

ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN

SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD

■ **LA CRISIS, ¿UNA
OPORTUNIDAD PARA
LA ECONOMÍA SOCIAL
ESPAÑOLA?**

Pierre Perard



ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN

SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD



ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN

SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD

■ **LA CRISIS, ¿UNA
OPORTUNIDAD PARA
LA ECONOMÍA SOCIAL
ESPAÑOLA?**

Pierre Perard

≡ funcas

Funcas

PATRONATO

ISIDRO FAINÉ CASAS
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN
FERNANDO CONLLEDO LANTERO
MIGUEL ÁNGEL ESCOTET ÁLVAREZ
AMADO FRANCO LAHOZ
MANUEL MENÉNDEZ MENÉNDEZ
PEDRO ANTONIO MERINO GARCÍA
ANTONIO PULIDO GUTIÉRREZ
VICTORIO VALLE SÁNCHEZ
GREGORIO VILLALABEITIA GALARRAGA

DIRECTOR GENERAL

CARLOS OCAÑA PÉREZ DE TUDELA

Printed in Spain

Edita: Funcas

Caballero de Gracia, 28, 28013 - Madrid

© Funcas

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

ISBN: 978-84-15722-47-2

ISBN: 978-84-15722-48-9

Depósito legal: M-24997-2016

Maquetación: Funcas

Imprime: Cecabank

RESUMEN EJECUTIVO	9
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO 2. SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL ESPAÑOLA AL INICIO DE LA CRISIS: ENTRE VULNERABILIDADES Y GRANDES EXPECTATIVAS	23
2.1. UN RECONOCIMIENTO QUE NO ESTÁ A LA ALTURA DE LA REALIDAD ECONÓMICA DEL SECTOR EN TODA EUROPA	25
2.2. ¿POR QUÉ LA ECONOMÍA SOCIAL PUEDE DESEMPEÑAR UN PAPEL IMPORTANTE DURANTE LA CRISIS EN ESPAÑA?	26
CAPÍTULO 3. EL SECTOR NO HA EVITADO LOS EFECTOS DE LA RECESIÓN ECONÓMICA...	31
3.1. EL IMPACTO SOBRE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL DEPENDIENTES DE LOS MERCADOS (SUBSECTOR DE MERCADO)	33
3.2. EL IMPACTO SOBRE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL DEPENDIENTES DE LA FINANCIACIÓN PÚBLICA (SUBSECTOR NO DE MERCADO)	37
CAPÍTULO 4. PERO HA RESISTIDO MEJOR QUE EL RESTO DE LA ECONOMÍA Y SE HA COMPORTADO COMO UN AMORTIGUADOR DE CRISIS	43
4.1. EN LA SUPERVIVENCIA DE EMPRESAS	45
4.2. EN LA CREACIÓN DE EMPLEOS	45
4.3. EN LA INTEGRACIÓN LABORAL Y SOCIAL	47
4.4. EN LA LUCHA CONTRA LA EXCLUSIÓN	49
4.5. EN LA PREVISIÓN SOCIAL	50
CAPÍTULO 5. LAS RAZONES DE ESTA EFICACIA: LAS ESPECIFICIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DESTACADAS POR LA CRISIS	53
5.1. LA SOLIDARIDAD INTERNA	55
5.2. LA SOLIDARIDAD EXTERNA	57
CAPÍTULO 6. EL APOYO POLÍTICO E INSTITUCIONAL AL SECTOR DURANTE LA CRISIS	63
6.1. UN CONTEXTO INSTITUCIONAL FAVORABLE AL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL	65

6.2. LA INFLUENCIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL: MEDIDAS TRADICIONALES Y LA LEY 5/2011 DE ECONOMÍA SOCIAL	67
6.3. LAS POLÍTICAS DE FOMENTO DESARROLLADAS EN EL NIVEL AUTONÓMICO	70
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES	75
CAPÍTULO 8. REFERENCIAS Y OTRAS FUENTES	79
CAPÍTULO 9. ANEXOS	87



RESUMEN EJECUTIVO

La economía social reúne a un conjunto de organizaciones combinando eficiencia económica y utilidad social y compartiendo una base común de valores y principios. Tiene un peso económico y humano considerable, que crece de manera constante en toda Europa. Al principio de la crisis económica (2009-2010), representaba por entonces el 10% del conjunto de las empresas de la Unión Europea, y el 6,5% del empleo total remunerado. Entre 2003 y 2010, el empleo remunerado en este sector se incrementó en un 26,8% en el ámbito de la UE. Sin embargo, padece de una cierta invisibilidad institucional en la mayoría de los países, que hace que sus entidades sufran, sobre todo en periodo de crecimiento y de dinamismo económico, una banalización de su comportamiento económico y de su papel social.

El estudio analiza, principalmente a través de datos estadísticos oficiales relativos a la economía social en España y de una serie de entrevistas realizadas a representantes del sector, el comportamiento de sus principales entidades (cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo), en un periodo de crisis profunda como el que ha conocido el país durante estos últimos años. El objetivo, por lo tanto, es evaluar cómo han “navegado” a través de la crisis y, en particular, comprobar si han podido aprovechar este contexto para desplegar sus capacidades y sus especificidades.

■ EL IMPACTO NEGATIVO DE LA CRISIS SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL

Se demuestra, primero, que la economía social española no resistió, al igual que el resto de la economía, la degradación de la situación económica que empezó a hacerse sentir en España a partir de 2008. La crisis ha afectado al sector con una lógica y una intensidad diferentes en función del tipo de estructuras que lo componen.

Las cooperativas y las sociedades laborales han sufrido mucho la crisis de las actividades económicas, teniendo como principal consecuencia el debilitamiento de sus carteras de pedidos y, por lo tanto, la amenaza a los empleos y los ingresos que generan –incluso su supervivencia–. Las sociedades laborales han sido, sin duda alguna, las más afectadas: su número, así como también el empleo que generan, han caído en torno al 50% desde el principio de la crisis. Solo quedan 10.675 entidades en el segundo semestre de 2015 –89% de responsabilidad limitada (S.L.L.), 11% anónimas (S.A.L.)– dando empleo a 65.518 personas.

