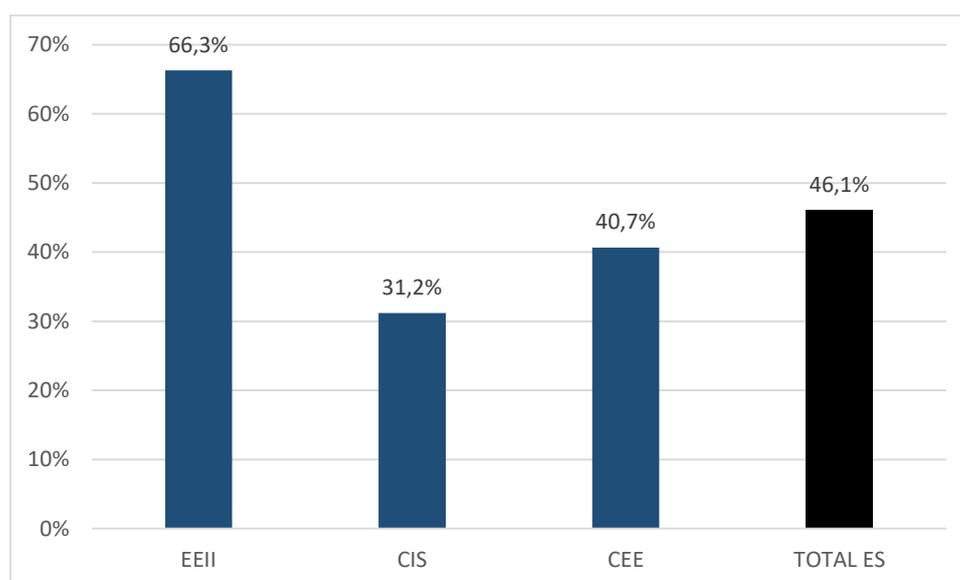
Gráfico 4.18: Subvenciones percibidas como porcentaje del nivel de activos



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Luego de la crisis del 2008-2009, los requerimientos de las empresas sociales se han centrado más en el mantenimiento de la actividad que en la inversión de nuevos proyectos, careciendo este tipo de empresa del apoyo financiero indispensable para afrontar sus nuevas inversiones (Comisión Europea, 2016). La financiación de sus actividades se ha centrado más en la utilización de su capacidad financiera, relacionada con sus recursos propios, los servicios financieros de bancos privados, así como también las subvenciones y apoyos públicos y privados, incluyendo el de sus miembros.

Gráfico 4.19: Ratio de endeudamiento de las empresas sociales

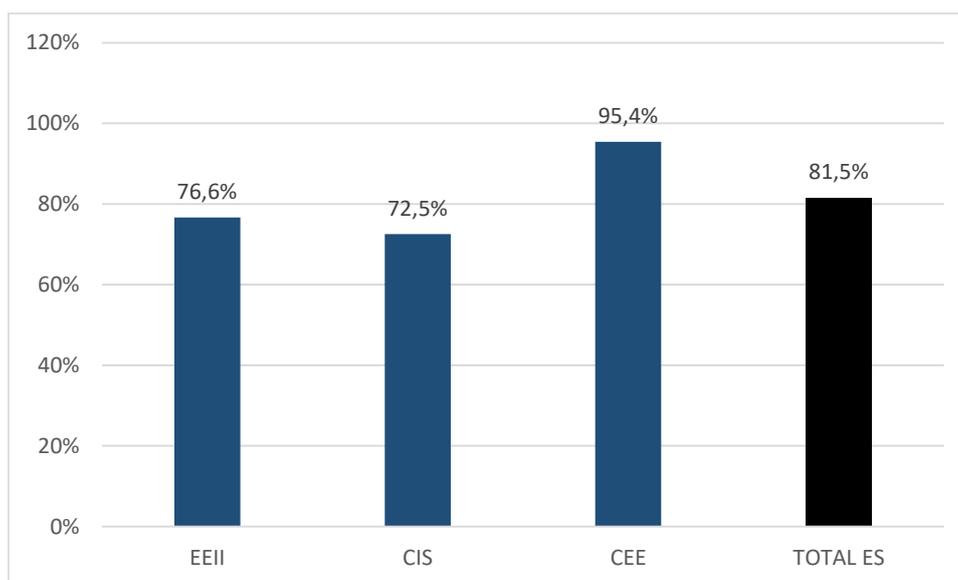


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

El análisis de la estructura financiera muestra algunos aspectos interesantes: mientras que el nivel de endeudamiento ($\text{Total Pasivo} / \text{Total Pasivo más Patrimonio Neto}$) para el conjunto de empresas sociales es cercano al 50%, el mismo no es homogéneo por tipo de empresa (Ver Gráfico 4.19). El hecho que el nivel de endeudamiento global sea del 46,1% resulta muy adecuado desde una perspectiva financiera tradicional, en la cual se muestra una amplia implicación de los accionistas a través de la aportación de fondos propios. Las entidades con mayor capacidad de endeudamiento son las empresas de inserción (66,3% respectivamente), mientras que, por sus características intrínsecas, las cooperativas de iniciativa social y los centros especiales de empleo utilizan significativamente una mayor proporción de fondos propios en el proceso de financiación de sus actividades económicas.

Independientemente de la proporción de deuda que se utilice para financiar la estructura económica de las organizaciones, en todos los tipos de empresas analizadas la calidad de la deuda es baja (81,5%), con un amplio predominio de los pasivos circulantes (deudas financieras, acreedores comerciales y otros pasivos líquidos) por encima de los fijos (Gráfico 4.20). La utilización predominante de pasivos de corto plazo es aún más acuciada en el caso de los centros especiales de empleo, en donde la utilización de pasivos de corto representa más del 95% del total de deuda utilizada.

Gráfico 4.20: Calidad de la deuda (PC/PNC)

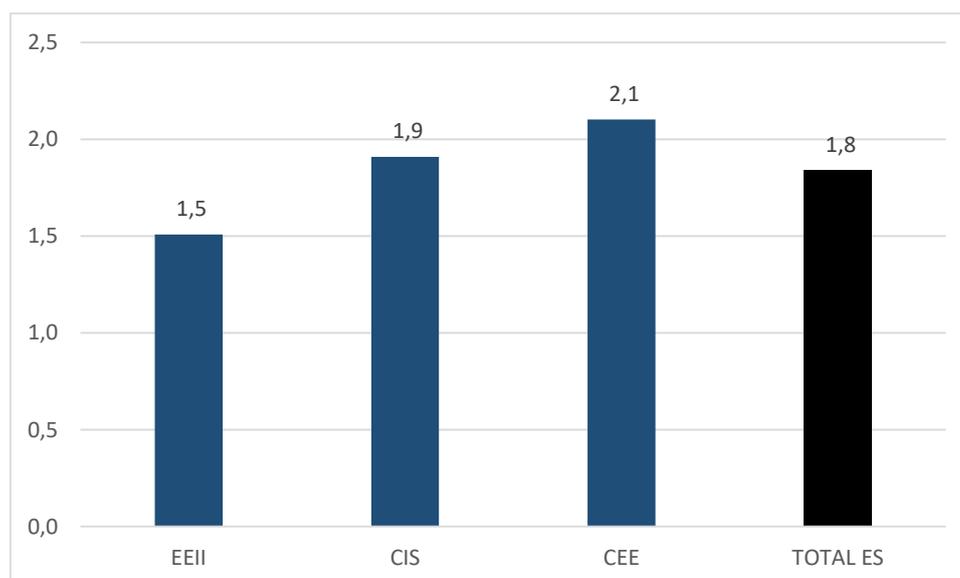


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Sin embargo, a pesar de que los pasivos de corto constituyen una alta proporción del total de deuda de las empresas sociales, la capacidad de hacer frente a dichos pasivos resulta elevada: tomando en consideración el índice de liquidez, que implica comparar los activos corrientes con los pasivos de corto plazo, se observa que la capacidad de hacer frente a los mismos resulta elevada: para el conjunto de empresas sociales, los activos corrientes superan en 1,8 veces sus obligaciones de corto plazo (Gráfico 4.21).

Tal vez por el alto nivel de endeudamiento que presentan algunos tipos de empresas (EEII), la capacidad de hacer frente a las deudas de corto plazo se transforma en un factor fundamental a la hora de solicitar nuevos préstamos, así como refinanciar los existentes. Por su parte, para aquellos tipos de empresas cuyos niveles de endeudamiento se encuentran por debajo del 50% (las cooperativas de iniciativa social y los centros especiales de empleo), la disponibilidad de recursos de corto puede formar parte de un manejo de la tesorería muy conservador y prudencial, a costa de perder rentabilidad.

Gráfico 4.21: Ratio de Liquidez (AC/PNC)

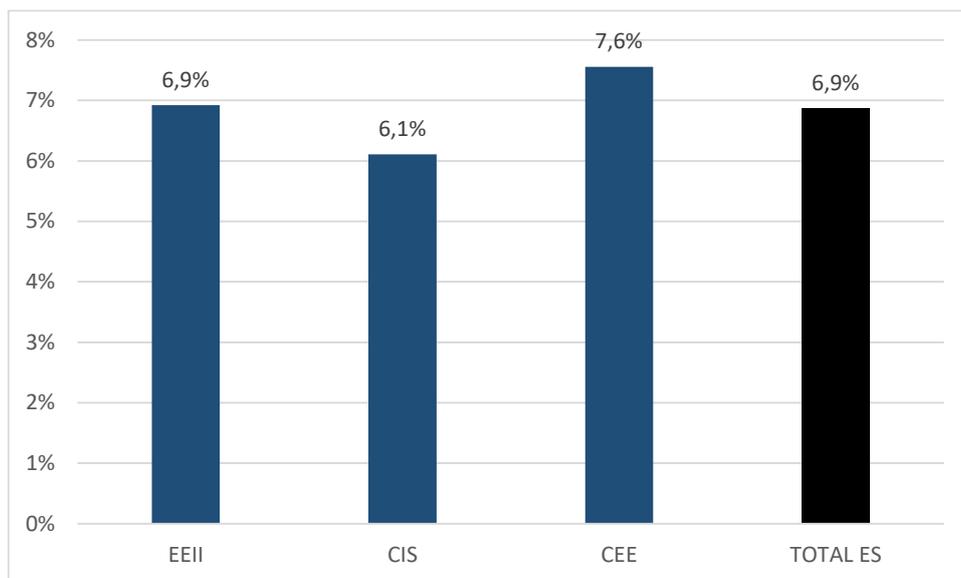


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Independientemente al hecho que las organizaciones puedan utilizar sus fondos propios o fondos ajenos, así como también subvenciones, a la hora de financiarse, un tema que resulta de gran interés es el del análisis de la autofinanciación a partir de los resultados obtenidos. Con el fin de analizar este punto, se utilizarán los dos indicadores habituales de referencia: el retorno sobre los fondos invertidos (ROE) y el retorno sobre los activos (ROA).

Tal como puede observarse en el gráfico 4.22, la rentabilidad de las empresas sociales medidas por el retorno sobre fondos propios presenta cierta una gran homogeneidad, con valores que van entre el 6,1% (CIS) y el 7,6% (CEE). Los niveles de rentabilidad alcanzados medidos por el ROE resultan relativamente elevados, más si se los compara para el mismo período con el mercado de renta fija en España y en la Unión Europea y con los fondos invertidos en liquidez (*money market*). La gran rentabilidad de las empresas de inserción tiene una doble lectura: si bien es cierto que estas empresas ganan dinero, la utilización de los fondos propios en su estructura financiera resulta acotada, incrementando la rentabilidad por Euro invertido.

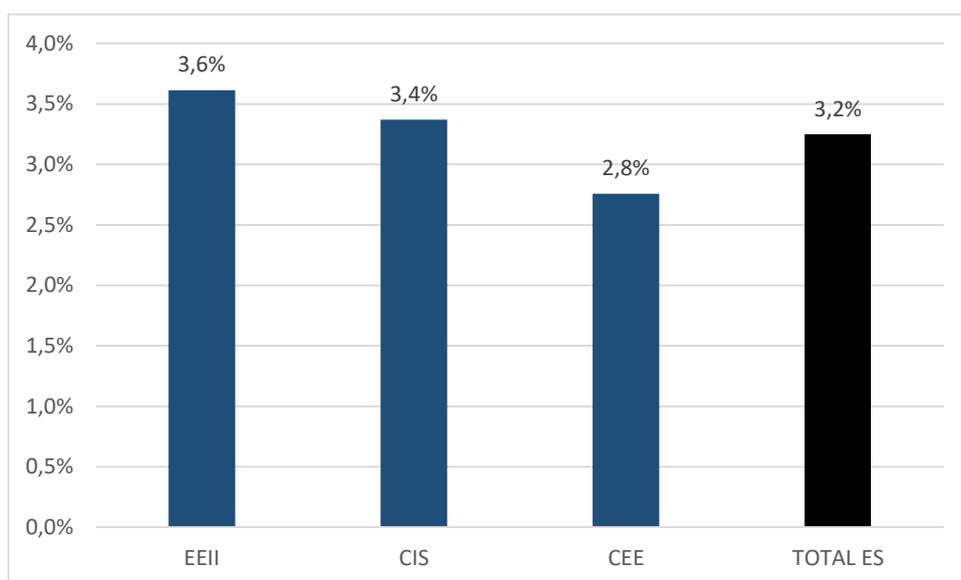
Gráfico 4.22: Rentabilidad sobre fondos propios (ROE)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Por su parte, tal como se observa en el gráfico 4.23, la rentabilidad sobre activos resulta relativamente homogénea entre los otros tipos de entidades que conforman las empresas sociales, levemente superior al 3%.

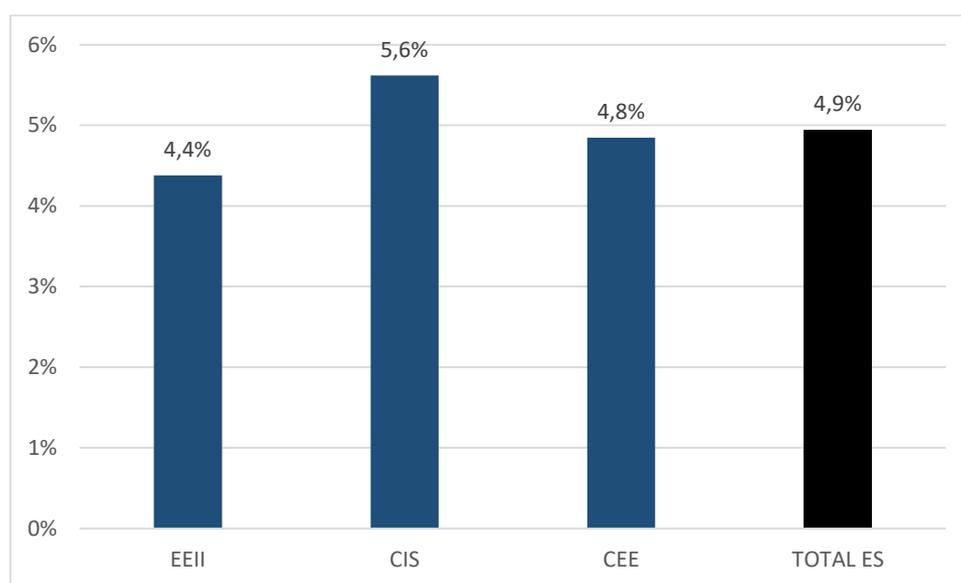
Gráfico 4.23: Rentabilidad sobre activos (ROA)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Independientemente de la rentabilidad contable, resulta de gran interés analizar la capacidad que tienen las empresas sociales de generar flujo neto de caja. A tal fin se utilizará un indicador, el de autofinanciación, que consiste en analizar el flujo de caja como porcentaje del nivel de ingresos. Tal como se observa en el gráfico 4.24, la capacidad de generación de flujos de caja se mantiene en niveles acotados, tal como era de esperar, para el conjunto de empresas sociales del 4,9%, con un rango que va desde la menor capacidad de las empresas de inserción (4,4%) a niveles mayores en lo que respecta a las cooperativas de iniciativa social.

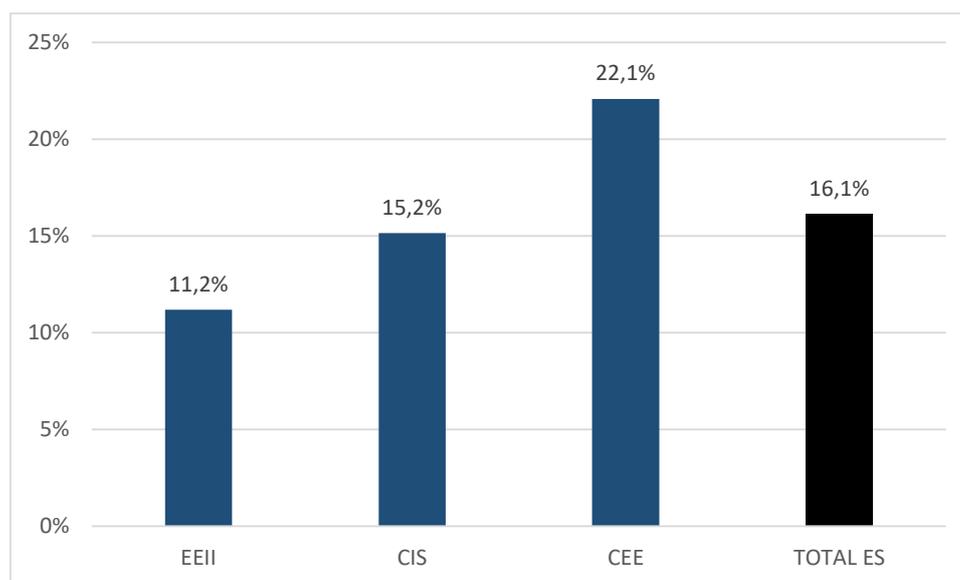
Gráfico 4.24: Autofinanciación (Flujos Neto de Caja / Total de Ingresos)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Otra forma de analizar la acotada capacidad de generación de caja de este tipo de entidades puede observarse también en la capacidad de devolución de préstamos, en donde los flujos netos de caja solo permiten en promedio cubrir el 14,9% de los pasivos totales que tienen estas organizaciones (gráfico 4.25).

**Gráfico 4.25: Capacidad de devolución de préstamos
(Flujos Neto de Caja / Total Pasivos)**



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Luego de la crisis del 2008-2013, los requerimientos de las empresas sociales se han centrado más en el mantenimiento de la actividad que en la inversión de nuevos proyectos, careciendo este tipo de empresa del apoyo financiero indispensable para afrontar sus nuevas inversiones (Comisión Europea, 2016). En el presente análisis, se ha hecho especial hincapié en la financiación de las empresas sociales a partir del análisis de sus niveles de apalancamiento, la utilización de recursos propios, la generación de beneficios con relación a los fondos aportados y a los activos, la capacidad de generación de caja y la recepción de subvenciones y apoyos por parte de entidades públicas o privadas. Sin embargo, se desconoce si la financiación de este tipo de empresas corre a cuenta de otros medios, tales como:

- Financiación de origen público [el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y la Empresa Nacional de Innovación S.A. (ENISA)],
- Financiación de origen privado [Oinarri S.G.R., la Fundación CREAS, la Fundación ISIS (ISIS Capital), BBVA (Fundación Microfinanzas y BBVA Momentum), La Caixa (MicroBank) y Kutxabank - BBK Fundazioa).
- Banca Ética: Triodos Bank.
- Bancos de la Economía Social: Laboral Kutxa y cajas rurales.
- Bancos de la economía social y solidaria: Fiare y Coop57.

