

Empresas sociales, emprendimiento social y economía social

José Luis Monzón Campos

ciriec@uv.es

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

Mercedes Herrero Montagud

mherrero@florida-uni.es

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

RESUMEN

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

PALABRAS CLAVE

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

CLAVES ECONLIT

A13, J14, M29

ABSTRACT

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

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

KEYWORDS:

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

1. INTRODUCCIÓN

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

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

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

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

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

2.1. La conformación del concepto de economía social

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.3.1. El subsector de mercado de la economía social

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

A. Las Cooperativas

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

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

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

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

B. Las Mutuas

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

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

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

C. Grupos empresariales de la economía social

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

D. Las empresas sociales

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2. Las entidades de la Economía Social en España

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

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

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

Cuadro nº 1

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

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

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

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

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

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

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

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

4. EMPRESAS SOCIALES Y ECONOMÍA SOCIAL

4.1. Los enfoques teóricos sobre la empresa social

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

4.1.1. El enfoque europeo continental EMES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cuadro nº 2

Coincidencias y diferencias entre los principales enfoques de empresa social

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

Fuente: Monzón y Herrero (2016)

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

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

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

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

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

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

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

5. CONCLUSIONES

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

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

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

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

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

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

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