Las entidades de la economía social que dependen esencialmente de la financiación pública, sobre todo las asociaciones y las fundaciones, tampoco han evitado los efectos de la crisis y de las respuestas para combatirla, en particular los de las políticas de reducción del gasto público. Se observa así un descenso generalizado de las fuentes de ingresos del canal público para el tercer sector de acción social en España, sobre todo a partir de 2011 (-23,6% entre 2010 y 2013). Frente a un doble contexto de descenso de ingresos externos y de aumento de las demandas sociales, las asociaciones y las fundaciones no han podido evitar la aparición de diversas consecuencias nefastas: dificultades financieras, deterioro de las organizaciones y de su capacidad de actuación, reducciones de plantillas, desaparición de entidades, etcétera.

Otras estructuras que han sufrido la reducción de las ayudas públicas y los recortes son los centros especiales de empleo. Hasta 2010 ha aumentado de manera constante el importe de las ayudas públicas concedidas para la integración laboral de personas con discapacidad en estos centros. En 2011 ha disminuido intensamente, y de nuevo en 2014, lo que ha contribuido –además de la reducción en la actividad debida a la crisis– a una estabilización y luego a una caída de la plantilla de los trabajadores en estos centros.

■ LA MAYOR RESISTENCIA DEL SECTOR Y SU PAPEL DE AMORTIGUADOR DE CRISIS

A pesar de estos elementos desfavorables, la economía social ha resistido globalmente mejor que el resto de la economía y ha permitido limitar de manera significativa los efectos de la crisis en varios niveles: en la supervivencia de empresas, en la creación de empleos, en la integración laboral y social, en la lucha contra la exclusión y en la previsión social. Se encuentra evidencia, pues, sobre su carácter contracíclico y anticrisis.

El análisis de la supervivencia del total de empresas nacidas en España justo antes (2007) o en plena recesión económica (2009), gracias a los datos de la demografía armonizada de empresas facilitados por el INE, sugiere que las empresas de la economía social han resistido mejor la crisis que el resto de empresas. Se advierte también una mayor resistencia del empleo en las cooperativas respecto al resto de la economía. En 2007 había en España 15,3 empleos en las cooperativas por cada 1000 ocupados totales; la cifra correspondiente alcanzaba los 16,3 en 2015, o sea un aumento de más de 6% del empleo en las cooperativas en proporción al número de ocupados totales sobre el periodo 2007-2015. Este aumento se duplica si se compara el empleo en las cooperativas con el empleo privado total en España.

Por otra parte, las empresas de inserción, que incluyen a colectivos con especiales dificultades para su integración en el mercado de trabajo (perceptores de rentas mínimas de inserción, desempleados de larga duración, jóvenes procedentes de instituciones de protección de menores, etc.), se han constituido durante la crisis como instrumentos esenciales de lucha contra la exclusión a través de la integra-

ción laboral. El número de personas en inserción trabajando en estas empresas no ha dejado de crecer a lo largo de estos últimos años. Durante el año 2013, al menos 905 personas en inserción que trabajaban en una empresa de este tipo —el 35% del total de trabajadores de inserción— habían sido anteriormente receptoras de una renta mínima de inserción.

Las asociaciones y fundaciones, frente al aumento importante del número de personas que solicitan ayudas de todo tipo y a la reaparición de demandas sociales básicas, se han adaptado a este contexto particular, intensificando y priorizando sus acciones hacia una función de protección social. Se puede observar así un verdadero “giro asistencial” del tercer sector de acción social durante la crisis, concentrándose casi exclusivamente en actividades de atención a lo urgente y en la prestación básica de servicios (y no, por ejemplo, en la reivindicación de derechos o de sensibilización y de abogacía social). La evolución al alza de algunos datos, al principio de la crisis (2008-2010), sobre los gastos de estas organizaciones, así como el número de entidades creadas, de trabajadores contratados y de atenciones directas realizadas por ellas, permite confirmar esta mayor actividad asistencial.

Por fin, el análisis de la evolución de algunas cifras agregadas sobre las mutualidades de previsión social, durante la crisis, pone de manifiesto la buena salud del sector: el volumen de sus ingresos por primas, es decir por las ventas de seguros realizadas, ha aumentado el 27,6% desde 2008, pasando de 2.360 a 3.260 millones de euros al cierre del ejercicio de 2014. La suma de activo agregada (patrimonio) alcanzaba los 38.880 millones de euros al final de 2014, o sea un 28,6% más desde el principio de la crisis. Respecto a este último punto, las mutualidades de previsión social han visto crecer el importe de su patrimonio también en relación con los fondos de pensiones, que constituyen el instrumento más utilizado en el mercado de la previsión complementaria en España. El patrimonio de las mutualidades representaba así, en 2014, casi el 40% del de los planes y fondos de pensiones.

■ LAS RAZONES DE ESTA EFICACIA

Además de su gran capacidad para atender e integrar a las personas más vulnerables, cuyo número ha aumentado mucho estos últimos años, el análisis realizado muestra que los factores explicativos de la eficacia de la economía social en tiempo de crisis tienen que ver, primero y ante todo, con la solidaridad interna que existe en el seno de estas empresas, así como con prácticas de solidaridad externa.

En lo que se refiere a la solidaridad interna, estas organizaciones han podido apoyarse en sus principios específicos de funcionamiento, de gestión y de gobernanza, que les permiten establecer estrategias a largo plazo, reforzándolas ante fluctuaciones coyunturales. Estos principios están relacionados con las especificidades estatutarias de la economía social, en particular la repartición limitada de los excedentes, la “doble calidad” y el modo de gobernanza participativa. Estas tres grandes especificidades estatutarias identificadas dan lugar a unos acuerdos

más consensuados, libremente establecidos por los miembros, en el seno de estas estructuras. La solidaridad y el compromiso de éstos aumentan la flexibilidad del tiempo de trabajo y de los salarios, lo que ha permitido reducir la probabilidad de despidos y contribuir a la estabilidad del empleo durante la crisis.

En lo que concierne a la solidaridad externa, el voluntariado ha representado durante la crisis un apoyo crucial para las entidades del tercer sector de acción social (sobre todo en el caso de las organizaciones con menos presupuesto) que han podido así cubrir sus necesidades de recursos humanos y desarrollar sus actividades en un contexto económico y social que les obliga a “hacer más con menos”. Se estima en cerca de 1,3 millones el número de personas voluntarias en el tercer sector de acción social en 2013, o sea un aumento del 31% respecto a 2008. La intercooperación o el trabajo en red entre entidades de la economía social, por motivación sociopolítica y/o económicoempresarial, ha constituido también una práctica esencial en la resistencia del sector durante la crisis.