- Plataformas Crowdfunding (GOTEO.org).

Sería interesante como propuesta de trabajo futuro indagar acerca de los medios de financiación alternativos que utilizan las empresas sociales de la Comunitat Valenciana así como también determinar el grado de conocimiento de las mismas de las alternativas existentes.

En conclusión, tal como se ha demostrado en los párrafos precedentes las empresas sociales de la Comunitat Valenciana presentan en general un alto nivel de autofinanciación, incluso para aquellas organizaciones que originariamente solían depender de las subvenciones como medio de subsistencia. Por su parte, la estructura financiera presenta características muy particulares, donde en promedio, la utilización de deuda se ubica por debajo del 50%; sin embargo, esta circunstancia no resulta homogénea, ya que mientras las empresas de inserción el nivel de deuda supera el 66%, las cooperativas de iniciativa social y los centros especiales de empleo utilizan fondos propios como medio de financiación preponderante.

En todos los casos se verifica una baja calidad de la deuda, en donde los pasivos de corto plazo representan casi el 82% del total. A pesar de que la deuda resulta de corto plazo, la capacidad de devolución de la misma es alta, existiendo activos de corto en cantidad suficiente para hacer frente a dichos compromisos. La rentabilidad sobre activos resulta homogénea al igual que la que se calcula sobre fondos propios en niveles que superan las condiciones imperantes en los mercados de renta fija y de liquidez de España y el resto de la Unión Europea para el momento en el que se ha desarrollado la evaluación.

En lo que respecta a la capacidad de generación de flujos netos de caja, la misma es acotada cuando se mide en proporción al total de ingresos; al mismo tiempo la generación de flujos netos de caja constituye una proporción reducida de los pasivos existentes, disminuyendo el margen de maniobra en lo que respecta a la capacidad de devolución de los mismos.

CAPÍTULO 5.

Impacto económico y social de las Empresas Sociales de Integración Laboral de la Comunitat Valenciana

5.1. Las Empresas Sociales de Integración Laboral en Europa

Según la red EMES las Empresas Sociales de Integración Laboral son entidades económicamente autónomas cuyo principal objetivo es la integración profesional (dentro de la propia empresa social o en empresas convencionales) de personas que se enfrentan a dificultades severas en el mercado laboral con ayuda o formación personalizada que les proporciona una cualificación (Davister et al., 2004).

Es por esto que, el término Empresas Sociales de Integración Laboral (*Work Integration Social Enterprises, WISEs*) hace referencia a empresas implicadas en actividades de mercado y que tienen un claro objetivo de interés público al apoyar la integración laboral de grupos desfavorecidos. Estas empresas se centran en proporcionar empleo estable a personas discapacitadas y otros colectivos en riesgo de exclusión, integrándoles en la fuerza de trabajo. Lo que las distingue de otras organizaciones con propósito social que sirven a trabajadores desfavorecidos es que las WISEs integran a esos trabajadores en el mercado de trabajo a través de experiencia laboral pagada, bien proporcionando empleo permanente dentro de la organización o bien actuando como eslabones para integrar a los trabajadores en el mercado laboral normal. Estas empresas no se caracterizan por lo que producen, sino por la forma en que lo hacen y por las características específicas de su fuerza de trabajo. Desde esta perspectiva, crear empleos para personas con dificultades se convierte en el propósito principal de estas empresas.

Figura 5.1: Empresas Sociales de Integración Laboral



Fuente: Elaboración propia.

A pesar de la diversidad de empresas sociales de integración laboral presentes en Europa, existe una identidad compartida de “empresa social”¹³. Es decir, estas empresas tienen en común el cumplimiento de los criterios de la definición de empresa social de EMES, dimensión económica, dimensión social y dimensión participativa, aunque con una extensión variable. Todas las formas de empresas sociales de integración laboral comparten el objetivo prioritario de generar beneficios a grupos desfavorecidos de la comunidad (formación e integración en el empleo), desarrollando para ello una actividad productiva de forma continuada, con trabajo remunerado, dirección en gran parte autónoma y con un nivel significativo de riesgo económico vinculado principalmente a la obtención de ingresos del mercado. No distribuyen beneficios o lo hacen de forma limitada y son proyectos que nacen, en su mayoría, de dinámicas colectivas en las que la propiedad del capital no es determinante para la toma de decisiones. Sin embargo, a diferencia de las empresas sociales en otros ámbitos, la naturaleza de los grupos objetivo no permite, en muchas ocasiones, que los trabajadores y/o usuarios estén implicados de forma directa en la dirección o en los procesos de toma de decisiones de la empresa.

¹³ Davister et al., (2004).

Cuadro 5.1: Las empresas sociales de integración laboral y la definición de EMES

Dimensión Económica	Dimensión Social	Dimensión Participativa
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollan una actividad productiva de forma continuada • Asumen el riesgo económico de la actividad • Utilizan trabajo remunerado 	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo social explícito y prioritario: integración laboral de grupos desfavorecidos • Límites a la distribución de beneficios • La propiedad del capital no es determinante para la toma de decisiones • Nacen de dinámicas colectivas 	<ul style="list-style-type: none"> • La naturaleza de los grupos objetivo impide en ocasiones su participación directa en la toma de decisiones

Fuente: Elaboración propia.

Desde mediados de los años noventa las empresas sociales de integración laboral han representado una proporción importante de este tipo de organizaciones en la Unión Europea incluso cuando otros tipos de empresas sociales han proliferado. Los proyectos ELEXIES y PERSE¹⁴, llevados a cabo a principios del siglo XXI, identificaron 39 tipos diferentes de WISEs en 10 países de la UE categorizándolos en cuatro tipos principales de organizaciones en función de sus objetivos y del tipo de empleo que ofrecen¹⁵.

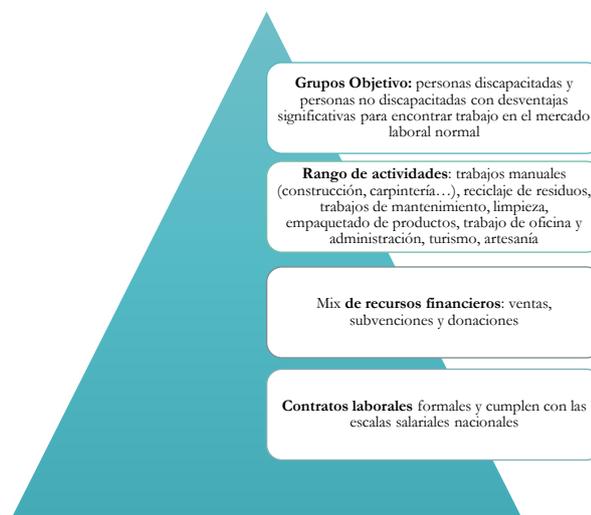
Los grupos objetivo a los que principalmente se dirigen estas empresas son dos: i) personas discapacitadas y ii) personas no discapacitadas con desventajas significativas para encontrar trabajo en el mercado laboral normal. El rango de actividades en el que suelen operar es amplio, aunque los más comunes son: trabajos manuales (construcción, carpintería, entre otros), reciclaje de residuos, trabajos de mantenimiento, limpieza, empaquetado de productos, trabajo de oficina y administración, turismo, artesanía, etc. La mayoría de los trabajadores desfavorecidos de estas empresas tienen contratos laborales formales y cumplen con las escalas salariales nacionales proporcionando, además, formación profesional estructurada o en el puesto de trabajo. Todas las WISEs movilizan varios tipos de recursos

¹⁴ El proyecto PERSE (2001-2004) fue llevado a cabo por varios miembros de la red EMES, y su objetivo principal era medir el desempeño económico y social de las empresas sociales de integración laboral a través del estudio de más de 150 WISEs en 11 países de la Unión Europea. El proyecto ELEXIES (2002-2003), llevado a cabo también por investigadores de EMES, tenía como principal objetivo listar y describir las características principales, -marco legal, financiación, grupos objetivo, tipo de formación profesional...-, de las WISEs en 12 estados miembros de la UE. (Davister et al., 2004).

¹⁵ Para ver con más detalle esa clasificación ver O'Connor y Meinhard, 2014 y Davister et al., 2004.

para financiar sus operaciones, las fuentes de ingreso van desde las ventas en el mercado a las subvenciones del gobierno y donaciones.

Figura 5.2: Algunas características de las empresas sociales de integración laboral europeas



Fuente: Elaboración propia.

La gran mayoría de empresas sociales de integración laboral europeas pertenecen a la Economía Social o Sector No Lucrativo adoptando diversas formas legales. En algunos países existen formas legales específicas para este tipo de empresas sociales: en Bélgica, por ejemplo, están obligadas a adoptar la forma de *Sociétés à Finalité Sociale* mientras que en otros países adoptan la forma legal de cooperativa: *Cooperativas Sociales Tipo B* en Italia, *Cooperativas de Solidaridad Social* en Portugal y *Cooperativas Sociales* en Polonia y Hungría.

En España, los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción son los ejemplos principales de WISEs¹⁶.

5.2. La medición del impacto social en las empresas sociales

A diferencia de otras organizaciones no lucrativas las empresas sociales son, en primer lugar y principalmente, empresas, por lo que sus objetivos sociales se persiguen respetando la eficiencia económica y financiera siendo los principios de contabilidad financiera generalmente aceptados los que se utilizan para medir e informar de su desempeño

¹⁶ Socias y Horrach, 2012; O'Connor y Meinhard, 2014.

económico-financiero. La descripción de estados financieros y la contabilidad de costes se utilizan para medir la eficiencia y rentabilidad.

Pero además de medir e informar de los resultados económico-financieros, las empresas sociales deben verificar su capacidad de responder al propósito social para el cual han sido establecidas y gestionadas. Para ello hay que medir los resultados e impactos sociales, incluyendo dentro del término impacto social los resultados e impactos económicos, sociales y medioambientales, es decir, lo que se conoce también como desempeño social.

El ámbito económico-financiero y el ámbito social de las empresas sociales están entrelazados. Una empresa social que sea económica y financieramente inviable lo será también respecto a su impacto social. De la misma forma, una empresa social que fracase en la generación de impacto social es probable que encuentre que su corriente de ingresos y financiación se vea amenazado cuando sus clientes, financiadores e inversores vean que los resultados sociales que buscaban no están teniendo lugar.

Cuadro 5.2: Objetivo social prioritario y medible

Objetivo de las empresas sociales: Maximizar la creación de valor social sujeto a la creación de valor económico	
<p><i>Objetivos económico-financieros</i> (medios para conseguir el fin)</p> <p>Comunes a todas las empresas sociales: viabilidad Medición del desempeño económico-financiero Existen estándares comparables de medición</p>	<p><i>Objetivos sociales</i> (el fin de la empresa social)</p> <p>Diferentes en función del propósito social</p> <p>Medición del desempeño social</p> <p>No existen estándares comparables de medición</p>

Fuente: Elaboración propia.

Para comprender y reconocer los logros de las empresas sociales hay que medir, por tanto, el desempeño económico-financiero y el desempeño social, obteniendo así una visión global de su actividad. Esto no significa, necesariamente, reducir ambas evaluaciones a una misma valoración ya que se pueden dar valoraciones independientes¹⁷. La medición del desempeño económico-financiero proporciona información a la organización sobre sus resultados de explotación y a los proveedores de capital sobre el retorno financiero de su inversión. La

¹⁷ Hornsby, 2012

medición del desempeño social proporciona información a la organización sobre sus resultados e impactos sociales y a los proveedores de capital sobre el retorno social de su inversión.

A diferencia de lo que ocurre con los objetivos económico-financieros, los objetivos sociales —así como sus resultados e impactos— son diferentes en función del propósito social y, por tanto, del sector y actividad de la empresa social, por lo que no existen estándares comparables para medirlos.

A lo largo de las últimas décadas han proliferado cientos de métodos —desarrollados con el objetivo de medir y evaluar los resultados de las organizaciones del Tercer Sector— asumiendo el reto de encontrar caminos apropiados para capturar los impactos económicos, medioambientales y sociales. Esta diversidad de métodos descansa, en parte, en el hecho de que cada inversor social, organización benéfica, empresa social, ha tendido a desarrollar su propio instrumento ya que no existe una opción adecuada para todas las organizaciones. La forma de medir el impacto de una organización depende en gran medida del tamaño, capacidad y actividades de la misma. Además, hay que tener en cuenta el hecho de que el término “impacto social” es ampliamente utilizado, pero está pobremente definido, por lo que gran cantidad de metodologías e instrumentos miden solo algún aspecto del mismo.

Para la mayoría de estos enfoques, la medición del impacto no debe verse únicamente como un instrumento que facilite el acceso a la financiación, sino también como un instrumento de ayuda a la mejora del desempeño de la organización. Es decir, la medición del impacto debería integrarse en la estrategia y actividades de cualquier empresa social con el objetivo de mejorar el desarrollo y el aprendizaje de la propia organización de tal forma que puedan servir mejor a sus beneficiarios. Es decir, la medición del impacto debería cumplir varios propósitos: (i) como instrumento de seguimiento, identificando fortalezas y debilidades de la organización; (ii) como instrumento de toma de decisiones, ayudando a la dirección a tomar mejores decisiones sobre la distribución de recursos escasos entre sus programas; y (iii) como instrumento estratégico, atrayendo financiación y aumentando la visibilidad.

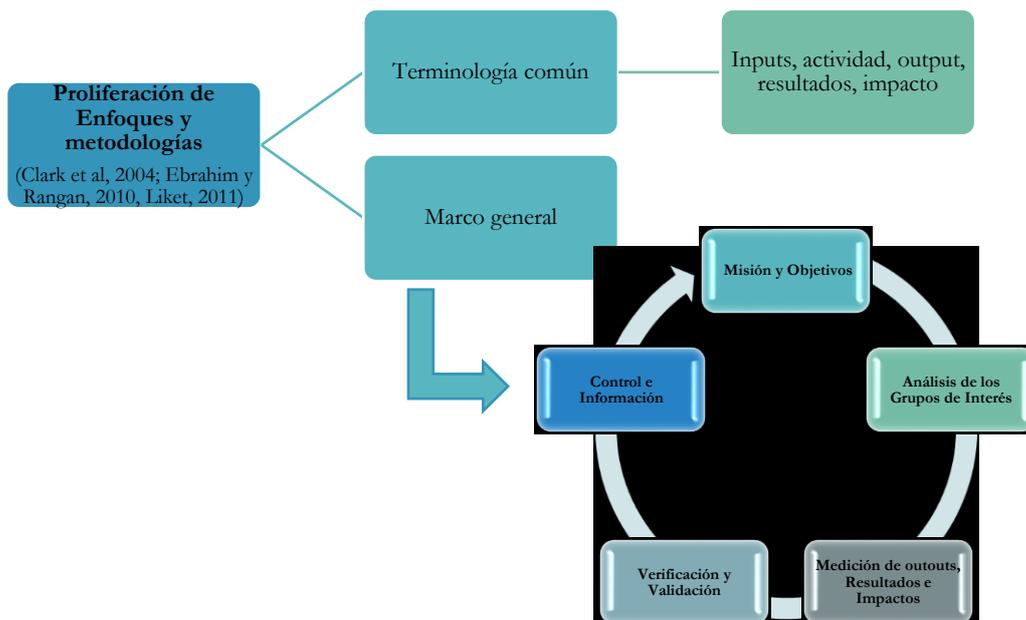
Figura 5.4: Objetivos de la medición del impacto social

Instrumento de	Seguimiento: identificar fortalezas y debilidades
	Toma de decisiones: mejorar de la distribución de recursos
	Estratégico: atraer financiación y visibilidad

Fuente: Elaboración propia.

A pesar de las diferencias existentes entre estos métodos, se da una notable coincidencia en la terminología utilizada y en el marco general. Se reconoce la convergencia en cinco etapas principales que deben constituir la base para cualquier medida de impacto social siendo, precisamente, en la tercera etapa de “medición de outputs, resultados e impactos” donde existen dificultades para diseñar un conjunto único de indicadores para todas las empresas sociales debido a la diversidad de impactos buscados, así como en la naturaleza y objetivos. No obstante, es posible definir conjuntos de indicadores para organizaciones del mismo ámbito de actividad que sirvan de guía o referencia para la selección de indicadores particulares.

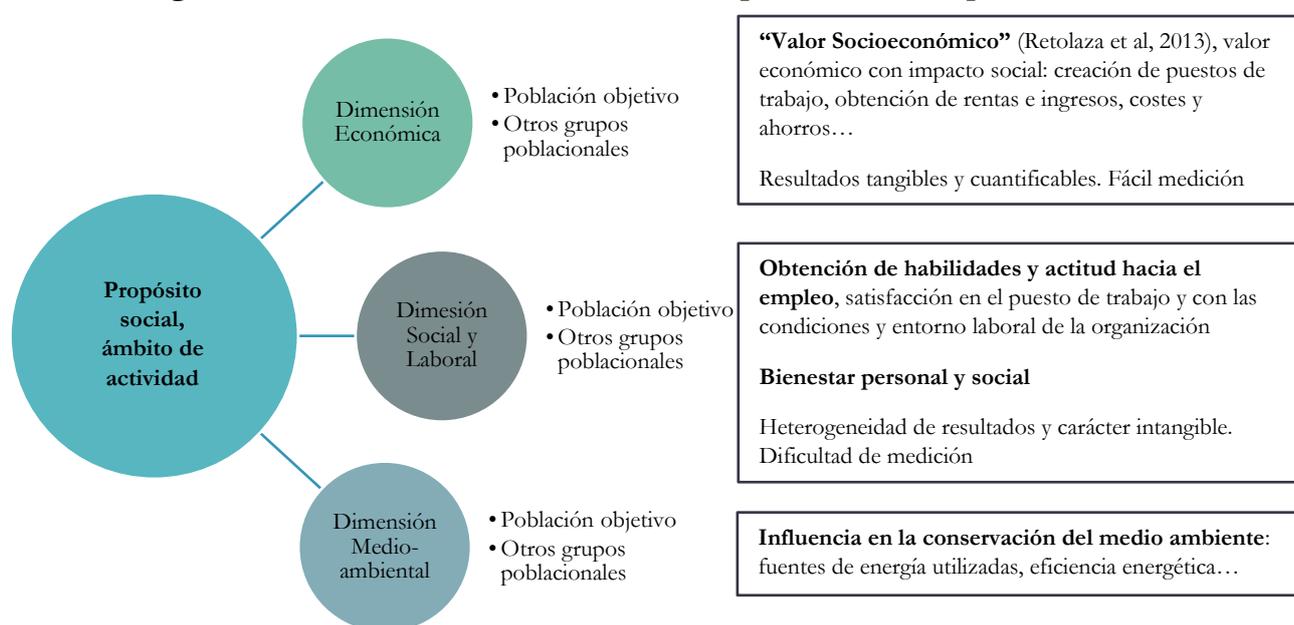
Figura 5.5: Enfoques y metodologías medición impacto social



Fuente: Elaboración propia.

La identificación de resultados e impactos sociales debe atender, en primer lugar, al propósito social y ámbito de actividad. En segundo lugar, dentro de cada ámbito de actividad hay que identificar resultados e impactos en las tres dimensiones del desempeño social, –dimensión económica (o socioeconómica), dimensión social y laboral y dimensión medioambiental-. Por último, en cada dimensión hay que considerar los resultados e impactos tanto sobre la población objetivo como sobre otros grupos poblacionales.

Figura 5.6: Identificación de resultados e impactos de desempeño social



Fuente: Elaboración propia.

5.3. Una propuesta de indicadores para las empresas sociales de integración laboral

Las empresas sociales de integración laboral tienen un objetivo principal común: la integración profesional, dentro de la propia empresa social o en empresas convencionales, de personas que se enfrentan a dificultades severas en el mercado laboral con ayuda o formación personalizada que les proporciona una cualificación.

Para las personas discapacitadas o en riesgo de exclusión, un puesto de trabajo representa un billete para una vida mejor, un medio de autosuficiencia y de dignidad. Su incorporación al trabajo es fundamental para salir del círculo vicioso de dependencia, exclusión y pobreza.

Por otro lado, el coste financiero y social para un país de excluir a estas personas de la fuerza de trabajo puede ser grande, ya que no sólo no se capitaliza una fuente de capital humano productivo, sino que supone una gran cantidad de fondos públicos y filantrópicos destinados a ayudar a muchas personas que son capaces de mantenerse por sí solas. El trabajo realizado por KPMG en el año 2012 estimó que, el coste de oportunidad para la economía española de no incorporar al mercado de trabajo a las personas con discapacidad podría situarse anualmente entre treinta y cuarenta mil millones de euros, es decir, alrededor de un 3% del PIB. La importancia de emplear a personas discapacitadas o a grupos excluidos es importante, por tanto, para dichas personas y para la economía y la sociedad en su conjunto, *“no se trata solo de un asunto de equidad o justicia social... es también un asunto de eficiencia económica”*, (KPMG, 2012, pp. 47).

Algunos estudios demuestran que invertir en el sector de Empresas Sociales de Integración Laboral proporciona cualificación y empleo a personas que sufren algún tipo de exclusión social, así como un relevante retorno económico a la localidad donde la empresa está implantada. La diferencia entre dinero público invertido, dinero recogido y costes evitados en la comunidad es positiva. Las ganancias para la localidad son numerosas: reinyección de ingresos en la economía local a través del salario de los empleados (poder de compra) y de las compras a las empresas locales, impuestos de los empleadores y de los empleados, costes de inactividad evitados (pagos por desempleo y otros tipos de prestaciones contributivas y no contributivas) así como menores costes sociales (por ejemplo, en gastos sanitarios)¹⁸. El impacto de estas empresas sociales se manifiesta no sólo en la dimensión económica sino también en la dimensión social, así como sobre los beneficiarios, sus familias, el Estado y la comunidad local.

La propuesta de indicadores de impacto social que para las empresas sociales que operan en el ámbito de la *“Formación e integración laboral de grupos desfavorecidos”*, que se presenta a continuación, tiene en cuenta las tres dimensiones, económica, social y laboral y medioambiental, y considera tanto a la población objetivo (discapacitados y personas en riesgo de exclusión usuarias de los servicios de las empresas), como a otros grupos poblacionales [entorno próximo (familiares y amigos), Administración Pública y entorno local].

¹⁸ GECES, 2014.

Cabe señalar que, dado el propósito social de este tipo de empresas sociales, su desempeño se manifiesta principalmente en la dimensión económica y en la dimensión social y laboral, siendo estas dos dimensiones las que cobran mayor importancia. No obstante, hay que tener en cuenta que, además de medir el impacto social derivado de su propósito principal, las empresas sociales de inserción laboral pueden generar impacto social también por el tipo de actividad que realicen, especialmente en aquellos casos en los que su actividad sea la producción o provisión de bienes y servicios de carácter social o medioambiental.

A continuación, se presenta una propuesta de resultados, impactos e indicadores de cada una de las tres dimensiones, con la finalidad de proporcionar un marco de referencia común que permita la medición del desempeño de las empresas sociales de integración laboral.

5.3.1. Dimensión económica

El cuadro 5.3 recoge la **propuesta de resultados, impactos e indicadores sobre los beneficiarios** de este tipo de empresa social, es decir, discapacitados o población en riesgo de exclusión usuarios de los servicios de la empresa. Los resultados e impactos económicos sobre los beneficiarios tienen que ver con el número de beneficiarios que encuentran empleo remunerado con una calidad determinada, el impacto que la situación de empleo genera sobre sus ingresos y el impacto que la situación de empleo genera sobre su estabilidad económica.

Cuadro 5.3: Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios

Dimensión Económica: Beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
<p>1. Beneficiarios que encuentran y mantienen su empleo Se refiere al número de beneficiarios que obtienen un trabajo remunerado con una determinada calidad (salario, horas y tipo de contrato), y además lo mantienen durante un periodo determinado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Beneficiarios empleados en la empresa social</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres • <u>Beneficiarios con contrato a tiempo parcial</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres • <u>Beneficiarios con contrato a tiempo completo</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres • <u>Beneficiarios con contrato temporal</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres • <u>Beneficiarios con contrato indefinido</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres • <u>Beneficiarios que mantienen su empleo tras 6 meses y después de un año (en empresas sociales o en otras empresas)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres ○ N° de mujeres • <u>Beneficiarios que se convierten en auto empleados</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ N° total ○ N° de hombres

Dimensión Económica: Beneficiarios	
2. Ingresos de los beneficiarios derivados de su situación de empleo.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Salario medio de los beneficiarios empleados en empresas sociales (descontando IRPF y seguridad social)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Total ○ Por sexo ○ Por tipo de contrato y jornada • <u>Índice de desigualdad salarial</u>¹⁹ <ul style="list-style-type: none"> ○ Total ○ Por sexo ○ Por tipo de contrato y jornada • <u>Variación en los ingresos de los beneficiarios respecto a la situación de desempleado o inactivo</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Total ○ Hombres ○ Mujeres <p>Se deberían tener en cuenta los costes relacionados con el trabajo, como los costes de desplazamiento o asociados al cuidado de niños o personas dependientes.</p>
3. Mejora en la estabilidad económica de los beneficiarios	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Beneficiarios empleados que:</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Reducen sus problemas de deuda ○ Mejoran su acceso a la vivienda (adquieren o alquilan una vivienda; mejoran su vivienda) ○ Experimentan un aumento en los niveles de ahorro individual o familiar ○ Obtienen ingresos suficientes para hacer frente a las necesidades básicas

Fuente: Elaboración propia.

¹⁹ Se calcula como la relación entre el salario medio del 10% de los asalariados que menos ganan y el 10% de los que más ganan.

Los resultados, impactos e indicadores de la dimensión económica **sobre la Administración Pública**, tienen que ver con:

- El ahorro en gastos directos, ligados comúnmente a situaciones en las que el impacto de una organización se manifiesta en el empleo de personas que eran dependientes de beneficios del Gobierno, por lo que o bien dejan de percibir tales beneficios o si siguen obteniéndolos lo hacen a un nivel más bajo. Estos ahorros son relativamente fáciles de calcular por parte de la organización.
- El ahorro en gastos indirectos, es decir, ahorro en gastos relacionados con potenciales resultados negativos neutralizados por el impacto de la organización. Por ejemplo, el impacto de una organización cuyos beneficiarios sean exdelincuentes es probable que resulte en una menor tasa de reincidencia evitando costes gubernamentales significativos. Calcular estos costes es un proceso más especulativo que el anterior y descansa en estimar las implicaciones de coste que supondría la no reducción de tales resultados negativos (Hornsby, 2012).
- El aumento en ingresos que la organización genera al Estado a través de la recaudación de impuestos y cotizaciones a la seguridad social²⁰.
- Los costes generados al Estado por las ayudas recibidas por la organización.

Teniendo en cuenta el ahorro generado al Estado por trabajador, el ingreso proporcionado al Estado por trabajador y descontando la ayuda que recibe la organización del Estado por trabajador, se puede calcular lo que el sistema de bienestar español gana o pierde aproximadamente en un año por cada beneficiario apoyado.

La propuesta de resultados, impactos e indicadores de dimensión económica sobre la Administración Pública se presenta en el cuadro 5.4.

²⁰ En el caso de las cotizaciones a la seguridad social habría que considerar que además de representar ingresos actuales para la Administración, suponen una obligación futura de pago con los contribuyentes.

Cuadro 5.4: Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre la Administración Pública

Dimensión Económica: Administración Pública	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Ahorros (directos e indirectos) generados a la Administración Pública.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Ahorro en prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo y la inactividad (ahorros directos)</u> • <u>Ahorro asociado a la mejora en la salud (física y mental) de los beneficiarios empleados (ahorro indirecto)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Por la reducción en el uso de servicios de atención y apoyo ○ Por el menor tiempo de hospitalizaciones ○ Por la reducción en el uso de medicamentos ○ ... • <u>Ahorro asociado a la disminución en las tasas de reincidencia y de delincuencia (ahorro indirecto)</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Menores costes judiciales ○ Menores costes policiales ○ Menores costes en prisiones ○ ...
2. Ingresos generados a la Administración Pública.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Ingresos fiscales y por Cotizaciones a la Seguridad Social</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ IRPF ○ CSS del empleado y de la empresa ○ IVA ○ Impuesto Sociedades ○ Otros impuestos y tasas (contribución, circulación de vehículos...)
3. Costes para la Administración	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Ayudas, bonificaciones, subvenciones... otorgadas por la Administración Pública</u>

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados, impactos e indicadores de dimensión económica sobre **familiares y amigos** recogen la menor dedicación de recursos (en tiempo y dinero) que estos necesitan dedicar al beneficiario empleado, así como el aumento en sus ingresos derivado de la posibilidad de volver al trabajo o mejorar su situación laboral (convertir trabajo a tiempo parcial en tiempo completo, desarrollo profesional). Los indicadores propuestos para recoger estos resultados se muestran en el cuadro 5.5.

Los resultados, impactos e indicadores sobre la **economía local** recogen:

- El valor económico generado y distribuido por la empresa a través de las retribuciones a empleados, donaciones, excedentes, pagos a proveedores, entre otros.
- El gasto en el área local de la empresa a través de la utilización de oferentes y proveedores locales. Este gasto directo de la empresa en la comunidad se puede calcular en términos del valor de los contratos y gastos locales y el número y valor de los empleos generados por esos gastos.
- El valor generado en la economía local a través de la recirculación del dinero dentro de la economía local. Esto se conoce como efecto multiplicador local. El ingreso directo generado por la empresa continúa recirculando más allá de su desembolso inicial. Sin embargo, el cálculo del efecto multiplicador es más difícil que los anteriores. Se puede buscar evidencia en estudios o investigaciones que demuestren este resultado ya que en la práctica puede resultar difícil para las empresas encontrar indicadores que puedan medirlo²¹. El LM3 (*Local Multiplier 3*), es un instrumento diseñado por NEF (*New Economics Foundation*) para medir el impacto económico local. El proceso de medida comienza con una fuente de ingreso (ingresos de la empresa social) y continúa en determinar cómo ese ingreso es gastado dentro de un área geográfica determinada²².

La propuesta de resultados, impactos e indicadores sobre la economía local se presenta en el cuadro 5.6.

²¹ El análisis económico puede proporcionar una imagen de la significatividad de la contribución económica de la recirculación y nuevo gasto generado por las actividades de la organización. (Hornsby, 2012).

²² Ver <http://www.proveandimprove.org/tools/localmultiplier.php>

Cuadro 5.5: Dimensión Económica: Impactos e indicadores sobre el entorno próximo

Dimensión Económica; Entorno próximo (familiares y amigos)	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Menor dedicación de recursos (monetarios y tiempo) del entorno próximo del beneficiario empleado.	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro por la reducción de horas de cuidado y apoyo a los beneficiarios empleados • Ahorros derivados de los costes asociados a la vida diaria de los beneficiarios. • Ingresos derivados de las posibilidades de mejorar la situación laboral: contrato a jornada completa, desarrollo profesional...

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 5.6: Dimensión Económica. Impactos e indicadores: economía local.

Dimensión Económica: economía local	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Valor económico generado y distribuido por la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Retribuciones a empleados, donaciones, excedentes, pagos a proveedores, pagos al Gobierno.</u>
2. Compras y operaciones con proveedores locales	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Importe total de las compras y otras operaciones con proveedores locales</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Volumen total y porcentaje respecto al total de proveedores y prestadores de servicios ○ Porcentaje respecto a los ingresos totales • <u>Empleo generado por las operaciones con proveedores locales</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Número de empleos generados por los principales proveedores locales.
3. Efecto multiplicador local	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Valor generado por la recirculación del dinero dentro de la economía local</u>

Fuente: Elaboración propia.

5.3.2. Dimensión laboral y social

En esta dimensión los resultados e impactos afectan principalmente a los **beneficiarios**.

La inserción o integración en el mercado de trabajo de los beneficiarios —propósito principal de las empresas sociales de inserción laboral— tiene que ver con la empleabilidad de las personas. Hay una serie de elementos que comúnmente son identificados como empleabilidad: la posibilidad de un individuo de encontrar trabajo y la probabilidad posterior de mantenerlo, la posibilidad de hacer elecciones en su situación de empleo (como por ejemplo obtener un nuevo empleo) y la calidad del empleo (nivel de habilidades, salario, satisfacción con el puesto de trabajo, entre otros aspectos).

Los procesos o métodos utilizados para medir este tipo de resultados e impactos (resultados blandos y de distancia recorrida) son numerosos y variados. El sistema a elegir dependerá de las actividades y objetivos de la empresa, así como de la duración del proyecto y de los recursos de que disponga. Entre esos métodos se encuentran los tests o pruebas específicas para demostrar habilidades desarrolladas, el logro de cualificaciones acreditadas, pruebas a medida realizadas por los empleadores en los procesos de selección, cuestionarios desarrollados por especialistas y encuestas de percepción. En la mayoría de los casos, se trata de buscar indicadores que utilicen sistemas de calificación que clasifiquen, ordenen o puntúen determinadas categorías, atributos o características, de forma que permita presentar los resultados como medias o distribuciones. Por ejemplo, *“el 60% de los empleados o de los asistentes a los programas de formación ha mejorado sus habilidades de comunicación”* o, *“el 40% de los empleados o de los asistentes a los programas de formación ha obtenido una puntuación de X puntos o más en habilidades informáticas”*. Este tipo de mediciones deberían llevarse a cabo al principio y al final del proyecto.

En cuanto a la dimensión social, los resultados e impactos sobre los beneficiarios tienen que ver con los sentimientos sobre uno mismo, las relaciones con la familia y amigos, la conectividad con la comunidad, mejoras en salud, etc. La medición del bienestar personal y social es complicada debido a la heterogeneidad de efectos y a su carácter intangible, por lo que la mayoría de los indicadores se miden a través de la utilización de escalas o test psicológicos especializados. La propuesta de resultados, impactos e indicadores de la dimensión social sobre los beneficiarios se presenta en cuadro 5.8.

Los resultados e impactos de la dimensión social y laboral sobre los beneficiarios afectan a los resultados e impactos de la dimensión económica sobre la **Administración Pública**, al suponer menores costes (ahorros indirectos) en servicios sociales, servicios de salud...

Los resultados e impactos sobre la **comunidad local** están relacionados con la “salud comunitaria” como, por ejemplo, la cohesión social, la implicación en la comunidad... (cuadro 5.9).

Cuadro 5.7: Dimensión Laboral: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios

Dimensión Laboral: beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
<p>1. Los beneficiarios han mejorado los incentivos para el empleo. Los beneficiarios perciben que es mejor estar en la situación de empleado frente a la situación de desempleado o inactivo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Indicadores 2 y 3 de la dimensión económica</u> (mayores ingresos de los individuos que encuentran empleo frente a la situación de desempleado o inactivo, y mejora en la estabilidad económica)
<p>2. Los beneficiarios han mejorado sus habilidades y actitudes para el empleo. Se ha producido un aumento en la probabilidad de que los beneficiarios encuentren y mantengan un empleo debido a la mejora de sus habilidades y actitudes frente al empleo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Número y proporción de beneficiarios que han completado el programa de formación, prácticas profesionales...</u> • <u>Número y proporción de beneficiarios matriculados en programas educativos y de formación de competencias laborales tras finalizar el programa de la organización.</u> • <u>Los beneficiarios han mejorado sus “habilidades blandas”</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Mejora en actitud y motivación <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han reducido el absentismo a la formación o al trabajo (tasa de absentismo) • que han mejorado la puntualidad • que han desarrollado aspiraciones en el trabajo • que han mejorado la auto-confianza ○ Mejora en habilidades sociales e interpersonales <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han desarrollado/ mejorado las habilidades de comunicación verbal y no verbal • que han desarrollado/ mejorado las habilidades de trabajo en equipo y la construcción de relaciones ○ Número y porcentaje de beneficiarios que han mejorado el conocimiento de sus fortalezas y debilidades

Dimensión Laboral: beneficiarios	
3. Mejora en el grado de satisfacción en el puesto de trabajo²³	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Los beneficiarios han mejorado sus “habilidades técnicas”</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han desarrollado/ mejorado en habilidades de cálculo • que han desarrollado/ mejorado en habilidades de lectura y escritura • que han desarrollado/ mejorado en habilidades informáticas • que han desarrollado/ mejorado en la habilidad de resolución de problemas • <u>Mejora en “habilidades profesionales”</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han logrado calificaciones profesionales acreditadas • que han logrado experiencia laboral relevante <ul style="list-style-type: none"> • Mejoras en el saber hacer • Número de días en el puesto de trabajo • Grado de satisfacción del individuo con la experiencia laboral • <u>Mejora en “habilidades de búsqueda de empleo”</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número y porcentaje de beneficiarios que tienen el CV actualizado ▪ Número y porcentaje de beneficiarios que han desarrollado/ mejorado la posibilidad de identificar y contactar con oportunidades laborales adecuadas ▪ Número de entrevistas a las que se ha asistido ▪ Número de solicitudes de empleo recibidas en los primeros 3 meses tras haber completado la formación ▪ Número de ofertas de trabajo recibidas/aceptadas ▪ Número y porcentaje de beneficiarios que han desarrollado/ mejorado en las habilidades de entrevista <ul style="list-style-type: none"> • Mejora en habilidades de presentación (apariencia) • Mejora en habilidades de comunicación
	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Número y porcentaje de beneficiarios</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ satisfechos con el nivel de habilidades (aprendidas o desarrolladas), intensidad y cantidad de trabajo, autonomía y control

²³ Se puede utilizar la Employee Satisfaction Survey, ESS.