Por el contrario, se evidencia la debilidad del factor político-ideológico a la hora de explicar la mayor resistencia y el impacto social de las estructuras de la economía social durante la crisis en España. A pesar de la existencia de un entorno institucional –nacional y europeo– favorable a su estímulo y desarrollo, las políticas públicas de fomento al sector –ya sean las tradicionales (subvenciones, medidas fiscales, capitalización del desempleo en pago único) o las nuevas que aparecen en la Ley 5/2011 de Economía Social– se han mostrado insuficientes, incluso perjudiciales, para muchas estructuras, particularmente las que dependen directamente de la financiación pública como las asociaciones. Por otra parte, las políticas de fomento de la economía social puestas en marcha durante estos últimos años en las diferentes comunidades autónomas, independientemente del partido político en el poder, si bien han permitido al sector resistir puntualmente a la crisis económica, no han conseguido protegerlo suficientemente a la prolongación de esta, y sobre todo la generalización de los recortes en los presupuestos públicos a partir de 2011.



1

INTRODUCCIÓN

Desde los años setenta se manifiesta un interés creciente por las organizaciones que no son ni públicas ni privadas con fines de lucro. Es evidente que muchas realidades económicas y sociales todavía no pueden ser colocadas en el primer sector ni en el segundo (Lévesque y Mendell, 2005). La denominación más generalizada y consensuada entre los investigadores de todo el mundo para designar estas organizaciones es la de “tercer sector” (Defourny, 1999). Se trata de entidades privadas que tienen ante todo una finalidad de servicios a sus miembros o a la colectividad, en lugar de una finalidad de lucro en beneficio de sus propietarios.

Existen fundamentalmente dos grandes enfoques que permiten abordar el tercer sector: el enfoque europeo continental, según el cual el tercer sector es sinónimo de economía social, y el enfoque anglosajón del sector no lucrativo (*nonprofit sector* o *nonprofit organization*). Aun cuando estos dos conceptos hacen referencia a unas realidades que comparten espacios y criterios comunes –como el hecho de que designan organizaciones privadas, generalmente dotadas de personalidad jurídica, con una autonomía de decisión y una libertad de adhesión–, no deben confundirse (Monzón, 2009). Para el enfoque de la economía social del tercer sector, el criterio democrático –según el cual todas las decisiones en las organizaciones se toman respetando el principio “una persona, un voto”– y el servicio a la persona –que considera a las personas físicas como las beneficiarias de sus actividades, y no a sociedades que podrían controlarlas y financiarlas– son centrales, lo que no es el caso para el enfoque del sector no lucrativo. Por el contrario, el criterio de la no lucratividad no constituye una necesidad en el primer enfoque, mientras que se aplica de manera estricta en el segundo (Monzón y Chaves, 2012)¹. Por consiguiente, la economía social va mucho más lejos de simplemente atribuir una función caritativa y filantrópica al tercer sector: actúa también en el mercado a través de iniciativas empresariales, respetando valores como la gobernanza democrática.

Para resumir, el CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa) ofrece una definición completa de la economía social, subrayando la existencia de dos subsectores dentro de ella, uno de mercado o empresarial y otro de no mercado (Monzón y Chaves, 2012):

¹ Para el enfoque europeo de la economía social, las estructuras que forman parte de este grupo pueden distribuir beneficios o excedentes a sus miembros, pero existen límites a la redistribución y apropiación privada de los resultados a favor de la constitución de un patrimonio colectivo. Este principio de lucratividad limitada explica por qué algunos movimientos dentro de la economía social consideran injustificada la decisión del enfoque americano del sector no lucrativo de excluir las cooperativas y las mutualidades (Laville *et al.*, 2010).

“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, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian”².

Las cooperativas y las mutualidades son las estructuras de la economía social más conocidas y numerosas en Europa dentro del primer subsector, que incluye las organizaciones que venden productos o servicios en el mercado (recuadro 1.1). La mayoría de las asociaciones y fundaciones, que utilizan principalmente recursos monetarios diferentes del producto de ventas en el mercado –recursos no comerciales como subvenciones, cotizaciones, donaciones, etc.– pertenecen al segundo subsector (recuadro 1.1).

Aunque ciertamente existe una permeabilidad y vínculos fuertes entre los dos subsectores, la economía social incluye una gran diversidad de realidades jurídicas y empresariales, lo que puede representar obviamente una fuerza para el sector pero también un problema, en particular para definirlo, identificarlo y unificarlo (Monzón, 1994); tanto más cuanto que la economía social suele incluir también a otras empresas, denominadas empresas sociales, que pueden tener formas jurídicas diferentes de las cuatro formas tradicionales –incluso la de una empresa comercial– pero compartiendo con estas una base común de principios (anexo 2). También ellas tienen un interés de impacto social y no como prioridad generar beneficios para sus propietarios o sus miembros (Comisión Europea, 2011). Esta extraordinaria heterogeneidad provoca grandes dificultades de definición del fenómeno a los investigadores –hasta el punto que algunos llegan a poner en tela de juicio la existencia misma de la economía social³– y de regulación y tratamiento a los actores

² Esta definición se ajusta a los principios de las empresas de la economía social enunciados por *Social Economy Europe*, antiguamente CEP-CMAF (Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones), la organización representativa del sector al nivel europeo (2002): “primacía de la persona y del objetivo social por encima del capital”; “adhesión voluntaria y abierta”; “gobernanza democrática”; “combinación de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general”; “autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos”; “utilización de la mayoría de los excedentes para la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, los servicios de interés para los miembros y el interés general”; “defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad”.

³ Véase en particular los trabajos del sociólogo francés Matthieu Hély quien, frente a la constatación de la gran heterogeneidad de los ideales, de los movimientos y de las formas organizacionales que pertenecen al sector, así como a la tendencia que, según él, tienen sus defensores y las instituciones a mitificarle y a idealizarle, llega a afirmar que la “economía social y solidaria no existe” (Hély y Moulévrier, 2009).

Recuadro 1.1

LAS CUATRO FAMILIAS TRADICIONALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL: COOPERATIVAS, MUTUALIDADES, ASOCIACIONES Y FUNDACIONES

● **Las cooperativas: el primer vector empresarial de la economía social**

Las cooperativas son empresas creadas para responder a necesidades comunes de sus miembros, que son todos propietarios por igual de la empresa y donde el poder se ejerce de manera democrática. Cabe distinguir tres grandes tipos de cooperativas (Swaton y De Poorter, 2015): las cooperativas de consumidores, que tienen como objetivo facilitar bienes y servicios a los miembros para su uso personal (por ejemplo, las cooperativas de ahorro y crédito, de viviendas); de productores, que facilitan bienes y servicios necesarios para realizar el trabajo de sus miembros (por ejemplo, las cooperativas agrícolas de suministro, de artesanos); y de trabajadores, que tienen como misión ofrecer un trabajo a sus miembros vía la explotación de una empresa en la cual son empleados (por ejemplo, cooperativas del sector de la construcción, de los servicios, del comercio).