Dimensión Laboral: beneficiarios	
	<ul style="list-style-type: none"> ○ que consideran su trabajo interesante ○ que disfrutan con su trabajo ○ que tienen un claro sentido de sus responsabilidades ○ satisfechos con su paga y beneficios ○ satisfechos con las recompensas intrínsecas de su empleo (trabajo interesante, utilización de habilidades, aprender cosas nuevas, existen reconocimientos por hacer bien el trabajo, etc.) ○ que se sienten seguros en su puesto de trabajo ○ satisfechos con su acceso a formación ○ satisfechos con las oportunidades de promoción ○ que atribuyen a los servicios prestados por la organización la posibilidad de encontrar empleo
4. Los beneficiarios empleados se ven favorecidos por medidas de igualdad de oportunidades.	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Beneficiarios afectados por planes de igualdad y discriminación positiva</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Número y porcentaje de beneficiarios empleados que han disfrutado de complementos salariales durante periodos de maternidad/paternidad ○ Porcentaje de mujeres en los puestos directivos y Consejo de Administración • <u>Número de certificaciones, premios, menciones honoríficas o similares en reconocimiento a las políticas de igualdad que ha obtenido la empresa</u>
5. Los beneficiarios empleados se ven favorecidos por medidas de conciliación de la vida laboral y familiar	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Número y porcentaje de beneficiarios empleados acogidos a alguna medida de conciliación</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Incorporación tardía al trabajo para facilitar el acompañamiento de los hijos al colegio ○ Permisos para asistencia a consultas médicas, colegios, etc. ○ Horario continuado y flexible ○ Trabajo en casa

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 5.8: Dimensión Social: Impactos e indicadores sobre los beneficiarios

Dimensión Social: beneficiarios	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Mejora en el bienestar derivado de la satisfacción personal	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Mejora en los sentimientos sobre uno mismo</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que han mejorado el sentimiento de auto-estima • que han aumentado la confianza en sus propias capacidades • que han aumentado la capacidad para hacer frente a las dificultades y persistencia para tener éxito • que se sienten capaces de tomar decisiones. • <u>Mejora del deseo y entusiasmo</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • que manifiestan ser optimistas respecto al futuro • que se han marcado metas en sus vidas
2. Mejora en el bienestar físico y mental derivado de tener un empleo	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Mejoras en los problemas de salud mental (incluyendo ansiedad y depresión)</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios que <ul style="list-style-type: none"> • han reducido el uso de medicamentos y cuantía de la reducción • han reducido la necesidad de utilización de servicios de atención y apoyo y cuantía de la reducción • han reducido el tiempo de hospitalización y cuantía de la reducción • <u>Mejoras en los problemas de salud física</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios que <ul style="list-style-type: none"> • han reducido el uso de medicamentos y cuantía de la reducción • han reducido la necesidad de utilización de servicios de atención y apoyo y cuantía de la reducción • que han reducido el tiempo de hospitalización y cuantía de la reducción ○ Cambios en los estilos de vida para mejorar su salud: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios que <ul style="list-style-type: none"> • han reducido el consumo de tabaco • han dejado de fumar • han reducido el consumo de alcohol (consumo a niveles no perjudiciales) • han mejorado su dieta

Dimensión Social: beneficiarios	
	<ul style="list-style-type: none"> • duermen mejor • realizan ejercicio de forma regular
3. Mejoras en las relaciones familiares y con amigos resultado de haber encontrado empleo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios que <ul style="list-style-type: none"> • han mejorado las relaciones con su familia y pareja • se sienten satisfechos con la calidad de sus relaciones familiares • han mejorado el número, calidad y frecuencia de las relaciones con sus amigos • están satisfechos con su vida social • han mejorado su acceso a tecnologías de comunicación clave (teléfono, e-mail, internet) • han aumentado sus contactos en redes sociales (Facebook, Twitter) • se han implicado en actividades sociales regulares

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 5.9: Dimensión Social: Impactos e indicadores sobre la comunidad local

Dimensión Social: comunidad local	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Mejora en la calidad de vida comunitaria	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Número de beneficiarios <ul style="list-style-type: none"> • satisfechos con el lugar en el que viven y la calidad del entorno y oportunidades • que mejoran su actitud frente a los que son de diferentes procedencias, o tienen diferentes puntos de vista o experiencias. • que se han comprometido como voluntarios en cualquier tipo de organización local, nacional o internacional. • que han aumentado su participación en actividades comunitarias • implicados en grupos locales

Fuente: Elaboración propia.

5.3.3. Dimensión medioambiental

En la dimensión medioambiental se recogen resultados e impactos que tienen que ver con la influencia de la empresa en la conservación del medio ambiente: fuentes de energía utilizadas, eficiencia energética, volumen de residuos generados, reciclaje y reutilización, fuentes de agua utilizada y eficiencia en su uso... Por tanto, su principal impacto es sobre la comunidad local o la sociedad en general. La propuesta de resultados, impactos e indicadores se recoge en el cuadro 5.10.

Cuadro 5.9: Dimensión Medioambiental: Impactos e indicadores sobre la comunidad local

Dimensión Medioambiental: comunidad local	
Resultados/Impactos	Indicadores
1. Reducción del impacto medioambiental de la producción de bienes y servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Número de iniciativas propuestas para reducir el impacto medioambiental de la producción de bienes y servicios, (como programas de eficiencia energética, de eficiencia en la utilización de agua...) • Volumen y porcentaje de gasto en I+D+i dedicado a proyectos vinculados al medioambiente • Las instalaciones de la organización incorporan luz natural, buen aislamiento térmico, aparatos eficientes... <p>Reciclaje y reutilización</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de productos vendidos y de los materiales de embalaje utilizados que son recuperables o reciclables • Porcentaje de inputs utilizados que provienen del reciclaje o de fuentes reutilizables • Compra de mobiliario, equipamiento y material de oficina reciclado <p>Residuos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de residuos generados por la actividad productiva • Porcentaje de residuos que son reciclables o reutilizables • Volumen de residuos nocivos • Porcentaje de reciclaje de residuos generados en oficina, residuos electrónicos (e-waste), mobiliario y equipamiento de oficina <p>Fuentes y uso de agua</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de agua consumida y fuentes de procedencia • Porcentaje de agua reciclada • Volumen de agua ahorrada debido a programas de mejora de eficiencia • Volumen de agua residual y lugar de vertido <p>Fuentes y uso de la energía</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de energía utilizada por unidad de producto • Porcentaje de energía renovable utilizada (instalación de paneles solares, bombas de calor...) • Cantidad de energía horrada debido a programas de mejora de eficiencia y de ahorro (iluminación LED, apagado automático de luces, ordenadores...) • Reducción de las emisiones de gas de efecto invernadero
2. Reducción del impacto medioambiental del transporte utilizado por la organización (transporte de productos y otros bienes utilizados en las actividades de la organización, así como el transporte del personal)	<ul style="list-style-type: none"> • Número de iniciativas propuestas para reducir el impacto medioambiental asociado al transporte de outputs, inputs y personal • Gasto en combustible utilizado para el transporte de bienes y servicios por unidad de producto (o como porcentaje del ingreso total (volumen de ventas) • Gasto en combustible utilizado por el personal de la empresa por viajes/desplazamientos ligados a la actividad por unidad de producto (o como porcentaje del ingreso total)

Fuente: Elaboración propia.

5.4. Medición del desempeño social de las Empresas Sociales de Integración Laboral de la Comunitat Valenciana

El análisis de impacto económico y social aporta información básica que ayuda a comprender la envergadura económica y social de las empresas sociales.

Aplicar la propuesta de indicadores presentada anteriormente, a las Empresas Sociales de Integración Laboral de la Comunitat Valenciana es, en estos momentos, muy complicado dada la escasez y falta de homogeneidad de la información cuantitativa y cualitativa disponible. Por tanto, se presentan únicamente algunos resultados de impactos de los CEE de la Economía Social y de las Empresas de Inserción.

5.4.1. El retorno económico y ahorro a las Administraciones Públicas de las Empresas de Inserción de la Comunitat Valenciana

El **retorno económico** hace referencia al ingreso público (en concepto de cotizaciones a la Seguridad Social e impuestos) que genera cada persona en situación de exclusión social cuando está contratada en una empresa de inserción. A nivel estatal, según datos de FAEDEI (Federación de Asociaciones de Empresas de Inserción), las Administraciones Públicas (AAPP) recibieron en el año 2017 un retorno económico por la contratación de dichos colectivos de 8.233.668 €.

Este indicador se calcula aplicando los siguientes conceptos:

- Seguridad Social empresarial;
- Seguridad Social trabajador/a;
- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF);
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) o Impuesto General Indirecto Canario (IGIC);
- Impuesto sobre Sociedades;
- Otros tributos.

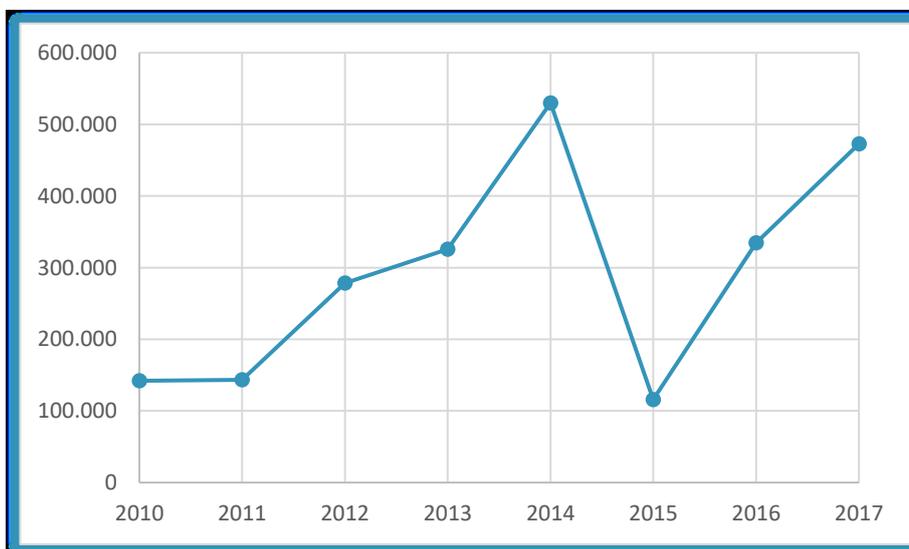
Por lo que respecta a la Comunitat Valenciana y según datos estimados por FAEDEI, desde el año 2010 al 2017 las AAPP recibieron por la contratación de personas en riesgo de exclusión social por parte de las EEII un total de 3.596.418,65; con una media de 292.968 € anuales (tabla 19 y gráfico 5.1)

Tabla 5.1: Retorno Económico y Ahorro para las AAPP de las EEII durante el periodo 2010-2017

AÑOS	Retorno Económico (€)	Ahorro AAPP (€)
2010	142.245,00	115.537,26
2011	143.593,71	116.632,16
2012	278.581,89	226.275,03
2013	325.765,00	200.436,00
2014	529.972,00	193.890,00
2015	115.926,42	222.092,64
2016	334.754,03	177.806,40
2017	472.911,11	83.673,60
TOTAL	3.596.418,65	1.336.343,09

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAEDEI.

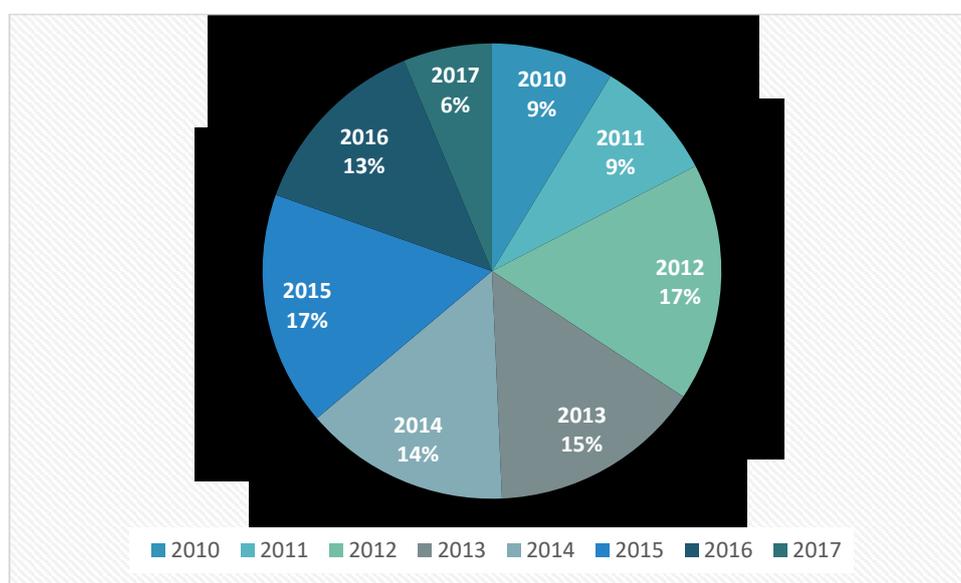
Gráfico 5.1: Retorno Económico para las AAPP (€) en el periodo 2010-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAEDEI.

Para el cálculo del coste público ahorrado en gastos de protección social se tiene en cuenta la cuantía media de las Rentas Mínimas de Inserción (435,80 € mensuales, según los últimos datos publicados del informe sobre Rentas Mínimas de Inserción 2015 por el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad). Esta cantidad se multiplica por el número de Personas trabajadoras de Inserción (PTI) que dejan de percibir Rentas Mínimas de Inserción (RMI) al ser contratadas en las EEII. Según estos cálculos en la Comunitat Valenciana estas empresas generaron un ahorro para las AAPP durante los años 2010 al 2017 de 1.336.343 € (gráfico 5.2), un promedio anual de 167.043 €.

Gráfico 5.2: Porcentaje de ahorro para las AAPP en el periodo 2010-2017 para cada año



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAEDEI.

En su conjunto las EEII de la Comunitat Valenciana de 2010 a 2017:

- Aportaron a las AAPP por la contratación de personas en riesgo de exclusión, un total de 3.596.418,65 €
- Generaron un ahorro en gastos de protección social en el mismo período de 1.336.343 €.

Al margen del ahorro que supone para las AAPP este tipo de empresas, es importante recalcar su aportación intangible para las personas en riesgo de exclusión y para la sociedad

en general, pues facilitan su incorporación al mercado laboral y la inclusión social a través del empleo; lo que consigue un beneficio directo en forma de cohesión social e indirecto como es el consumo de las familias en alimentación u ocio, por ejemplo (Marhuenda, 2019).

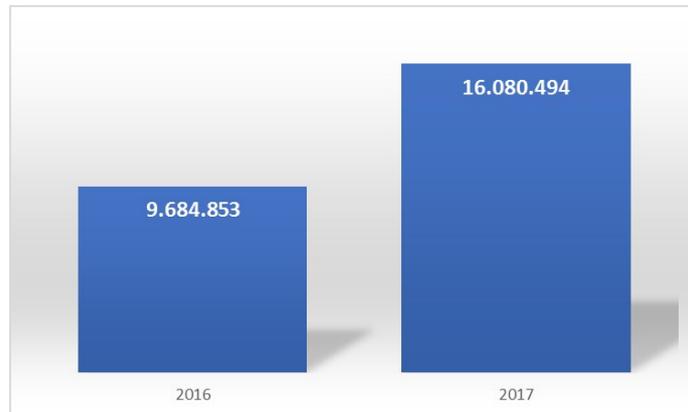
En conclusión, siguiendo los análisis realizados, podemos identificar una dimensión social y otra económica que dan sentido a este tipo de empresas, cuyo éxito dependerá del equilibrio que sean capaces de conseguir en sus procesos de dirección y gestión. En este sentido, y aunque consideramos que el objeto social debe anteponerse al económico, las empresas de inserción son espacios de producción y/o servicios donde se aplican las actividades de cualquier otra empresa (dirección, producción, rentabilidad, contratación, despidos, convenios colectivos, motivación, retribución, etc.) a las que se añaden otras que, siendo también prácticas en las empresas ordinarias, son potenciadas en este tipo de organizaciones: desarrollo de capacidades y competencias, hábitos, trabajo en equipo, rehabilitación, estimulación e incremento de la autonomía y responsabilidades, participación, etc.

5.4.2. Impacto económico y social de los CEE de la Economía Social de la Comunitat Valenciana

La estimación del impacto económico de los CEE se ha calculado midiendo la diferencia entre el beneficio directo que generan (ingresos de explotación más el impuesto de sociedades) y el coste directo de las administraciones públicas (subvenciones recibidas). Dado que sólo se han podido obtener datos de las ayudas públicas recibidas en los dos últimos años, el gráfico 5.4 muestra la magnitud del beneficio neto que los CEE reportan al conjunto de la sociedad.

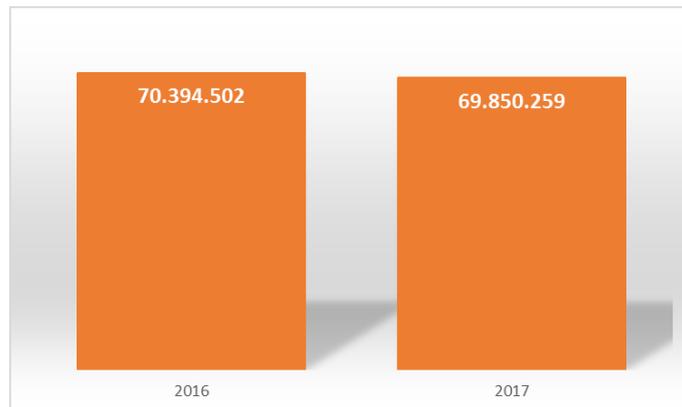
Además, por cada euro invertido en los CEE por parte de las administraciones públicas, 8,3 y 5,3 euros se retornan a la sociedad, en 2016 y 2017 respectivamente.

Gráfico 5.3: Subvenciones públicas recibidas por los CEE de la Comunitat Valenciana, 2016-2017 (en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

Gráfico 5.4: Estimación del impacto económico de los CEE de la Comunitat Valenciana, 2016-2017 (en euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

CAPÍTULO 6.

Las políticas públicas en las empresas sociales

6.1. Introducción

Si los responsables políticos consideran a la Economía Social objeto político entonces se puede hablar de una percepción amplia de sus cualidades. A su vez, si se considera un instrumento político entonces el reconocimiento de sus propiedades será más estrecho, dado que el Estado sólo prestará atención a aquellas entidades de Economía Social que ayuden a alcanzar el objetivo que previamente se ha establecido (empleo, inserción laboral, pobreza,) (Savall, 2015)²⁴.

Por tanto, si prevalece un enfoque amplio, conociendo y aceptando todas las razones justificativas, los gobiernos deben considerar que la Economía Social es un objetivo colectivo en sí mismo, otorgándole la capacidad de constituir un modelo social y económico deseable (Chaves et al, 2011). Otra posibilidad es que la Economía Social sea considerada como un instrumento capaz de conseguir otros objetivos colectivos, lo que la calificará en un objetivo intermedio.

6.2. La necesaria institucionalización de la economía social

La relación entre las empresas sociales y los diferentes niveles de la administración (políticas públicas) se entiende en la literatura como “**institucionalización**”²⁵ de las mismas. La puesta en relación de la acción de la política pública sobre las empresas sociales debe comenzar por abordar esta dimensión en su interpretación conceptual y territorial amplia para, más tarde, abordar las acciones particulares de las administraciones, y en particular la valenciana.

²⁴ Savall, T. (2015). *La Economía Social y las políticas públicas. Análisis del cambio político, elementos condicionantes y resultados* (Tesis Doctoral). Recuperado de <http://roderic.uv.es/handle/10550/48101> .

²⁵ Véase el trabajo “La institucionalización de las empresas sociales en España” presentado por de Esther Villajos Girona y Teresa Savall Morera en las III Jornadas de emprendimiento social y colectivo de la UPV, el 08 de mayo de 2014.

De manera breve, la institucionalización es una lucha entre el instituido y el que institucionaliza: entre lo que ya está allí y lo que está sucediendo. Una vez que lo que sucede se convierte en un lugar estable en el paisaje, pasa del estado “institucionable” al de instituido. Pero la institucionalización de una práctica nunca es definitiva, como puede observarse en los recientes ataques a nuestro sistema de seguridad social o en el desmoronamiento de la situación de la sociedad con un propósito social. Se trata de un equilibrio de poder para imponerse y mantenerse.

La economía social puede definirse como una serie de oleadas sucesivas de empresas que han asumido los desafíos de su tiempo. Algunas ya han estado presentes durante mucho tiempo, otras vienen y vuelven a cuestionar los nuevos estándares. Sin embargo, sería un error tener una lectura demasiado simple: incluso cuando están institucionalizadas, algunas empresas sociales “viejas” continúan ejerciendo actividad institucional. Siempre están tratando de cambiar el marco en el que encajan. La institucionalización, a pesar del uso familiar de la palabra, no siempre es sinónimo de pérdida de los principios fundacionales. Siendo bastante revelador de las tensiones que atraviesa la economía social. Al mismo tiempo, es una dinámica impulsada por grupos de ciudadanos pero también es una inscripción sostenible en el panorama socioeconómico. Porque para reclamar una transformación del sistema social, estos experimentos de la economía social deben seguir y sobrevivir al recorrido temporal de las instituciones.

6.2.1. En el marco de la Unión Europea

Si el recorrido hacia el reconocimiento institucional de la economía social y la consecuente formulación de políticas europeas específicas se sitúa en la década de los '80, este camino culminó en 1989 con la Comunicación de la Comisión al Consejo titulada “*Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras*”. Comunicación que proponía el establecimiento mediante estatutos de una base jurídica europea para las cooperativas, asociaciones y mutuas, y con la creación de la Unidad de Economía Social en la Dirección General XXIII de la Comisión Europea. Sin embargo, es conveniente, para alcanzar una visión más completa, determinar cuál es el grado de institucionalización alcanzado por las empresas sociales en el marco de la Unión Europea.

En esa dirección paralela, para comprender el papel desempeñado por las políticas europeas para el desarrollo de la economía social y solidaria, es necesario tener en cuenta la gran heterogeneidad que tiene lugar en la economía social en los Estados miembros. Francia, Bélgica, España, Italia, Portugal destacan como ejemplos, porque estos países tienen una larga tradición histórica. Sus legislaciones han impulsado estas cuestiones así como también un mejor reconocimiento político de sus actores. El principal desafío de la Unión Europea es lograr que los países menos desarrollados desplieguen su economía social y cooperativa guiándolos a través de la difusión de buenas prácticas y mandatos políticos que favorezcan a sus actores.

En el seno de las instituciones europeas el término principal se refiere a la economía social. Esta concepción aparece en un significativo número de declaraciones y documentos oficiales de la Unión Europea que dan contenido al discurso oficial y la narrativa política de las instituciones europeas (Gómez 2014; Monzón y Chaves 2017). Entre ellos se encuentra el Informe de Economía Social aprobado en 2009 por el Parlamento Europeo (Toia, 2009). Más recientemente, en diciembre de 2015, se aprobó la Declaración de Luxemburgo. Queriendo ser una hoja de ruta que permitiese a los estados europeos comprender y reconocer el ecosistema que compone la economía social y que se tradujo en la creación de un grupo de trabajo y el incentivo de iniciativas que impulsasen la economía social en la UE.

En lo que respecta a los marcos reglamentarios y a los obstáculos jurídicos al desarrollo de entidades de la economía social, las Directivas aprobadas hasta ese momento no habían prestado la atención suficiente a las características específicas de las organizaciones de la economía social. En 2014 se aprobó el paquete de reforma de la contratación pública. Este permite a las autoridades públicas incluir determinadas cláusulas sociales en los procedimientos y en los mandatos de contratación pública. No obstante, puede afirmarse que ha tenido pocas repercusiones.

Se han acometido esfuerzos en las administraciones europeas y nacionales para mejorar la dimensión cognitiva y la participación por parte de la sociedad civil. Una de las últimas iniciativas, adoptada en Madrid el 23 de mayo de 2017, fue la “Declaración de Madrid” que logró un gran impacto en los medios de comunicación y en las redes sociales. De este modo, el tejido social de las sociedades y su capital social de redes se convierte en un factor clave.

Si este fue el inicio las últimas aportaciones desde la Unión Europea, el giro institucional más destacado fue la puesta en marcha en 2000 de la CEP-CMAF (Conferencia Europea de

Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones) con el objetivo de establecer un diálogo entre la economía social y las Instituciones Europeas. En 2008 CEP-CMAF pasó a denominarse *Social Economy Europe* (SEE)²⁶. La SEE apuesta por una Unión Europea decidida a promover el progreso económico y social para sus pueblos, y que reconoce su papel clave como líder global en materia de Economía Social. Los ejes principales de SEE son a) una economía diversa al servicio de las personas, b) una economía democrática, sostenible e inclusiva, fuertemente comprometida con la sociedad, c) un ecosistema más favorable para el desarrollo de la Economía Social, que seguirá ofreciendo respuestas innovadoras a las demandas sociales y, d) la participación activa de la economía social en el desarrollo e implementación de las principales políticas socioeconómicas de la Unión Europea.

6.2.2. En el marco de España

A pesar de ser un fenómeno emergente y reciente, para fijar el nivel de “institucionalización” de las empresas sociales debe determinarse a qué tipo de instituciones públicas se adscriben las empresas sociales y, también, si todas estas encuentran acomodo y reconocimiento por las primeras. Como señala el profesor Chaves “*solo de esta manera puede generarse un efecto simbiosis entre las instituciones públicas y los agentes representativos de las empresas sociales, mejorando la visibilidad e imagen sociopolítica de la Economía Social*” (Chaves, 2010).

Grosso modo puede avanzarse la siguiente estructura a nivel nacional y autonómico:

A) ***Empresas de Inserción (EI) y los Centros Especiales de Empleo (CEE)***. La suscripción a nivel estatal reside en la Subdirección General de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas, integrada en la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas que a su vez depende del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social.

²⁶ Los miembros de SEE son las organizaciones europeas de mutuas y cooperativas de seguros (AMICE), proveedores de servicios de salud sin ánimo de lucro, mutualidades de salud y fondos de seguros de salud (AIM); cooperativas industriales y de servicios (CECOP-CICOPA Europa), fundaciones (EFC), asociaciones de interés general (CEDAG), empresas sociales de inserción (ENSIE), instituciones paritarias de protección social (AEIP), bancos e instituciones financieras éticas y alternativas (FEBEA), junto con la red europea de ciudades y regiones por la Economía Social (REVES). En el ámbito estatal, SEE representa a las organizaciones estatales de Economía Social de Bélgica (ConcertES), España (CEPES), Francia (ESS-Francia), Italia (Foro Nacional del Tercer Sector) y Portugal (CASES).

A nivel Autonómico las **EI** se adscriben en el SERVEF (Servei Valencià d'Ocupació i Formació) Conselleria d'Economia, Industria, Turisme i Ocupació). En cuanto a las **CEE** están adscritas en el anterior más la Conselleria d'Economia, Sectors Productius, Comerç i Treball.

B) **Cooperativas Sociales.** Tanto las de integración social como las de iniciativa social están integradas dentro del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social, dentro de la Secretaria de Estado de Empleo, y en la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas, ya que es donde quedan adscritas las cooperativas de manera general. A nivel autonómico, suelen depender de las Consejerías de Empleo, dentro de las Direcciones Generales de Trabajo, aunque en algunas CCAA están adscritas a la Dirección General de Economía Social.

Para completar el grado de institucionalización alcanzado en nuestro país puede recurrirse a recapitular sobre la existencia de entidades representativas de las empresas sociales. Estas entidades desarrollan dos tareas básicas de apoyo: la función política y la función económica. De esta manera se consigue facilitar ayuda económica, representar sus intereses y mejorar su visibilidad (Chaves, R., 2010).

Cuadro 6.1: Instituciones públicas de adscripción de las EI y CEE a nivel autonómico

CCAA	Empresas de Inserción	Centros Especiales de Empleo
Comunitat Valenciana	SERVEF (Servei Valencià d'Ocupació i Formació) Conselleria d'Economia, Industria, Turisme i Ocupació	SERVEF (Servei Valencià d'Ocupació i Formació) Conselleria d'Economia, Industria, Turisme i Ocupació
Aragón	INAEM (Instituto Aragonés de Empleo) Consejería de Economía y Empleo	INAEM (Instituto Aragonés de Empleo) Consejería de Economía y Empleo
Andalucía	Servicio Andaluz de Empleo Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo	Servicio Andaluz de Empleo Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo
País Vasco	Lanbide-Servicio Vasco de Empleo Organismo autónomo del Gobierno Vasco	Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo Organismo autónomo del Gobierno Vasco
Catalunya	Direcció General d'Economia Social i Cooperativa i Treball Autònom Departament d'Empresa i Ocupació	Direcció General d'Economia Social i Cooperativa i Treball Autònom Departament d'Empresa i Ocupació

Fuente: (Villajos y Savall, 2014). "La institucionalización de las empresas sociales en España".

Un ejemplo de institucionalización es la Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción (FAEDEI) que constituye una agrupación de Asociaciones Territoriales de Empresas de Inserción y es la encargada de representarlas estatalmente.

Respecto a los **Centros Especiales de Empleo**, éstos están representados a nivel estatal por la Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo (FAECEM), que se constituye en el año 2000, y está formada por las principales asociaciones nacionales y autonómicas de CEE vinculados a las organizaciones de personas con discapacidad.

Las **cooperativas sociales** que adoptan forma de cooperativas de trabajo asociado se ven representadas por la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) y por las organizaciones autonómicas confederadas, a través de la Sectorial Confederal de Iniciativa Social.

6.3. Políticas públicas para las empresas sociales

A partir del informe elaborado por la profesora Antonia Sajardo (2018) “Las políticas públicas en el fomento de las empresas del bien común en España: una propuesta marco” se pueden identificar los principales hitos que ha ido generando la política de fomento de la Economía Social tanto en Europa como en España.

De manera básica el esquema de las políticas públicas se articula en dos líneas:

- I. Políticas de naturaleza institucional, cultural y cognitiva.
 - a) Medidas institucionales: Políticas dirigidas a la eliminación de obstáculos, creación de un órgano público de fomento de la Economía Social e incrementar la inserción explícita de la economía social en las políticas sectoriales.
 - b) Medidas de carácter cognitivo: que tienen como objetivo difundir, formar, investigar e innovar en el ámbito de la Economía Social.
- II. Políticas de carácter económico y empresarial.

- a) Ayudas presupuestarias a la Economía Social que proceden de los tres niveles de gobierno existentes, el de la Unión Europea, el estatal y el autonómico, los cuales asignan anualmente partidas de financiación destinadas al fomento del empleo y de la competitividad de las empresas de Economía Social, cooperativas y también sociedades laborales. No obstante, su gestión es descentralizada a los niveles inferiores de gobierno.
- b) Junto a las anteriores y dentro de las medidas económicas de fomento a la Economía Social, se hallan también las medidas fiscales como fomento del cooperativismo en España.

Otra propuesta desde un punto de vista teórico sobre la estructura adoptada para las políticas públicas que pretenden promover la economía social las ordena en dos vías diferentes. Las políticas *soft* y las políticas *hard* (Chaves y Savall, 2019).

El objetivo de las políticas *soft* es el de establecer un marco favorable que permita la aparición y desarrollo de las entidades que la componen. En cuanto a las políticas *hard* su objetivo es el de intervenir de manera directa en la actividad económica de las empresas de economía social.

A principios de siglo XXI los contextos socioeconómico, jurídico y político de los Estados miembros de la Unión Europea frente a la economía social habían coabiado y la política europea de la época buscaba que convergieran mediante el principio de armonización. Para dar a la economía social mayor visibilidad y facilitar su financiación, las autoridades europeas propusieron en los primeros años 2000 políticas que favorecieran un marco jurídico europeo para la economía social.

6.3.1. Las Políticas Públicas en el marco de la Unión Europea

Como plantean algunos autores, la reciente crisis económica y las políticas de austeridad aplicadas, como respuesta a la misma en un buen número de países europeos, han supuesto la revisión del propio concepto de economía social. En el caso particular de la política de cohesión de la UE, esta ha pasado de un enfoque de redistribución y cohesión hacia un enfoque basado en la priorización del crecimiento y la competitividad. Si el discurso político de la economía social está de acuerdo con la nueva política de cohesión de la UE, se espera

que la promoción de la economía social se fundamente en priorizar el espíritu empresarial, mercados más flexibles y, en un menor grado de intervención y financiación pública.

La aplicación en 2008 de la iniciativa “*Small Business Act*” para Europa se convertiría en uno de los cambios más relevantes en lo que se refiere a interpretación de las empresas sociales en el marco de la política europea. Es en 2011 cuando se realizará una mención institucional explícita en favor del emprendimiento social. De esta manera se define a la empresa social como un “agente de la economía social con el propósito de tener incidencia social frente a la generación de beneficios para sus socios”. Así, y a partir de ese momento, la política europea incluye a la economía social de mercado que excluía a las organizaciones voluntarias y no lucrativas que obtenían la mayor parte de sus ingresos de fuentes de no mercado.

A principios de 2011 la Comisión publicó una Comunicación al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones en la que se hacía balance de la *Small Business Act* en la que se hacía mención explícita a la economía social comprometiendo a la Comisión a adoptar una iniciativa de Empresa Social sobre las empresas con finalidad social antes de que finalizara el año. El resultado sería la publicación por parte de la Comisión la Comunicación titulada “Iniciativa en favor del emprendimiento de la economía y la innovación social”²⁷. El efecto derivado fue la inclusión en la agenda política de la Comisión Europea de once medidas que se articularán en tres ejes (Cuadro 6.2).

A partir de aquí y en el seguimiento de la Iniciativa se desarrollaron dos grupos de iniciativas: a) Mejora de la financiación pública y privada, y b) Fondos Públicos: prioridad de inversión en los fondos estructurales.

Ya en la segunda iniciativa, los Fondos Públicos: prioridad de inversión en los fondos estructurales, debe recordarse que el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y el Fondo Social Europeo (FSE) son instrumentos tradicionales de la política de cohesión de la UE. Ambos trasladan el objetivo de “promover la economía social y el emprendimiento social” a varias medidas de apoyo seleccionadas por las autoridades nacionales (concienciación, talleres, premios, financiación directa, ...).

²⁷ (COM (2011), 682-final).

Cuadro 6.2: Iniciativas, ejes y medidas en favor del emprendimiento social

Iniciativa en favor del emprendimiento social: Ejes y medidas clave
<p><i>Eje 1. Facilitar el acceso de las empresas sociales a la financiación</i></p> <p>1: Propuestas de reglamentos sobre los fondos europeos de inversión social 2: Mejora de los microcréditos 3: Un instrumento financiero europeo (90 millones de euros) para empresas sociales 4: Prioridad de inversión en empresas sociales de los fondos estructurales; marco estratégico común</p> <p><i>Eje 2. Mejora de la visibilidad de las empresas sociales</i></p> <p>5: Elaborar un mapa de las empresas sociales, los modelos de negocio, el peso económico, los regímenes fiscales, la determinación de mejores prácticas 6: Base de datos de etiquetas y certificaciones para las empresas sociales 7: Mejora del reforzamiento de las competencias de las administraciones nacionales y regionales para impulsar las empresas sociales 8: Plataforma electrónica de intercambio de datos para inversores y empresarios sociales; acceso a programas de educación y formación de la UE</p> <p><i>Eje 3. Hacer el entorno jurídico favorable al emprendimiento social</i></p> <p>9: Trabajar en formas jurídicas aptas para las empresas sociales. Simplificación del Reglamento sobre el Estatuto de la sociedad cooperativa europea y el Reglamento sobre el Estatuto de la fundación europea; estudio de la situación de las mutuas 10: Mayor valor del elemento de la calidad y las condiciones de trabajo en la adjudicación de contratos en el contexto de la reforma de la contratación pública 11: Simplificación de la aplicación de las normas en materia de ayudas estatales a los servicios sociales y a los servicios locales</p>

Fuente: Monzón y Chaves (2016). *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, CIRIEC-Internacional.

Por último, existen otros instrumentos financieros a disposición de la economía social y las empresas sociales, aunque no de manera exclusiva. Entre ellos se incluye InnovFin (inversiones en investigación e innovación para empresas en el marco de Horizonte 2020), COSME (Programa para la Competitividad de las Empresas y para las Pequeñas y Medianas Empresas) y el Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE).

No olvidemos que 2019 ha sido un año electoral para la Unión Europea y por tanto un momento estratégico para plantear la renovación e impulso del desarrollo de la economía social en Europa y, además, liberar todo su potencial como vector de progreso económico y social. El 6 de febrero de 2019 se celebró en Bruselas la jornada “Economía Social para el futuro de la Unión Europea”. En dicho acto, *Social Economy Europe* presentó a las formaciones

políticas que participarían en las elecciones europeas de ese mismo mes de mayo un memorándum de propuestas electorales

Un breve repaso de las diez propuestas presentadas al conjunto de las instituciones europeas por Social Economy Europe quedaría de la siguiente manera:

1. Establecer un Plan de Acción Europeo para la Economía Social: Este plan de acción serviría para impulsar la visibilidad de las empresas y entidades de la economía social; apoyarlas a generar innovaciones sociales y tecnológicas; mejorar su acceso a financiación y a la fondos de la UE; eliminar los obstáculos jurídicos que limiten su capacidad de crecer y operar en el Mercado Único en igualdad de condiciones con otros tipos de empresas; e inspirar a las autoridades públicas de la UE y de sus países vecinos a promover el crecimiento de la economía social como vector de progreso económico y social para todos y todas.
2. Reconstituir el Intergrupo de Economía Social del Parlamento Europeo: Creado en 1990. El Intergrupo de Economía Social sirve para facilitar un diálogo permanente entre el conjunto de Instituciones Europeas, los Estados Miembros y la economía social.
3. Consolidar un diálogo estructurado sobre economía social con las Instituciones Europeas: dialogo y la cooperación entre las Instituciones Europeas y las organizaciones representativas de la economía social.
4. Avanzar hacia un marco legal europeo para las empresas y entidades de la economía social: Las empresas y entidades de la economía social deben poder operar en el Mercado Único en igualdad de oportunidades con otras formas de empresa; para ello *Social Economy Europe* solicita un marco legal europeo para estas empresas y entidades.
5. Mejorar el acceso de la economía social a la financiación y a los fondos europeo: El acceso a la financiación es de crucial importancia para el desarrollo de la economía social en Europa. Con este objetivo, SEE propone:
 - Integrar la economía social en el Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas (EFSE) y en el nuevo programa InvestEU.
 - Reforzar el ecosistema financiero de la economía social.
 - Fomentar que los principales fondos de la Unión Europea (FSE Plus, FEDER, Horizonte Europa, fondos de cohesión o programa LIFE) financien el desarrollo de la economía social en Europa.