● **Las mutualidades y mutuas: el segundo gran vector empresarial de la economía social**

Las mutualidades y mutuas son asociaciones de personas voluntariamente reunidas para satisfacer necesidades comunes en los sectores de los seguros (vida y bienes) y de la previsión (en particular por la gestión del riesgo sanitario y social). Tienen principios de funcionamiento similares a las otras estructuras de la economía social, como la solidaridad entre los miembros, una gestión democrática, objetivos no exclusivamente lucrativos, etcétera.

● **El subsector no de mercado de la economía social: las asociaciones y las fundaciones**

Las asociaciones son agrupaciones de personas reunidas para defender una causa, sin concentrarse en conseguir beneficios (sin ánimo de lucro en el sentido estricto).

A diferencia de las asociaciones, las fundaciones no resultan solamente de la voluntad de varias personas de actuar juntas, sino del compromiso financiero e irrevocable de los creadores de la fundación a favor de una causa de interés general.

públicos. La dificultad es aún más grande si se trata de abordar el sector al nivel europeo, dado que las tradiciones jurídicas, políticas y económicas de cada Estado

miembro producen disparidades nacionales importantes (Demoustier, 2006). Tradiciones singulares explican también la presencia en algunos países de organizaciones de la economía social específicamente nacionales, entre ellas las sociedades con finalidad social en Bélgica (organizaciones que desarrollan actividades comerciales con carácter principal, persiguiendo al mismo tiempo un objetivo social), las *misericordias* en Portugal (asociaciones de beneficencia muy antiguas vinculadas a la Iglesia católica) o las sociedades laborales en España (empresas en las cuales el capital social pertenece mayoritariamente a los trabajadores).

La economía social española, precisamente, se ha distinguido de sus homólogas europeas en estos últimos años por el impulso que habría recibido tanto desde una perspectiva económica (creación de empresas y de empleo), como política (reconocimiento y apoyo de los poderes públicos) y social (reconocimiento y apoyo de los ciudadanos)⁴. Habría pasado así de constituir una simple solución coyuntural en tiempos de crisis a una realidad estructural de creación de empleo y riqueza (CEPES, 2015). Y eso, a pesar de que España ha sido también uno de los países más afectados por la crisis económica, lo cual ha implicado una serie de consecuencias, directas e indirectas, *a priori* desfavorables para cualquier estímulo y protagonismo del sector.

Sobre el trasfondo aquí trazado, este trabajo plantea la siguiente pregunta: ¿En qué medida y hasta qué punto ha salido la economía social española reforzada de la crisis?

La metodología utilizada en este trabajo se basa en la recopilación documental, en datos estadísticos oficiales relativos al mercado laboral y a la economía social, así como también en datos de normativas y análisis de políticas públicas de economía social de nivel estatal y autonómico. Se basa también en una serie de entrevistas realizadas a representantes de las cuatro familias tradicionales de la economía social y de las sociedades laborales, sean representantes de entidades de primer o de segundo grado⁵. El objeto de estudio incluye, por lo tanto, a las entidades de la economía social en España como lo dispone la Ley 5/2011 que regula el sector (anexo 1), es decir, las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones, las asociaciones que desarrollan actividad económica, las sociedades laborales,

⁴ Es lo que se puede deducir, por ejemplo, del balance para los últimos años que aparece en la presentación del Programa de fomento e impulso de la Economía Social 2015-2016, elaborado en julio de 2015 por la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y la Responsabilidad social de las empresas.

⁵ Se entrevistaron a siete personas en total. En lo que concierne a los representantes de entidades de primer grado: dos responsables de dos asociaciones (entrevistas 1 y 2), un responsable de una fundación (entrevista 3) y un responsable de una mutualidad (entrevista 4). En lo que concierne a los representantes de entidades de segundo grado (federaciones y confederaciones que representan al sector en su conjunto o a subsectores de la economía social): un representante de las cooperativas (entrevista 5), un representante de las sociedades laborales (entrevista 6) y un representante de las mutualidades (entrevista 7). Las entrevistas tuvieron lugar entre el 28 de enero y el 24 de febrero de 2016 en Madrid.

las empresas de inserción y los centros especiales de empleo. Las cofradías de pescadores y las sociedades agrarias de transformación, aunque aparecen también en la ley, no serán objeto del trabajo, habida cuenta de su escasa presencia y débil peso económico en el país.



2

**SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL
ESPAÑOLA AL INICIO DE LA CRISIS:
ENTRE VULNERABILIDADES Y GRANDES
EXPECTATIVAS**

■ 2.1. UN RECONOCIMIENTO QUE NO ESTÁ A LA ALTURA DE LA REALIDAD ECONÓMICA DEL SECTOR EN TODA EUROPA

A pesar de las dificultades para definir y abordar la economía social como un sector unificado, nadie duda de su importancia económica y humana en Europa. Existen datos fiables sobre su peso y su representatividad en términos de empleos al principio de la crisis económica (2009-2010). Según las principales estimaciones (Monzón y Chaves, 2012; Comisión Europea, 2011, 2014a), la economía social representaba por entonces el 10% del conjunto de las empresas de la Unión Europea (UE), y el 6,5% del empleo total remunerado (cuadro 2.1). Entre 2003 y 2010, el empleo remunerado en este sector se incrementó en un 26,8% en el ámbito de la UE. De todas las empresas creadas anualmente en Europa, entre 2003 y 2010, una cuarta parte son empresas sociales.