6. Situar a la economía social en el centro del Pilar Europeo de Derechos Sociales, del semestre europeo, de la Política de Cohesión, de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y del debate sobre el futuro del trabajo.
7. Estimular la innovación social y tecnológica y la inter-cooperación entre empresas y entidades de la economía social.
8. Mejorar la visibilidad de la economía social: la economía social debe ganar visibilidad como un modelo de empresa y emprendimiento comprometido, por sus valores intrínsecos con los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible).
9. Fomentar el papel de la economía social en la acción exterior de la Unión Europea: la Unión Europea, como líder global en economía social, integre de forma transversal a la economía social en su acción exterior, como motor para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible.
10. Promover la contratación pública socialmente responsable: La contratación pública representa el 14% del PIB de la UE y constituye una gran oportunidad para promover la consecución de objetivos estratégicos de interés general, como la transición ecológica, la inclusión social, la accesibilidad, la igualdad de género o el empleo de calidad.

6.3.2. Las Políticas Públicas en España

En España, la economía social se ha utilizado en gran medida en la narrativa de políticas desde que se aprobó la constitución en 1978. El discurso generalizado reconoce lo social y el valor económico agregado de este sector social y económico y defiende su promoción. Los gobiernos de los últimos 30 años, tanto la derecha como la izquierda, tanto a nivel nacional como regional, han introducido planes y medidas para fomentar la economía social (Chaves et al., 2011).

Este discurso fue ampliado durante la última crisis. Los programas de partidos políticos durante las campañas electorales de este periodo incluyeron referencias explícitas para impulsar las cooperativas, el tercer sector social y la economía social. Cabe destacar que la Ley de economía social (Ley 3/2011) se aprobó con el acuerdo de todos los partidos políticos, incluidos los conservadores y socialistas. Los líderes de los partidos políticos confirmaron sistemáticamente el valor de la economía social y la necesidad de nuevas medidas para fomentar este sector social en sus discursos, comunicados de prensa, oficiales

informes y programas políticos para elecciones. Como señalan Chaves y Savall (2019) se puede identificar una disonancia entre lo que los formuladores de políticas dicen en sus discursos y las políticas realmente implementadas por los gobiernos. Este desajuste señala una aparente paradoja en el campo de las políticas destinadas a apoyar a la economía social dada las expectativas de las personas con respecto al despliegue de las políticas dirigidas a la economía social.

6.3.2.1. Las Políticas Públicas de fomento de la economía social en España

Otro aspecto importante que nos determina la institucionalización del sector son las políticas públicas de fomento de las empresas sociales activas. El análisis de las políticas públicas para la economía social muestra un cambio de rumbo en los diferentes niveles institucionales derivados del impacto de la última gran crisis. El marco legislativo e institucional de referencia para la Economía Social española, desde 2011, es la Ley 3/2011. Una Ley que en el contexto de crisis llegó con retraso significativo pero que a partir de ese momento se convierte en un documento señalado como referencia e incrustado en el mandato constitucional del artículo 129.2. De esta manera se está dotando de concepto, grado de institucionalización suficiente y participación en el diseño de las políticas públicas y en la orientación de los gestores públicos a los agentes de la economía social. En España las administraciones públicas justifican el fomento de la economía social (cooperativas y sociedades laborales) en su contribución a la mejora del empleo. Por ello este fomento se enmarca en las políticas activas de empleo.

Más tarde, la Ley 3/2011 fue modificada por la Ley 31/2015. En ese mismo año se aprueban también la Ley 43/2015, de 9 de octubre, del Tercer Sector de Acción Social y la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas. El 15 de marzo de 2018 se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros con el que se aprueba la Estrategia Española de Economía Social 2017-2020.

Entre otras comunidades autónomas y regiones, y desmarcándose de la lentitud de gobierno central, la Comunitat Valenciana puso en marcha el Plan Fent Cooperatives (2018-2019)²⁸.

El principal dispositivo de apoyo lo conforma el programa presupuestario de fomento de la economía social. Su financiación procede de los tres niveles de gobierno, el de la Unión Europea, el estatal y el regional, cada uno de los cuales asigna anualmente partidas presupuestarias destinadas al fomento del empleo y de la competitividad de las empresas de Economía Social. La gestión es descentralizada a los niveles inferiores de gobierno, de modo que el gobierno regional gestiona fondos procedentes de tres fuentes: de la Unión Europea, los transferidos desde la administración central y los procedentes de sus propios fondos.

La Administración Central española, por su parte, asigna anualmente en los Presupuestos Generales del Estado créditos en las aplicaciones presupuestarias del programa “Desarrollo de la Economía Social y del Fondo Social Europeo”. Estos créditos complementan y amplían los créditos procedentes de los fondos europeos.

El cambio de rumbo en las políticas citado anteriormente ha sido analizado por IUDESCOOP-UV junto con CIRIEC España y ha sido bautizado como la nueva generación de políticas de fomento de la economía social en la medida que se han identificado elementos diferenciadores. Por un lado, son políticas que se han sido elaboradas con la participación activa del sector de la economía social y no exclusivamente desde la Administración Pública responsable en la materia. Ha habido pues un giro en el enfoque de las políticas, desde un enfoque *top-down* (dirigista) a un enfoque relacional (coproducción).

Es perceptible que predomina en estas nuevas políticas el abandono de los instrumentos aislados e inconexos y favorece un planteamiento más integral, como demuestran la discusión de Planes plurianuales, multidimensionales y con interconexiones entre las diferentes líneas de actuación.

Otra novedad reside en que son políticas que dan prioridad al enfoque de ecosistemas frente al enfoque estrictamente presupuestario. Buscan activar resortes de interacción sistémica entre los agentes del entorno (asociaciones, universidades, administraciones, entidades

²⁸ Región de Murcia: Pacto para la Excelencia de la Economía Social de la Región de Murcia (2018-2020). Illes Balears: Pla director de l'economia social de les Illes Balears (2018-2022). Xunta De Galicia: La Rede Eusumo para o fomento do cooperativismo e a economía social en Galicia y la Ley 6/2016, de 4 de mayo, de la economía social de Galicia.

financieras, etc.) así como hacer emerger y desarrollar de modo estructural la participación activa de estos agentes y en general de la sociedad civil.

Finalmente, se aprecia claramente que son políticas de economía social que se plantean desde un enfoque de corriente principal, es decir, integradas o con objetivos de integración en las principales políticas de carácter general de los gobiernos, ya sean locales o regionales.

Desde la perspectiva del concepto objeto de gasto, las acciones subvencionables con cargo a estas partidas presupuestarias se hallan reguladas en la Orden TAS/3501/2005, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales. Los conceptos financiables aparecen desagregados en el Cuadro 6.3.

Cuadro 6.3: Medidas de fomento al empleo y de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Subvenciones para la Incorporación de socios a cooperativas o sociedades laborales	a) Desempleados menores de 25 años que no hayan tenido antes un 1º empleo fijo.
	b) Desempleados mayores de 45 años.
	c) Desempleados de larga duración que hayan estado sin trabajo e inscritos en la oficina de empleo durante al menos 12 de los anteriores 16 meses o durante 6 M de los anteriores 8 M si fueran < 25 A.
	d) Desempleados a quienes se haya reconocido el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único, para su incorporación como socios de cooperativas o sociedades laborales.
	e) Mujeres desempleadas que se incorporen en los 24 meses siguientes a la fecha del parto, adopción o acogimiento.
	f) Desempleados minusválidos, con un grado discapacidad igual o superior al 33%.
Subvenciones para Inversiones en inmovilizado	g) Desempleados en situación de exclusión social pertenecientes a alguno de los colectivos contemplados en el Programa de Fomento de Empleo vigente.
	h) Trabajadores vinculados a la empresa por contrato de trabajo temporal < 24 M, con una vigencia mínima de 6 meses a la fecha de solicitud de la subvención.
Subvenciones para Asistencia Técnica	Subvenciones Directas (adquisición de activos)
	Bonificaciones tipo de interés
	Microcréditos
Subvenciones para Actividades de formación, fomento y difusión	Subvenciones Contratación directores y gerentes
	Subvenciones Estudios de viabilidad, organización, comercialización,...
Subvenciones gastos de estructura de entidades asociativas	Subvenciones Realización informes eco y auditorias
	Subvenciones Asesoramiento gestión empresarial
	Actividades de formación
	Actividades fomento y difusión de la economía social
	Gastos de estructura

Fuente: Chaves, Savall y Monzón (2016).

A. Políticas públicas de fomento de las empresas sociales

Las políticas desarrolladas hasta la llegada de la crisis han sido recogidas y discutidas en un gran número de trabajos que concluyen de manera común la existencia de argumentos suficientes para defender que el sector de la economía social, y en concreto las empresas sociales, debiendo ser considerado un objetivo político y por tanto ser fomentado. Las

medidas dirigidas al fomento de las empresas de inserción se pueden resumir de manera sencilla de la siguiente manera²⁹ (BONET, 2010):

1. Medidas de apoyo a la creación, implantación y mantenimiento de EI.
2. Medidas de apoyo a la contratación de trabajadores por parte de las EI.
3. Otros tipos de medidas de fomento de las EI:
 - contratación pública preferente con EI.
 - apoyo por parte de las Administraciones Públicas a actuaciones de las entidades de crédito.
 - constitución y el apoyo a Redes de Inserción.

Los **Centros Especiales de Empleo** se fomentan a través de las siguientes medidas:

1. Ayudas a los proyectos generadores de empleo (asistencia técnica, inversiones fijas, subvención parcial de intereses).
2. Ayudas para el mantenimiento de puestos de trabajo en CEE.
3. Ayudas para las Unidades de Apoyo a la Actividad Profesional.
4. Ayudas a las empresas colaboradoras que contraten indefinidamente a trabajadores con discapacidad de un enclave laboral.

Respecto a las **Cooperativas sociales**, tanto las cooperativas de integración social las de iniciativa social, Si la cooperativa social presta servicios sociales, podrá recibir ayudas, subvenciones o tener acceso preferente a concursos con la Administración Pública, como cualquier otra entidad pública o privada, lucrativa o no, que se inserte en la iniciativa social; y como entidad de inserción social podrá recibir como cualquier otra empresa de inserción (cooperativa o sociedad mercantil) ayudas y trato preferencial en la contratación de bienes y servicios con la Administración (Fajardo, G., 2013).

Por otro lado, este tipo de cooperativas, siempre que se trate de cooperativas de trabajo asociado, podrán acceder a las políticas de fomento de las cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales:

²⁹ Véase para ampliar el trabajo de BONET, M. P. (2010). Empresas de inserción: Razones para una fiscalidad específica. CIRIEC - España. *Revista Jurídica De Economía Social Y Cooperativa*, 21, 87-118.

- Una fiscalidad específica, regulada por la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, que se caracteriza por presentar una presión fiscal inferior a la de las empresas privadas capitalistas.
- La posibilidad de que trabajadores desempleados que se incorporen como socios de cooperativas de trabajo y de sociedades laborales puedan percibir en forma de pago único de la prestación contributiva por desempleo, relacionando de esta manera una política laboral de carácter pasivo con una de carácter activo.
- Un programa presupuestario de fomento de la economía social.

B. La estrategia española de Economía Social (2017-2020)

La Estrategia hace explícita la referencia a la primera Ley de economía social aprobada en Europa y se basa en ella. Es importante señalar que aquella Ley 5/2011 fue aprobada por unanimidad en el Parlamento Español y que indicaba que el gobierno “aprobará un programa de impulso de las entidades de economía social, con especial atención a las de singular arraigo en su entorno y a las que generen empleo en los sectores más desfavorecidos”.

La Estrategia Española de Economía Social 2017-2020 (EEES) fue aprobada por Acuerdo del Consejo de Ministros el 29 de diciembre de 2017. El texto de la EEES indica también que se trata de un documento originado en el seno de la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la RSE, adscrita al Ministerio de Empleo y Seguridad Social a través de la Secretaría de Estado de Empleo.

La EEES señala dos autolimitaciones, una es la presupuestaria y la otra la de la colaboración con las otras administraciones (autonómica y local). En efecto, por un lado, establece que la ejecución de la EEES, así como todos los compromisos que se deriven de la aplicación de las medidas de esta Estrategia quedan condicionados a las disponibilidades presupuestarias existentes en cada ejercicio y a los objetivos de estabilidad presupuestaria fijados por el Gobierno, y no podrán suponer aumento neto de los gastos de personal al servicio de la Administración. Por otro lado, la participación en la Estrategia de las comunidades autónomas y entidades locales tendrá carácter potestativo.

La situación de parálisis política actual genera incertidumbre sobre la aplicación efectiva del EEES así como extenderla sobre diferentes iniciativas como pueden ser la reactivación del Consejo Nacional de Fomento de la Economía Social y el Plan de Acción para la Economía

Social. La Estrategia Española de Economía Social se estructura en 11 ejes de actuación que integran a 63 medidas de política pública y donde cada eje tiene sus propios objetivos.

Finalmente, y desde el desde el ámbito estatal, debe reconocerse el papel desarrollado por la entidad representativa de la economía social más importante es la *Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)*³⁰. Agrupa a las más importantes Confederaciones Sectoriales de Cooperativas de ámbito nacional y autonómico, a la Confederación Española de Sociedades Laborales (CONFESAL), a la Confederación española de Mutualidades (CNEPS), a la Federación española de entidades de empresas de inserción (FAEDEI), la entidad representativa de los centros especiales de empleo (AFEM).

6.3.2.2. Las Políticas Públicas de fomento de la economía social en la Comunitat Valenciana

En el ámbito de la Comunitat Valenciana, la legislación marco de la economía social la encontramos en el Estatut d'Autonomia. El Art. 80.4 de este Estatut apunta lo siguiente: “*La Generalitat promoverá formas de participación de los trabajadores en la propiedad de los medios de producción y fomentará la participación en las empresas y la creación de sociedades cooperativas y otras figuras jurídicas de economía social*”.

En el marco del Estatut d'Autonomia, el Gobierno Valenciano aprobó el Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, sobre el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana (DOCV7529, de 20 de mayo de 2015). En su Título III, Fomento del cooperativismo, y Título IV: La Administración pública y el cooperativismo, incluye el marco regulatorio de la política de apoyo a las cooperativas y las líneas generales de un programa de actuación a medio plazo. Ya en octubre de 2017 se aprueba el Plan bienal de apoyo y fomento del cooperativismo “*Fent Cooperatives*”.

Adicionalmente, la economía social se encuentra entre las diez líneas estratégicas del Plan de Acción para la Transformación del Modelo Económico Valenciano, plan de desarrollo a medio plazo impulsado por la Generalitat Valenciana. Entre las otras líneas estratégicas de este plan se encuentran el desarrollo de la capacidad innovadora del tejido productivo

³⁰ También puede tenerse como referencia el documento: “*Batería de propuestas de CEPES a los partidos políticos para el fomento de la Economía Social en los programas electorales de las elecciones generales 2011*”, donde se detallan 30 medidas de fomento al sector, que son agrupadas en 11 bloques temáticos.

mediante el fortalecimiento del sistema valenciano de innovación, el impulso a la transformación modernizadora de la estructura productiva valenciana y la promoción de la inversión productiva y sostenible y la mejora de la financiación empresarial.

El Plan Bienal de apoyo y fomento del cooperativismo mencionado anteriormente se alinea con la estrategia de transformación del modelo económico valenciano y también lo hace con la Estrategia de Especialización Inteligente en Investigación e Innovación (RIS3) en el marco de la Estrategia Europa 2020 y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. De esta manera surge un nuevo planteamiento de la política hacia el cooperativismo más transversal.

El objetivo del Plan es mejorar la competitividad de las cooperativas valencianas, a partir de 4 ejes:

- a) la sostenibilidad social, económica y medioambiental,
- b) el incremento del empleo de calidad,
- c) el avance en la presencia igualitaria de mujeres y jóvenes en los ámbitos empresariales de responsabilidad y,
- d) la extensión de los valores y principios propios del modelo cooperativo al resto del tejido empresarial valenciano.

A su vez el plan está articulado a partir de 6 líneas estratégicas que se vertebran en 27 objetivos, 72 iniciativas y 101 actuaciones. La dotación presupuestaria que el *Consell* ha destinado a este plan 6,59 millones de euros:

1. Desarrollo empresarial sostenible
2. Desarrollo societario
3. Empleo y desarrollo territorial
4. Financiación de las cooperativas
5. Divulgación, formación e investigación cooperativa
6. Consolidación institucional

A. ¿Qué Administración Pública?

Las competencias en materia de economía social se encuentran distribuidas entre varias Consellerías de la Generalitat Valenciana. La Conselleria d'Economía Sostenible, Sectors

Productius, Comerç y Treball de la Generalitat Valenciana es la principal administración regional responsable en materia de fomento de las cooperativas y la economía social. Esta Conselleria se divide en dos secretarías autonómicas, la de Economía sostenible, sectores productivos y comercio y la de Empleo. Cuenta con una Dirección General de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo. Se establecen como funciones de dicha dirección general el fomento del cooperativismo y la economía social, así como también la promoción de instrumentos financieros relacionados con la economía sostenible, el cooperativismo y la economía social así como también la promoción de instrumentos financieros relacionados con la economía sostenible, el cooperativismo y la economía social. Esta estructura se traduce en la ausencia de un Ministerio propio en materia de economía social y tampoco de una *Conselleria* específica en nuestra Comunitat³¹.

Para dinamizar la participación de los agentes sociales se han creado dos espacios de participación formalizados en los que la economía social tiene reconocida su condición de interlocutor social:

- El *Comité Econòmic i Social* de la Comunitat Valenciana (CESCV), el órgano consultivo más importante, pues es el encargado de emitir dictámenes sobre anteproyectos de leyes que regulen materias económicas, socio-laborales y de empleo que sean competencia de la Generalitat. Se considera por tanto un organismo de participación institucional de carácter general.
- El Consejo Valenciano del Cooperativismo, organismo de participación institucional sectorial centrado en el ámbito del cooperativismo.

B. Política Presupuestaria Española y de la Comunitat Valenciana

El núcleo principal de dispositivos públicos dirigidos a la Economía Social procede del nivel estatal de gobierno desde la década de los años ochenta. Los gobiernos autonómicos, con

³¹ Las competencias en materia de economía social se encuentran repartidas entre varias Consellerias de la Generalitat Valenciana. La Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana es la principal en materia de fomento de las cooperativas y la economía social. Esta Conselleria se divide, a su vez, en dos secretarías autonómicas, la de Economía sostenible, sectores productivos y comercio y la de Empleo contando con una Dirección General de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo. La Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural, tiene competencia en materia de asociacionismo y cooperativismo agrario. La Conselleria de Transparencia, Responsabilidad Social, Participación y Cooperación gestiona las materias correspondientes a responsabilidad social empresarial y a contratación pública

cargo a sus propios recursos y en función de sus posicionamientos en lo que se refiere a la Economía Social, complementan, con más presupuesto o con otros dispositivos esta política estatal de apoyo a la economía social. Esta política de apoyo se articuló en base a tres ejes:

- a) Política fiscal favorable³².
- b) Capitalización de la prestación pública por desempleo³³.
- c) Presupuesto específico³⁴.

La medida principal ha sido la dotación para subvencionar la incorporación de socios laborales y las subvenciones para la difusión, fomento y formación.

La dotación de recursos autonómicos dedicados a la Promoción de emprendedores, cooperativismo y economía social ha sufrido un punto de inflexión a partir de 2015. Hasta ese momento el presupuesto total dedicado sufrió reducciones constantes pero en el periodo 2015-2017 la partida de recursos ha crecido un 62,3 %³⁵.

Las medidas que reciben financiación se pueden clasificar en tres categorías: las medidas del programa de apoyo a la economía social, grupo de otras medidas incluidas en el capítulo 4 y medidas de inversión.

En el marco de reducción de recursos generado por los recortes presupuestarios hay que sumar un deterioro de la gestión de los instrumentos disponibles generando un crecimiento de la incertidumbre, mayores costes financieros e inestabilidad económica. Para compensar esta situación y mediante el uso de la cesión de pagos y el concierto social (participación de

³² El incentivo fiscal para las cooperativas se regula en la Ley 20/1990 de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, y para las sociedades laborales en la Ley 4/1997. Las entidades de la Economía Social de no mercado reguladas por la Ley 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo gozan del mayor nivel de protección fiscal.

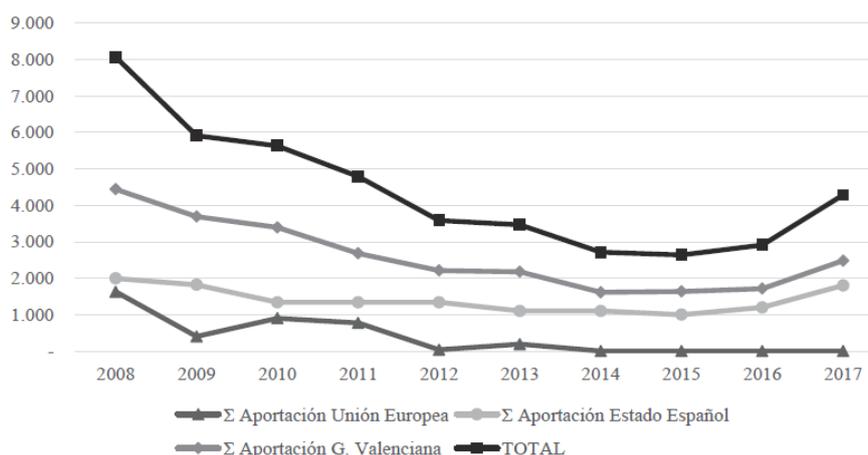
³³ El Real Decreto 1044/1985 regula el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único, como medida de fomento de empleo. La reforma introducida por la Ley 31/2015, de 9 de septiembre la última introdujo un principal cambio: los parados con derecho a tres o más meses de prestaciones por desempleo pueden percibir en un pago único el importe total del valor de la prestación por desempleo.

³⁴ Con el objetivo de mejorar el empleo y la competitividad la Orden TAS/3501/2005, de 7 de noviembre, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales, constituye una partida presupuestaria objeto de transferencia directa del Estado (cofinanciado con los Fondos Estructurales de la Unión Europea) a las Comunidades Autónomas que tienen asumidas competencias en materia de gestión y que son las responsables de su gestión.

³⁵ Véase el Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunitat Valenciana de 2018.

entidades de carácter social mediante concertación de servicios) la Generalitat Valenciana ha tratado de paliar esta problemática³⁶.

Gráfico 6.1: Evolución del presupuesto de fomento de la es según la procedencia de la financiación (2008-2017), en miles de €



Fuente: Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunitat Valenciana, 2018.

Finalmente encontramos dos instrumentos que completan la arquitectura de medias públicas bajo la responsabilidad de la Generalitat Valenciana. Por un lado, están las denominadas políticas de demanda y, por otro, las políticas de difusión, formación e investigación.

Las primeras se enmarcan con la aparición del tercer sector de acción social, organizaciones sociales privadas que prestan servicios personales, que han satisfecho necesidades sociales que la administración no ha podido cubrir. Su buen hacer les ha abierto un espacio que ha sido reconocido por la política pública mediante la reserva o priorización de demanda pública a través de cláusulas sociales en la contratación pública. Hasta el punto que incluso han sido reconocidas por el Parlamento Europeo con la aprobación de la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública que introduce criterios sociales en los contratos públicos.

Con la aprobación de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, España se adapta al marco europeo e introduce criterios sociales en la contratación pública.

³⁶ Decreto 181/2017, de 17 de noviembre, del Consell.

Se crea un marco institucional favorable a la inclusión de cláusulas sociales en la contratación pública de nivel administrativo inferior para favorecer la participación de entidades sociales como los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción.

Esto supuso la puesta en marcha la elaboración de una guía práctica para la inclusión de cláusulas de responsabilidad social en la contratación y subvenciones de la Generalitat Valenciana. Este avance se ha completó con la aprobación de la Ley 18/2018, de 13 de julio, para el fomento de la responsabilidad social por parte de la Generalitat Valenciana³⁷. El círculo se completaba tras la aprobación de la Ley 2/2015, de 15 de mayo, de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, que otorgaba a partir de ese momento un derecho preferente a las cooperativas en la contratación pública.

En lo que se refiere al segundo instrumento, las políticas de difusión, formación e investigación estas se ven reconocidas en la Ley 5/2015 de economía social explicitando contenidos de fomento y difusión e incluyendo referencias en los planes de estudio a la economía social. En este plano podemos encontrar a CIRIEC, IUDESCOOP, CEGEA y CIDEC que desarrollan una muy apreciable labor científica e investigadora. La formación ha tomado forma consolidada con el programa de doctorado en economía social impartido por la Universitat de València así como formación de posgrado ofrecida por la misma institución y avalado por el Espacio de Educación Superior.

Finalmente, el entramado en el que se desarrolla la política pública relativa a la economía social debe completarse con la existencia de instituciones y entidades que de apoyo a la estructura anterior. Así deben reconocerse, como ya se ha mencionado, el papel representativo de la economía social de CEPES en el ámbito estatal.

En el ámbito autonómico la entidad representativa más relevante es la Confederació de Cooperatives de la Comunitat Valenciana (CONCOVAL). Integra a todas las federaciones de cooperativas existentes en la Comunitat Valenciana. Entre las principales federaciones socias se encuentran: Federació Valenciana d'Empres Cooperatives de Treball Associat (FEVECTA), Federación de Cooperativas de Consumidores y Usuarios de la Comunitat valenciana (FCCV), Federación Cooperativas de Viviendas Valencianas (FECOVI), Federación de Cooperativas de Transporte (FECOTRANS), Federación de Cooperativas

³⁷ Su título II, sobre la responsabilidad social en las administraciones públicas cuenta con el artículo 12 sobre Contratación pública socialmente responsable y artículo 13 sobre la Incorporación de cláusulas de responsabilidad social y de transparencia en la contratación pública.

Eléctricas de la Comunitat Valenciana, Cooperatives Agro-alimentaries Comunitat Valenciana y la Associació Valenciana de Cooperatives de Crèdit (AVCC). Cada una de estas federaciones desarrolla servicios de apoyo y promoción a sus cooperativas afiliadas y de la forma cooperativa respectiva.

Las funciones que desarrolla este entramado van desde el apoyo técnico a los factores de producción. Es decir, formación, financiación, marketing o aprovisionamiento. Al apoyo económico y social para la sostenibilidad económica de las empresas y, la función política y representativa que incluye la promoción, actividades políticas y autorregulación.

C. Las Políticas Públicas de fomento de la economía social en la Comunitat Valenciana

A pesar de que en España no existe un marco formal de certificación, categorías o etiquetas para las empresas sociales, las formas en las que pueden tomar naturaleza las empresas sociales pueden resumirse en:

1. Cooperativas de iniciativa social
2. Las empresas sociales de integración laboral toman la forma de Empresas de inserción (EI) y centros especiales de empleo (CEE)
3. Asociaciones y fundaciones
4. Cooperativas que persiguen el interés general
5. Formas emergentes de empresas sociales

Las entidades representativas de las empresas de inserción y los centros especiales de empleo son la Federación española de entidades de inserción (FAEDEI) y la Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo (FEACEM).

Desde el lado de la demanda otra propuesta ha sido el esquema de certificación a pequeña escala administrado en 2013 por FAEDEI, la Federación Nacional de Empresas de Integración de Empleo. FAEDEI estableció un esquema de certificación para empresas que cumplieran los siguientes criterios, a) comprar productos o servicios de empresas sociales de integración laboral y, b) ayudar con la colocación laboral de personas que hayan completado previamente la capacitación en centros de rehabilitación.

Esta iniciativa también tuvo como objetivo crear conciencia sobre el valor agregado para la sociedad que generan las asociaciones pertenecientes a FAEDEI. Sin embargo, por varias razones, esta iniciativa no ganó la suficiente fuerza para continuar funcionando después de 2013. La aprobación de la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, plantea la concesión de subvenciones a empresas que contratan personas con discapacidad y en riesgo de exclusión, supuso un verdadero incentivo para las empresas. Además, no todas las empresas quieren publicitar el hecho de que contratan a personas que anteriormente estaban en riesgo de exclusión, por lo que el análisis de coste-beneficio para FAEDEI para desarrollar esta etiqueta no fue lo suficientemente positivo como para continuar más allá de 2013.

Cuadro 6.4: Beneficios fiscales en función de forma adoptada

Cooperativas de interés social	<ul style="list-style-type: none"> • Con el reconocimiento de su misión sin fines de lucro, sus ganancias podrían estar exentas o aplicarse solo al 10% de los ingresos. • Reducción del 95% en el Impuesto de Actividades Económicas. • Los mismos beneficios fiscales que las asociaciones o fundaciones de las autoridades locales.
Centros Especiales de Empleo (CEE)	<ul style="list-style-type: none"> • Subsidio directo y reducción en el impuesto comercial anual para cada nuevo trabajador discapacitado contratado. • Subvención para la adaptación del lugar de trabajo. • Algunas exenciones se aplican al impuesto anual al negocio y al impuesto al consumo debido a la misión sin fines de lucro.
Entidades de Inserción (EI)	<ul style="list-style-type: none"> • Reducciones en las cotizaciones a la seguridad social de los trabajadores en riesgo de exclusión. • Subsidios para la compensación económica de los costos laborales apoyados debido al proceso de integración. • Subsidios para inversión enfocados en sus objetivos sociales. • Diversos subsidios regionales.
Asociaciones y fundaciones que realizan actividades económicas.	<ul style="list-style-type: none"> • Las exenciones están relacionadas con la naturaleza sin fines de lucro de estas organizaciones. • También hay algunas exenciones de impuestos para los donantes.
Cooperativas que persiguen objetivos de interés general.	<ul style="list-style-type: none"> • Régimen fiscal similar al de las cooperativas en general. • Cuando están calificadas como "organizaciones sin fines de lucro", se aplica el mismo régimen fiscal que para las asociaciones y fundaciones.
Formas emergentes de empresas sociales	<ul style="list-style-type: none"> • - Sin marco específico

Fuente: Elaboración propia.

A nivel estatal se han desarrollado cuatro paquetes de medidas que tiene como objetivo promover y apoyar la economía social en general y que las empresas sociales pueden utilizar:

- Desgravaciones fiscales, reducción de las cotizaciones a la seguridad social y medidas similares. Estos beneficios tienen un impacto sustancial en ciertas entidades, como fundaciones, asociaciones y cooperativas de iniciativa social. Las cooperativas tienen tasas impositivas más bajas que las "compañías regulares" y, junto con las empresas propiedad de los trabajadores (sociedad laboral), disfrutan de otros tipos de beneficios fiscales, como exenciones de ciertos impuestos y depreciación acelerada.
- Apoyo presupuestario. Esto consiste principalmente en subvenciones y subsidios para incorporar ciertos tipos de trabajadores a las empresas, inversiones directas en materiales que contribuyen a la competitividad de las empresas y apoyo técnico y capacitación subsidiados.
- Asistencia técnica. Las medidas se centraron en brindar apoyo a las entidades de la economía social en áreas como la internacionalización o la innovación. Estos se canalizan a través de fundaciones u organizaciones que trabajan a nivel regional.
- Política de empleo. Esto integra políticas activas y pasivas al dar a los trabajadores la posibilidad de capitalizar los beneficios de desempleo cuando el beneficiario decide lanzar una cooperativa.

A nivel regional, todas las comunidades autónomas tienen departamentos que se ocupan de la economía social y los problemas empresariales. Las Comunidades Autónomas también tienen competencias exclusivas en algunos temas cruciales relacionados con la economía social y, por lo tanto, también con las empresas sociales. De hecho, la mayoría de las comunidades autónomas han adoptado su propia legislación en estas áreas.

Además, las cooperativas, especialmente las cooperativas de trabajadores, son la forma legal con mayor tradición y reconocimiento. Por lo tanto, existen políticas públicas generales para promover el empleo y la competitividad de las cooperativas promovidas por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, que pueden ser utilizadas por aquellas empresas sociales que eligen esta forma legal. Estas políticas públicas generales son desarrolladas por todos los diferentes partidos políticos, con diferentes montos presupuestarios asignados en los últimos años.

Asimismo, las CC.AA. gestionan programas presupuestarios para promover la economía social, en el que las cooperativas son una de las entidades que cuentan con un buen apoyo. Las cantidades y acciones subvencionadas varían según las regiones.

Las políticas públicas que se dirigen específicamente a las empresas sociales y las entidades del tercer sector, como las empresas de integración laboral, los centros especiales de empleo para la iniciativa social y las fundaciones/asociaciones, se pueden clasificar en las siguientes categorías:

- Medidas institucionales, incluido el reconocimiento del sector, medidas legales y financieras.
- Medidas financieras, que buscan desarrollar, profesionalizar y tranquilizar la economía social.
- Soporte técnico y servicios o ayuda no financiera en forma de evaluación, información, redes y educación.

Algunas comunidades autónomas son más activas en el apoyo a esquemas de empresas sociales que otras. Las instituciones resultantes de este activismo tienen como objetivo promover las empresas sociales relacionadas con las empresas sociales de integración laboral.

CONCLUSIONES

Introducción

1ª. La empresa social es una organización donde predominan los fines sociales sobre el capital y que se identifica a partir de las tres dimensiones que agrupa: dimensión económica y empresarial, dimensión social y dimensión participativa.

2ª. En España se identifican los siguientes modelos de empresa social: Cooperativas de Iniciativa Social, Centros Especiales de Empleo de Iniciativa Social, Empresas de Inserción, Asociaciones y Fundaciones que llevan a cabo actividad económica, Cooperativas que persiguen objetivos de interés general y formas emergentes de empresa social.

3ª. En las empresas sociales la gobernanza presenta un importante protagonismo, puesto que debe garantizar su carácter híbrido y contribuir a que puedan cumplir los múltiples compromisos y responsabilidades a las que están sometidas.

4ª. En este trabajo, se han estimado en la Comunitat Valenciana un total de 1.302 empresas sociales; de ellas el 92,25% operan bajo la fórmula jurídica de asociaciones y fundaciones, 3.6% son sociedades limitadas, 3.5% cooperativas, 0,7% sociedades anónimas.

Las empresas sociales en la Comunitat Valenciana: análisis jurídico, magnitudes básicas y gobernanza

5ª. Los Centros Especiales de Empleo realizan una actividad productiva de bienes o servicios en el mercado cuyo objetivo es asegurar un empleo remunerado a las personas con discapacidad y al mismo tiempo son un medio de inclusión de estas personas en el régimen de empleo ordinario. En base a la clasificación realizada por CIRIEC-España, en el año 2017, en la Comunitat Valenciana se registraron un total de 134 CEE, de los cuales 64 son de economía social y 70 de la economía capitalista. El 62% de los CEE están constituidos como Sociedades Limitadas, el 20,3% como Asociaciones y Fundaciones, 12,5% son Sociedades Anónimas y un 4,7% cooperativas. Su actividad principal pertenece al sector servicios (76%), seguido del industrial (18%), el comercio (4%) y la agricultura (2%). En el año 2010 el número

de personas empleadas en estas entidades ascendía a 1.142, con un crecimiento anual sostenido hasta llegar a 3.301 empleos en 2017.

6ª. Las Empresas de Inserción son sociedades mercantiles o cooperativas que realizan una actividad económica de mercado y cuya finalidad es la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario. En la Comunitat Valenciana se han identificado un total de 9 EEII, todas ellas bajo la fórmula jurídica de Sociedad Limitada. En el año 2017, el 69,83% de los trabajadores en estas empresas que finalizaron sus itinerarios formativos consiguieron incorporarse al mercado laboral normalizado y solo un 30,17% permanecieron en una situación de desempleo. Durante el periodo 2010-17 la plantilla total en el conjunto de estas empresas se ha multiplicado por 3,4; pasando de 68 a 231 personas. La mayoría de las EEII operan en el sector servicios. Por otra parte, estas empresas han conseguido incrementar la facturación total por trabajador en casi un 12% en 7 años, lo que refuerza su viabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

7ª. Los aspectos que identifican y diferencian a las Cooperativas de Iniciativa social se centran en su objeto social: proporcionar respuestas a necesidades de toda la comunidad y satisfacer aquellas no atendidas, o al menos no debidamente, por el mercado o el sector público. Estas organizaciones pueden adoptar la forma de cooperativas de trabajo asociado o de consumo y tienen carácter no lucrativo. Se han identificado un total de 42 cooperativas de este tipo en la Comunitat Valenciana, un 84% centran su actividad en servicios dirigidos a personas con diferentes grados de discapacidad, atención a niños y educación a menores de familias desestructuradas. En el año 2016 se estima que facturaron algo más de siete millones de euros y emplearon a 563 trabajadores, con una facturación por empleado de 12.958 euros.

8ª La Asociaciones de acción social de mercado son aquellas que, cumpliendo con lo establecido en el artículo 5.1 de la Ley 5/2011 de Economía Social, pueden ser calificadas como empresas sociales según la Comisión Europea. En la Comunitat Valenciana se estima que a finales del 2018 había un total de 1.180 asociaciones de acción social de mercado activas, empleando a 28.830 personas y 36.111 voluntarios; con una facturación total de casi 1,5 millones de euros. De éstas, el 47% realizan su actividad en Servicios Sociales, el 24% en el desarrollo comunitario/vivienda, y el resto en derechos sociales/asesoramiento legal/política, intermediarios filantrópicos e Internacional.