El peso del sector varía considerablemente de un país a otro. Es mucho más elevado en los países de Europa occidental (UE-15) que en los Estados de Europa central y oriental (cuadro 2.1), esencialmente por razones históricas⁶. Existen también grandes diferencias dentro del primer bloque de países. El peso de la economía social alcanza unos niveles más elevados en los Estados situados en el norte de Europa (11,2% del empleo total en Suecia, 10,2% en Holanda, 7,7% en Finlandia, 7,2% en Dinamarca), donde una fuerte tradición asociativa y un voluntariado vigoroso coexisten con un Estado de bienestar potente. Designado bajo la denominación de “economía social y solidaria”, el sector también está muy desarrollado y bien organizado en los países francófonos (10,3% del empleo total en Bélgica, 9% en Francia, 7,3% en Luxemburgo), donde nació el concepto de economía social a finales del siglo XIX, principalmente a través de organizaciones mutuales y cooperativas (Mertens, 2007; Archambault, 2007). Compuesto hoy por una gran diversidad de estructuras, goza allí de un gran reconocimiento por parte de las autoridades públicas y del mundo universitario (Stokkink y Perard, 2015). Es, sin embargo, menos importante (por debajo de la media de la UE-15) en los países germánicos, donde el término de economía social es poco conocido, así como en los países anglosajones y mediterráneos –con la excepción notable de Italia (9,7% del empleo total)–. El menor desarrollo del Estado de bienestar en estas dos últimas zonas se combina

⁶ La inexistencia en estos países del bloque exsoviético hasta los años noventa de organizaciones sociales independientes del poder, así como el control estatal sobre el movimiento cooperativo que ejercían los gobiernos comunistas explican la lentitud del desarrollo de la economía social. Hoy en día, a pesar de la expansión del sector asociativo, las cooperativas todavía suscitan desconfianza a la población (Stokkink y Perard, 2015).

Cuadro 2.1

EMPLEO REMUNERADO EN LA ECONOMÍA SOCIAL EN COMPARACIÓN CON EL EMPLEO REMUNERADO TOTAL EN LA UNIÓN EUROPEA (2009-2010)

	Empleo total	Empleo en la economía social	% del empleo total
Total UE-15	172.790.400	12.806.379	7,4
Nuevos Estados miembros	43.607.400	1.321.755	3,0
Total UE-27	216.397.800	14.128.134	6,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Monzón y Chaves (2012).

con una cultura asociativa fuerte en el primer grupo de países –véase las *charities* en Inglaterra y en Irlanda– o con prácticas de cooperación informales extendidas –sobre todo a través de la familia– en el segundo grupo (Archambault, 2007).

Si estas observaciones y cifras diseñan una realidad que, como indica el CIRIEC, “no pueden ni deben ignorar la sociedad y sus instituciones” (Monzón y Chaves, 2012), es preciso constatar, no obstante, que de manera general dentro de la UE, la economía social padece una cierta “invisibilidad institucional” (Monzón y Chaves, 2012; Fajardo, 2009; Barea y Monzón, 2006), lo que contribuye a obstaculizar su desarrollo. El sector parece sufrir, en efecto, una falta de conocimiento y reconocimiento por parte de los poderes públicos, de las diversas instancias económicas y sociales, así como del público en general. Esta falta de reconocimiento es probablemente también interna, ya que muchas personas actúan en la economía social sin tener plena conciencia de pertenecer a un componente específico de la economía. Varias causas pueden explicar esta situación en Europa: la falta de reconocimiento legislativo de la economía social en la mayoría de los países; la ausencia de una definición clara y unívoca del concepto; y sobre todo, los sistemas nacionales de contabilidad, que no reconocen la economía social como un sector como tal, contribuyendo además a la debilidad de los datos estadísticos sobre este (Archambault, 2014). Otro factor importante, menos mencionado, podría residir en el hecho de que durante periodos de crecimiento, como el que ha conocido la Unión Europea desde 1990 hasta el estallido de la crisis de 2007, las especificidades y el papel de las estructuras de la economía social suelen quedar ocultos por el dinamismo económico (Demoustier y Colletis, 2012); un dinamismo económico que provoca cierto “isomorfismo”, lo cual genera una banalización del comportamiento económico de estas estructuras atípicas (Vivet y Thiry, 2000). Este fenómeno conduciría a considerarlas como accesorias y secundarias.

■ 2.2. ¿POR QUÉ LA ECONOMÍA SOCIAL PUEDE DESEMPEÑAR UN PAPEL IMPORTANTE DURANTE LA CRISIS EN ESPAÑA?

Es interesante observar que, desde el principio de la crisis, cada vez más personas en Europa y en el mundo piden un nuevo modelo de desarrollo económico,

más equitativo socialmente y más respetuoso con el medio ambiente. Concentrándose en el caso de Cataluña, el sociólogo Manuel Castells (2012) llama la atención sobre la aparición de nuevas prácticas y culturas económicas alternativas basadas en la solidaridad y en la ayuda mutua —en particular, redes de autoproducción agrícola, de bienes, de servicios— como reacción a la crisis económica y al “vacío social” que ha dejado. En respuesta a la crisis, la propia Comisión Europea lanzó en 2010 una estrategia a favor de otro crecimiento, más “inteligente, sostenible e integrador”, que, con unos objetivos ambiciosos, debe guiar el conjunto de las políticas desarrolladas por la UE hasta 2020 (Comisión Europea, 2010). Entre las prioridades de la Comisión, se puede destacar, por ejemplo, la lucha contra la pobreza y la exclusión social, el apoyo a la innovación social, el desarrollo de nuevas competencias y de nuevos empleos (“empleos verdes” y “empleos blancos”).

Las estructuras de la economía social pueden desempeñar un papel importante en la consecución de estos objetivos. Esta importancia se aplica particularmente a España, por tres razones principales.

Primero, porque aquí el sector se encuentra considerablemente desarrollado. En efecto, es posible rastrear en España una tradición de economía social muy arraigada. Apoyada en la Constitución de 1978⁷, empezó a expandirse, sobre todo, al

Cuadro 2.2

LA ECONOMÍA SOCIAL ESPAÑOLA EN 2008

Clase de entidad	Nº de entidades	Nº de socios	Empleos directos	Ventas (€)
Cooperativas	24.738	6.774.716	456.870	66.285.893.350
Sociedades laborales	17.637	82.894	133.756	12.095.806.704
Mutuas y mutualidades	428	N.D	8.700	6.141.836.456
Centros especiales de empleo	1.775	52.631	52.631	1.067.303.310
Empresas de inserción	183	3.140	3.140	54.142.735
Cofradías de pescadores	90	45.000	442	320.706.792
Entidades singulares (ONCE, Cruz Roja, Cáritas)	3	924.276	65.603	2.818.296.000
Asociaciones	151.725	28.357.403	470.348	22.642.225.200
Fundaciones	4.279	--	52.106	4.878.036.000
Total	200.858	38.694.060	1.243.596	116.304.246.547

Fuente: Chaves, Monzón y Zaragoza (2013). Excluidas Ceuta y Melilla. Para las cooperativas: incluidas las cifras de empleo y ventas de las empresas -cooperativas o no- afiliadas a cooperativas de consumo (como el Grupo Eroski).

⁷ La Constitución española de 1978 reconoce expresamente a las cooperativas y encarga a los poderes públicos la promoción de su desarrollo a través de una legislación adaptada. Su artículo 129.2 precisa que “los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en las empresas y fomentarán mediante una legislación adecuada las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

final de los años setenta, principalmente mediante las cooperativas, aprovechando, por una parte, la gran efervescencia y el dinamismo en lo social con el fin de la dictadura, y, por otra, la crisis económica y sus graves consecuencias para el mercado de trabajo (Morales, 2003). El modelo español de economía social que prevalece en la actualidad, como es el caso también del modelo italiano, es claramente de base cooperativista: las cooperativas y otras estructuras similares como las sociedades laborales, los centros especiales de empleo y las empresas de inserción representan más del 50% del empleo en la economía social (cuadro 2.2). En comparación con los otros países europeos, y en particular con Francia, el asociacionismo se halla moderadamente desarrollado, y la presencia de las mutualidades es débil⁸. Cuando se inició la crisis en 2008, el sector representaba más del 10% del PIB español, y el 6,7% del empleo total del país, o sea, una proporción por encima de la media de la UE-27 (Monzón y Chaves, 2012, y cuadro 2.1).

Segundo, la situación de crisis que está superando España y el consiguiente deterioro de las condiciones sociales⁹ podrían haber favorecido el desarrollo de prácticas y de estructuras de la economía social, cuyo impacto económico y social positivo ha sido subrayado por diversos autores. Respecto al impacto económico, numerosos trabajos realizados en distintas partes de Europa han mostrado la mayor resistencia del empleo de las empresas de economía social –en particular el de las cooperativas– en situación de depresión económica, percibiendo incluso la existencia de un comportamiento contracíclico (Guerreri *et al.*, 1992; Cornforth y Thomas, 1995; Tomás Carpi, 1997; Grávalos y Pomares, 2001; Díaz y Marcuello, 2010). En lo que se refiere al impacto social, aunque su medición todavía es objeto de una clarificación conceptual y metodológica (Frémeaux, 2013; Comisión Europea, 2014b; Marcuello, 2015), se ha afirmado que la economía social produce efectos colectivos o societales positivos –subsumidos bajo el concepto de “utilidad social”–, favorables particularmente a las personas en situación de pobreza y de precariedad económica y social (Gadrey, 2004, 2006). Por lo tanto, y sobre todo en tiempos de crisis profunda y surgimiento de nuevas necesidades sociales, la economía social permite completar la acción social protectora del Estado (Sajardo, 2004).

La tercera gran razón que explica el papel decisivo que la economía social española podría haber desempeñado durante la crisis, más que en otros países, es

⁸ A modo de comparación con la situación francesa y europea (UE-27) en 2009: en Francia, las cooperativas representaban menos del 15% del empleo total en la economía social; el sector asociativo, más del 80%, y las mutualidades más del 5%. Para la media europea, las proporciones eran respectivamente del 32%, 65% y 3% del empleo total en la economía social (Chaves y Monzón, 2012).

⁹ En particular, la aparición y persistencia de un desempleo masivo –la tasa de paro pasó del 9,6% en el primer trimestre de 2008 al 25,9% en el primer trimestre de 2014– con especial intensidad entre los jóvenes: el número de jóvenes desempleados, menores de 25 años y fuera del sistema escolar, se ha situado por debajo del 50% desde 2011 hasta 2015. El número de personas en riesgo de pobreza o de exclusión social también ha crecido mucho en España: del 17% entre 2008 y 2014, o sea la segunda subida más fuerte en toda Europa, detrás de Grecia. Cerca de un tercio de la población española estaba amenazada de pobreza o de exclusión social en 2014. La evolución del coeficiente de Gini permite confirmar que las desigualdades han aumentado notablemente durante la crisis en España. (INE y Eurostat).

de orden institucional. España destaca por ser el primer país europeo que se dotó de una ley sobre la economía social: la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (anexo 1). Esta norma, aunque es de 2011, se hallaba en discusión y en preparación por lo menos ya desde el principio de la crisis (Monzón *et al.*, 2009), por lo cual no ha surgido como consecuencia de esta última (Pérez de Uralde, 2014). Reconoce por primera vez el conjunto de las estructuras que integran la economía social (artículos 2 a 5), atribuyéndoles unos principios comunes y un papel de interlocutor social ante los poderes públicos (artículo 7). Sobre todo, la ley contiene objetivos y medios ambiciosos para llevar a cabo políticas públicas de apoyo al sector (artículos 8 y 9, disposiciones adicionales 1, 5, 7). Acabando con la invisibilidad institucional que entorpecía el desarrollo de la economía social (Chaves, 2011), esta ley ofrece, en principio, numerosas posibilidades de estímulo del sector en España, aunque aparece en un contexto de plena crisis no necesariamente ideal para poder desplegar totalmente sus efectos a corto plazo.



3

**EL SECTOR NO HA EVITADO
LOS EFECTOS DE LA RECESIÓN
ECONÓMICA...**

Encontrándose en una dinámica favorable y con buenas perspectivas, pero también en una situación de fragilidad, la economía social española no resistió, al igual que el resto de la economía, la degradación de la situación económica que empezó a hacerse sentir en España a partir de 2008. La crisis ha afectado al sector en su conjunto, pero con una lógica y una intensidad diferentes en función del tipo de estructuras que lo componen. Cabe distinguir dos categorías de estructuras: las dependientes de los mercados y las dependientes de la financiación pública.

■ 3.1. EL IMPACTO SOBRE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL DEPENDIENTES DE LOS MERCADOS (SUBSECTOR DE MERCADO)

Las cooperativas y las sociedades laborales, que representan dos formas jurídicas con similitudes, pero también con diferencias importantes (recuadro 3.1), pertenecen a esta primera categoría. Han sufrido mucho la crisis de las actividades económicas, teniendo como principal consecuencia el debilitamiento de sus Carteras de pedidos y, por lo tanto, la amenaza a los empleos y los ingresos que generan –incluso su supervivencia–.