9ª La Ley 8/1998, de 9 de diciembre, de Fundaciones de la Comunitat Valenciana, define las fundaciones como organizaciones constituidas sin fin de lucro que tienen afectado su patrimonio de modo duradero a la realización de un fin de interés general; teniendo como obligación destinar al menos el 70% de los ingresos netos y resultados ordinarios y extraordinarios a la realización de los fines fundacionales. Se ha estimado que en la Comunitat Valenciana a finales del año 2018 había un total de 7 fundaciones al servicio de los hogares productoras de mercado.

10ª Las empresas sociales en la Comunitat Valenciana presentan en general un alto nivel de autofinanciación. En este sentido, los mayores niveles se observan en las EI, aunque se mantienen elevados también en las cooperativas de iniciativa social y centros especiales de empleo. El nivel de endeudamiento para el conjunto de empresas sociales analizadas fue del 50%, siendo las EI las entidades con mayor capacidad de endeudamiento, mientras que las cooperativas de iniciativa social y los CEE utilizan significativamente una mayor proporción de fondos propios en el proceso de financiación de sus actividades económicas. En general, presentan una baja calidad de la deuda, donde los pasivos de corto plazo representan casi el 82% del total; no obstante, la capacidad de devolución de su deuda es alta, con activos a corto plazo suficientes para hacer frente a sus compromisos.

Impacto económico y social de las Empresas Sociales de Integración Laboral de la Comunitat Valenciana

11ª Según datos de FAEDEI, las Administraciones Públicas recibieron en el año 2017 un retorno económico por la contratación de colectivos pertenecientes a EI de más de ocho millones de euros. En su conjunto éstas retornaron algo más de cinco millones de euros a las AAPP vía impuestos. Por otra parte, en la Comunitat Valenciana, desde el año 2010 al 2017 las AAPP recibieron por la contratación de personas en riesgo de exclusión social por parte de las EI un total de 3,5 millones de euros, con una media de casi trescientos mil euros anuales. En cuanto al ahorro generado para las AAPP, se estima que durante el periodo considerado supuso 1,3 millones de euros, con un promedio superior a ciento sesenta mil euros. En su dimensión social, es importante considerar su papel en la empleabilidad de las personas y en su incremento del bienestar personal.

12ª Por cada euro invertido en los CEE por parte de las administraciones públicas, en 2016 se retornaron a la sociedad 8,3 euros y en 2017 de 5,3. Por su parte, en cada uno de estos

años el impacto económico estimado de estas organizaciones fue de setenta millones de euros; recibiendo en el año 2016 casi diez millones de euros en subvenciones públicas y de algo más de dieciséis millones en el 2017.

Las políticas públicas en las empresas sociales

13^a El esquema de las políticas públicas con referencia a las empresas sociales se articula en dos líneas: medidas institucionales (dirigidas a la eliminación de obstáculos y la inserción de la economía social en las políticas sectoriales) y las políticas de carácter económico y empresarial (relacionadas con las ayudas presupuestarias a la Economía Social y las medidas fiscales como fomento del cooperativismo)

14^a Las iniciativas en favor del emprendimiento social se han centrado fundamentalmente en facilitar el acceso de las empresas sociales a la financiación, la mejora de su visibilidad y la construcción de un entorno jurídico favorable al emprendimiento social.

15^a En los últimos años se han implementado políticas con la participación activa del sector de la economía social, lo que ha llevado al abandono de instrumentos aislados e inconexos para favorecer un planteamiento más integral.

16^a Las políticas públicas de fomento de las empresas sociales se focalizan de forma diferente en función del tipo de organización de que se trate. Así, para las EI se establecen medidas de apoyo a la creación, implantación y mantenimiento de estas organizaciones, a la contratación de trabajadores y el apoyo a redes de inserción. Para los CEE, se formalizan ayudas a los proyectos que generan empleo, al mantenimiento de puestos de trabajo y ayudas a la actividad profesional. Por su parte, las cooperativas sociales pueden recibir ayudas y subvenciones, tener acceso preferente a concursos con la Administración Pública o recibir un trato preferencial en la contratación de bienes y servicios con la Administración.

17^a En la Comunitat Valenciana, la Economía Social se encuentra entre las diez líneas estratégicas del Plan de Acción para la transformación del modelo económico valenciano. A este plan le acompañan medidas específicas recogidas en diversos decretos legislativos, orientados a la sostenibilidad, al incremento del empleo de calidad, el avance en la presencia igualitaria de mujeres y jóvenes en los ámbitos de responsabilidad y la extensión de los valores y principios propios del modelo cooperativo al resto del tejido empresarial valenciano.

Bibliografía

- Bonet, M. P. (2010). “Empresas de inserción: Razones para una fiscalidad específica”. En *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 21, 87-118. Valencia.
- Borzaga, C; Defourny, J. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London.
- Borzaga, C., Nogales, R. (2013), “Social enterprise definition and legislation”, propuesta para el subgrupo GECES, mayo 2013.
- Borzaga, C., Salvatori, G., Bodini, R., Galera, G. (2013), “Social Economy and Social Entrepreneurship”. *Social Europe Guide vol. 4*, Comisión Europea.
- Chaves, R. (2010), “Las actividades de cobertura institucional: Infraestructuras de apoyo y políticas de apoyo a la economía social”. En Monzón, J.L. (Ed.), *La economía social en España en el año 2008*. Valencia, CIRIEC-España.
- Chaves, R. (2011). *Las políticas de apoyo a las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales en España*. En J.L. Monzón (Coord.), *Las empresas de trabajo asociado en España. Evolución reciente y perspectivas* (pp. 161-224). CIRIEC, Valencia.
- Chaves Ávila, R, Juliá Igual, J. y Monzón Campos, J. (Dirs.) (2019), *Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social Valenciana*. CIRIEC-España.
- Chaves, R. y Monzón, J.L. (2019), “Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea,” *CIRIEC Working Papers, N° 1903*, CIRIEC, Université de Liège.
- Chaves, R., Savall, T. y Monzón, J.L. (2016), “La política presupuestaria de fomento de la Economía Social en España en un contexto de austeridad,” en *Presupuesto y Gasto Público*, 2016, vol. 85, p. 89-106.
- Chaves, R. y Savall, T. (2019), “The Social Economy in a Context of Austerity Policies: The Tension Between Political Discourse and Implemented Policies in Spain”. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 30 (3). Recuperado de <https://doi.org/10.1007/s11266-018-00075-3>.

Comisión Europea (2011), “Iniciativa en favor del emprendimiento social: Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales”, COM (2011) 682.

Comité Económico y Social Europeo (CESE) (2011), “Espíritu empresarial social y las empresas sociales”, (dictamen exploratorio), Bruselas, 26 de octubre de 2011.

Cornforth, C. (2014), “Understanding and combating mission drift in social enterprises”.

Social Enterprise Journal vol. 10 (1), págs. 3-20. DOI: 10.1108/SEJ-09-2013-0036.

https://www.researchgate.net/publication/265969563_Understanding_and_combating_mission_drift_in_social_enterprises

Davister, C., Defourny, J., Gregoire, O. (2004), “Work Integration Social Enterprise in the European Union: An Overview of Existing Models”, *EMES, Working Papers no. 04/04*.

Dees, J.G., Anderson, B. (2006), “Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought”, *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA Occasional Paper Series, vol. 1, no. 3, pp. 39-66.

Defourny, J., Hulgard, L. & Pestoff, V. (Eds.) (2014), *Social Enterprise and the Third Sector*, London and New York, Routledge

Defourny, J., Nyssens, M. (2012), “The EMES approach of Social Enterprises in a Comparative Perspective”, *EMES, Working Papers no.12/03*.

Defourny J., Nyssens, M. (2014), “The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective”, en Defourny, J., Hulgard, L., Pestoff, V. (eds), *Social Enterprise and the Third Sector*, London and New York, Routledge, pp.42-65.

Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE)

(2009), “Distintos tipos de Empresa”, (01/10/2009, INT/447)

Dictamen del Comité Europeo de las Regiones (2017), “La innovación social como nueva herramienta para abordar los desafíos sociales” (2017/C 306/06), publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea C306, 15.9.2017.

Ebrahim, A., Battilana, J. y Mair, J. (2014), "The governance of social enterprises: Mission drift and accountability challenges in hybrid organizations". *Research in Organizational Behavior*. 34. 10.1016/j.riob.2014.09.001.

https://www.researchgate.net/publication/266749773_The_governance_of_social_enterprises_Mission_drift_and_accountability_challenges_in_hybrid_organizations

Eudes de Freitas, A. (2015), "Unimed de Brasil, un modelo de gobernanza cooperativa". *Compartir: revista de cooperativismo sanitario*, N°. 98, 2015, págs. 46-47.

<https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/eudesdefreitas.pdf>

European Commission (2011b), *The Social Business Initiative: Promoting Social Investments Funds*. Public Consultation, Staff Working Paper, Bruselas

European Commission (2014), *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*, Directorate General for Employment, Social Affairs and Inclusion, B-1049, Bruselas.

European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2016), *Social Enterprises and their eco-systems: developments in Europe*. Authors: Carlo Borzaga and Giulia Galera.

<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7934&type=2&furtherPubs=yes>

FAEDEI (2017), *Memoria Social Empresas de Inserción 2017*.

<http://www.faedei.org/images/docs/documento70.pdf>

Galera, G., Borzaga, C. (2009), "Social Enterprise. An international overview of its conceptual evolution and legal implementation", *Social Enterprise Journal*, vol. 5, no.3, pp. 201-228.

GECES (2016), *El futuro de la economía social y de las empresas que operan en este sector*. Informe del Grupo de expertos sobre emprendimiento social de la Comisión Europea.

Gilbert, N. (2002): *Transformation of the Welfare State. The silent surrender of public responsibility*, Oxford: Oxford University Press.

Herrero Montagud, M. (2015), *Las empresas sociales: un grupo en expansión en el ámbito de la Economía Social. Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea y su aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española*. Tesis Doctoral dirigida por el Dr. D. José Luis Monzón, Valencia, diciembre de 2015.

<https://roderic.uv.es/handle/10550/52971>

Hornsby, A. (2012), *The Good Analyst. Impact Measurement and Analysis in the Social-Purpose Universe*, Investing for Good.

INE (2018). *El empleo de las personas con discapacidad. Últimos datos*.

https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=estadistica_C&cid=1254736055502&menu=ultiDatos&idp=1254735976595

KPMG Asesores (2012), *Presente y futuro de los centros especiales de empleo*. Estudio elaborado en el marco del Programa Operativo del Fondo Social Europeo de Lucha contra la discriminación 2007-2013.

Mair, J., Wolf, M., Rathert, N. y Ioan, A. (2017), *Policy brief on Governance of Social Enterprises*. European Commission. European Policy Brief.

<https://static1.squarespace.com/static/56d2eebbb654f9329ddb20e/t/5977554b6a496392f5f7bf3e/1500992848631/Deliverable+4.3+policy+brief+Hertie.pdf>

Marhuenda, F. (2019), “Colaboración entre el grupo de investigación Transiciones y el grupo de trabajo de acompañamiento a la inserción”. *Noticias CIDEC*, 60, 69-74.

Disponible en http://ciriec.es/wp-content/uploads/2019/09/Noticias_CIDEC_60.pdf

Monsalve Zapata, A. (2017), “La práctica del buen gobierno asociativo”. *Revista Gestión Solidaria*, Abril de 2017.

<https://www.coomeva.com.co/dirigencia/publicaciones/54009/gobernanza-cooperativa-de-que-hablamos/>

Monzón J.L. y Chaves, R. (2017), *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*. Comité Económico y Social Europeo. CES/CSS/12/2016/23406.

Monzón-Campos, J.L. y Herrero-Montagud, M. (2016), “Identificación de las características identitarias de la empresa social europea: aplicación de la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española”. *CIRIEC-España*, 87,295-326. Disponible en

<https://ojs.uv.es/index.php/ciriecespana/article/view/8800/10882>

Novkovic, S. y Miner, K. (2016), “La gobernanza cooperativa apta para construir resiliencia frente a la complejidad”. *ACI*, 2016. <https://www.ica.coop/sites/default/files/basic-page-attachments/ica-governance-paper-es-1523685020.pdf>

O’Connor, P., Meinhard, A. (2014), “Work Integration Social Enterprises (WISEs): Their Potential Contribution to Labor Market (Re-) Integration of At Risk Populations”, *Centre for Voluntary Studies, Working Paper Series* 2014(2).

Osborne, S. P (2006), “The New Public Governance?”, *Public Management Review*, Vol. 8 Issue pp. 377 – 387 ISSN 1471-903.

Osborne, S.P. (2010), *The New Public Governance?: Emerging Perspectives on the Theory and Practice of Public Governance*, edited by Stephen P. Osborne, Routledge.

Parlamento Europeo (2012), *Informe sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento*, Comisión de Empleo y Asuntos Sociales, A7-0305/2012

Plataforma de ONG de Acción Social y Plataforma del Tercer Sector. (2015), *Indicadores de Transparencia y Buen Gobierno* (versión ONG de acción social). Biblioteca Tercer Sector de Acción Social.

https://www.msbs.gob.es/ssi/familiasInfancia/ongVoluntariado/docs/Herramienta_de_Transparencia_y_Buen_Gobierno_2.pdf

Reglamento (UE) No 1296/2013 del parlamento europeo y del consejo de 11 de diciembre de 2013, “Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación Social («EaSI»)”.

Reglamento (UE) No 346/2013 del parlamento europeo y del consejo de 17 de abril de 2013, “Fondos de emprendimiento social europeos”

Retolaza, J.L., San José, L., Ruiz-Roqueñi, M., Barrutia, J., Bernal, R. (2013), “Metodología para la cuantificación del valor social generado por una organización. El caso de Lantegi Batuak”, *Universidad del País Vasco*.

Sajardo, A. (2018), “Las políticas públicas en el fomento de las empresas del bien común en España: una propuesta marco”. *Cátedra de Economía del Bien Común*, 23/01/2018.

Recuperado en https://www.uv.es/catedraebc/EsBC_Y_PP.PP-_A.Sajardo-documento_final_%20oct.2017%20.pdf

Savall, T. (2015), *La Economía Social y las políticas públicas. Análisis del cambio político, elementos condicionantes y resultados* (Tesis Doctoral). Universitat de València, València. Recuperado de <http://roderic.uv.es/handle/10550/48101> .

Secretaría General del Consejo (2015), “La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa”, N.º doc. prec.: 13766/15 SOC 643 EMPL 423

Seelos, C. y Mair, J. (2004), “Social entrepreneurship: The contribution of individual entrepreneurs to sustainable development”. *IESE Business School*. Working Paper 553. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=701181

Toia, P. (2009). *Informe sobre Economía Social*. Comisión sobre Empleo y Asuntos Sociales, Parlamento Europeo 26/01/2009 (A6-0015/2009).

Villajos, E. y Savall, T. (2014), “La institucionalización de las empresas sociales en España” presentado en las *III Jornadas de emprendimiento social y colectivo de la UPV*, Valencia, 8 de mayo de 2014.

Young, D. (2001), “Social Enterprise in the United States: Alternate identities and forms”. Artículo presentado en *The Social Enterprise: a comparative perspective*, The EMES Conference, Trento, Italy

LEGISLACIÓN ESTATAL Y AUTONÓMICA

Ley/Ley orgánica

- España. Ley orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación. Boletín Oficial del Estado, 26 de marzo de 2002, núm. 73, pp 11981 a 11991.
- España. Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción. Boletín Oficial del Estado, 14 de diciembre de 2007, núm. 299.
- Comunitat Valenciana. Ley 1/2007, de 5 de febrero, de la Generalitat, por la que se regulan las empresas de inserción para fomentar la inclusión social en la Comunitat Valenciana. Diari Oficial de la Comunitat Valenciana, 9 de febrero de 2007, núm. 5447.
- Comunitat Valenciana. Ley 14/2008, de 18 de noviembre, de la Generalitat, de Asociaciones de la Comunitat Valenciana. Boletín Oficial del Estado, 6 de diciembre de 2008, núm. 294, p.p. 48922 a 48935.
- España. Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones. Boletín Oficial del Estado, 27 de diciembre de 2002, núm. 310.
- Comunitat Valenciana. Ley 8/1998, de 9 de diciembre, de Fundaciones de la Comunitat Valenciana. Boletín Oficial del Estado, 21 de enero de 1999, núm. 18, p.p. 2885 a 2894.

Decreto/ Real Decreto/Real Decreto-Ley/ Real Decreto Legislativo:

- Comunitat Valenciana. Decreto 227/2018, de 14 de diciembre, del Consell, por el que se regula la calificación e inscripción de los centros especiales de empleo en la Comunitat Valenciana, que adapta a este territorio la legislación nacional. Diari Oficial de la Generalitat Valenciana, 18 de enero de 2019, núm 8467.
- Comunitat Valenciana. Decreto 81/2009, de 12 de junio, del Consell, por el que se dictan normas de desarrollo para la calificación, registro y fomento de las empresas de inserción en la Comunitat Valenciana. Diari Oficial de la Generalitat Valenciana, 16 de junio de 2009, núm. 6036.
- España. Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Centros Especiales de Empleo, definidos en el artículo 42 de la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social del Minusválido. Boletín Oficial del Estado, 9 de diciembre de 1985, núm. 294, p.p. 388113812.

- España. Real Decreto 1368/1985, de 17 de julio, por el que se regula la relación laboral de carácter especial de los minusválidos que trabajen en los Centros Especiales de Empleo, modificado por el Real Decreto 427/1999, de 12 de marzo. Boletín Oficial del Estado, 8 de agosto de 1985, núm. 189, p.p. 25135 a 25139.
- España. Real Decreto 290/2004, de 20 febrero, por el que se regulan los enclaves laborales como medida de fomento de empleo de las personas con discapacidad. Boletín Oficial del Estado, 21 de febrero de 2004, núm. 45, p.p. 8386 a 8391.
- España. Real Decreto 469/2006 de 21 de abril por el que se regulan las unidades de apoyo a la actividad profesional en el marco de los servicios de ajuste de personal y social de los Centros Especiales de Empleo. Boletín Oficial del Estado, 22 de abril de 2006, núm. 96, p.p. 15592 a 15596
- España. Real Decreto 364/2005 de 8 de abril por el que se regula el cumplimiento alternativo con carácter excepcional de la cuota de reserva en favor de los trabajadores con discapacidad. Boletín Oficial del Estado, 20 de abril de 2005, núm. 94, p.p. 13466 a 13469.
- España. Real Decreto Ley 1/2013 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de los Derechos de las Personas con Discapacidad y su Inclusión Social. Boletín Oficial del Estado, 3 de diciembre de 2013, núm 284.
- Comunitat Valenciana. Decreto Legislativo 2/2015 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de cooperativas de la Comunidad Valenciana. Diari Oficial de la Comunitat Valenciana, de 20 de mayo de 2015, núm. 7529.