Entre 2007 y 2015, el número de cooperativas en España ha disminuido un 22%, y el empleo en estas estructuras ha bajado un 5,8% –un 11,3% hasta 2013, antes del principio de la recuperación económica– como lo indica el gráfico 3.1¹⁰.

La quiebra de Fagor Electrodomésticos, que declaró el concurso de acreedores al final de 2013, simboliza, sin duda alguna, el fracaso más importante del modelo cooperativo en estos últimos años. Representaba una de las cooperativas históricas de la Corporación Mondragón, el mayor grupo cooperativo del mundo implantado en el País Vasco. Causado por varios factores –principalmente por la crisis económica, la falta de competitividad, la toma de decisiones estratégicas erróneas– que han contribuido a alejar el modelo cooperativo del grupo del modelo puramente coopera-

¹⁰ Las cifras de empleo en cooperativas facilitadas por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MESS) discrepan visiblemente de las ofrecidas por el CIRIEC. Según el CIRIEC, en 2008, las aproximadamente 25.000 cooperativas existentes en España ofrecían empleo a 456.870 personas (cuadro 2.2). Esta cifra supera en 165.817 a los 291.053 empleados que el MESS estima en 2008 para estas 25.000 cooperativas (gráfico 3.1). Varias razones pueden explicar esta diferencia (Monzón, 2010): la utilización de referencias temporales distintas, ya que el MESS tiene como referencia el 30/06/2008 para estimar el número de cotizantes, mientras que el CIRIEC se basa en el número medio de trabajadores de cada cooperativa a lo largo de todo el año; el bajo nivel de respuesta en las encuestas del CIRIEC dirigidas a las cooperativas que integran cotizantes por el régimen de autónomos; errores en la recopilación de los datos, etcétera.

Recuadro 3.1

LAS SOCIEDADES LABORALES Y COOPERATIVAS: GRANDES DIFERENCIAS

Las empresas controladas por los trabajadores en España pueden tomar la forma de cooperativas de trabajo asociado o de sociedades laborales. Aunque ambas formas comparten una base común fundamental, ya que designan sociedades en las cuales el capital social pertenece mayoritariamente a los trabajadores y ningún socio puede poseer más de una tercera parte de este, presentan también algunas diferencias (Fajardo, 2012c). Estas divergencias tienen que ver, primero, con la centralidad que ocupa el capital en las sociedades laborales, lo que no es el caso en las cooperativas. Así, si los derechos políticos y económicos de los socios pertenecientes al primer tipo de entidades dependen del capital social aportado por cada uno de ellos, el principio de una persona-un voto es imprescindible en el segundo tipo de estructuras. El principio de la “puerta abierta a los socios trabajadores para entrar y salir” tampoco existe en las sociedades laborales: la alta de socios se realiza solo si hay acciones y participaciones disponibles para ser transmisibles o si se amplía el capital social. Si deciden darse de baja, tienen que transmitir todas sus acciones y social. Si deciden darse de baja, tienen que transmitir todas sus acciones y participaciones. Otra gran diferencia concierne a la relación jurídica existente entre los socios trabajadores y la empresa: la relación que los socios trabajadores mantienen con la cooperativa es societaria, mientras que en las sociedades laborales coexisten dos relaciones, una societaria y una laboral. Así, si los socios trabajadores en una sociedad laboral se encuentran en una relación de dependencia y de empleo por cuenta ajena –y, por lo tanto, protegidos por la legislación laboral vía el contrato de trabajo–, las actividades que realizan en una cooperativa solo se rigen por los estatutos y reglamentos de régimen interior de la estructura a la cual pertenecen.

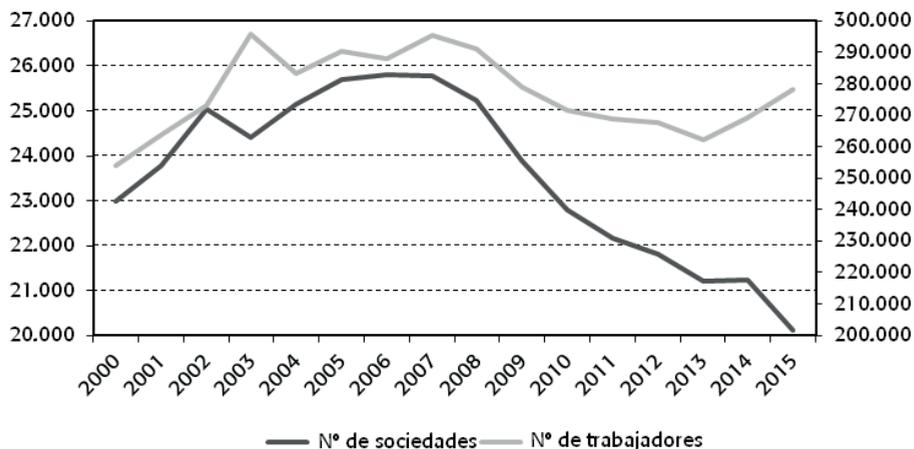
tivista (Alustiza, 2015), el cierre de la empresa afectó a miles de socios trabajadores no solo por la pérdida del empleo, sino también por las dificultades de recuperar las aportaciones que habían realizados en esta.

Sin embargo, han sido sobre todo las sociedades laborales las más afectadas: su número, así como también el empleo que generan, han caído en torno al 50% desde el principio de la crisis (gráfico 3.2). Solo quedan 10.675 entidades en el segundo semestre de 2015 –89% de responsabilidad limitada (S.L.L), 11% anónimas (S.A.L)– dando empleo a 65.518 personas.

Para explicar la caída espectacular de las sociedades laborales desde 2007, cabe destacar tres grandes razones. La primera, que aparece de inmediato, está directamente vinculada a un elemento central de la crisis en España. El análisis de la distribución del empleo por sectores permite ver que el 30% del empleo en las

Gráfico 3.1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SOCIEDADES COOPERATIVAS Y DE SUS TRABAJADORES

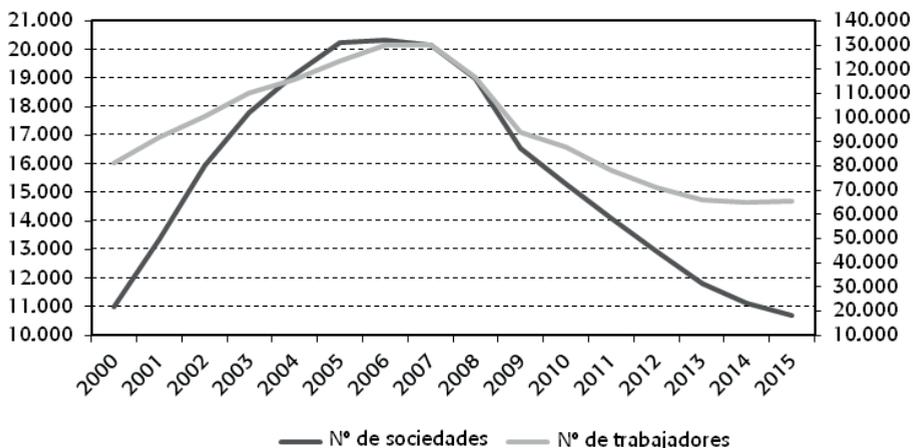


Nota: Segundo trimestre de cada año. Regímenes de cotización: general y autónomos¹¹.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Gráfico 3.2

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SOCIEDADES LABORALES Y DE SUS TRABAJADORES



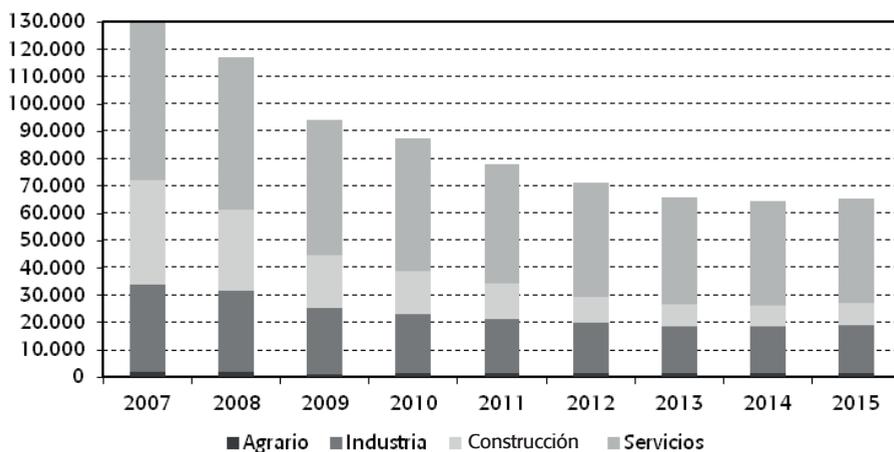
Nota: Segundo trimestre de cada año. Régimen de cotización: general.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

¹¹ Los socios trabajadores de una cooperativa tienen la posibilidad de elegir el régimen de cotización a la Seguridad Social en el cual quieren incorporarse. Así, por ejemplo, sobre los 278.177 trabajadores en cooperativas en el segundo trimestre de 2015, 198.394 cotizaban en el régimen general (o otros regímenes diferentes al de autónomos) y 79.783 eran autónomos.

Gráfico 3.3

EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS SOCIEDADES LABORALES POR SECTORES DE ACTIVIDAD



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

sociedades laborales en 2007 se encontraba en la construcción, un sector devastado por la crisis (gráfico 3.3). Por lo tanto, al igual que ha ocurrido con la economía española en su conjunto, aunque en menor medida¹², la caída del sector de la construcción ha sido de hecho particularmente perjudicial para estas estructuras.

La segunda razón es más de orden legislativo y tiene raíces anteriores a la crisis. Tiene que ver con las modificaciones que han ocurrido, a lo largo del decenio 2000-2010, en la legislación respecto a la capitalización del desempleo en pago único (Martín, Lejarriaga e Iturrioz, 2005). Antes de estas reformas, muchos españoles en el paro utilizaban esta prestación para crear sociedades laborales, obteniendo así la financiación para iniciar sus actividades (García-Gutiérrez y Lejarriaga, 2004). Sin embargo, especialmente con las reformas de 2002, 2005 y 2008¹³, favorables a los trabajadores autónomos –sobre todo por las ampliaciones progresivas que establecen al límite de la parte de los fondos obtenidos por los beneficiarios para financiar los gastos de inicio de su actividad–, se aprecia un “transvase de los desempleados que solicitan la prestación en pago único para emprender una

¹² El sector de la construcción reunía este mismo año el 13,3% del empleo en la economía española en general, o sea una proporción por debajo de la mitad de la que representaba respecto al empleo en las sociedades laborales (INE).

¹³ Ley 45/2002, de 12 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad; Real Decreto 1413/2005, de 25 de noviembre, por el que se modifica la disposición transitoria cuarta de la Ley 45/2002; Real Decreto 1975/2008, de 28 de noviembre, sobre las medidas urgentes a adoptar en materia económica, fiscal, de empleo y de acceso a la vivienda.

actividad económica de optar por ser socios trabajadores de una sociedad laboral a preferir darse de alta como trabajadores autónomos” (Martín, 2010). Este fenómeno, aunque preexistente a la crisis, ha seguido reforzándose y constituyendo un obstáculo importante a la creación de sociedades laborales en estos últimos años.

La tercera razón que explica –pero también que matiza– los malos datos de las sociedades laborales durante la crisis obedece al proceso de pérdida de la calificación de “laboral”, a favor de la calificación únicamente de “sociedad limitada” (S.L.) o “anónima” (S.A.). Entre las sociedades laborales que ya no aparecen en las estadísticas oficiales desde el principio de la crisis y que, por lo tanto, suelen considerarse como “destruidas”, más de tres cuartas partes se han “transformado”. Esta transformación de las sociedades laborales en sociedades limitadas o anónimas se debe principalmente a que su asesoría particular les aconseja dejar de serlo, seguramente por la falta de incentivos –sobre todo fiscales¹⁴–. Sin embargo, se puede considerar que estas empresas, que han dejado de ser sociedades laborales “de derecho” por no cumplir los requisitos de la Ley de 1997 que regulaba el sector¹⁵, todavía son sociedades laborales “de hecho”, ya que no han perdido la filosofía y los principios que caracterizan las entidades de la economía social, como la propiedad colectiva de la empresa o la gobernanza democrática¹⁶.

■ 3.2. EL IMPACTO SOBRE LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL DEPENDIENTES DE LA FINANCIACIÓN PÚBLICA (SUBSECTOR NO DE MERCADO)

Las entidades de la economía social dependientes de la financiación pública tampoco han evitado los efectos de la crisis y de las respuestas para combatirla, en particular los de las políticas de reducción del gasto público.

Se han publicado varios estudios sobre la evolución durante estos últimos años en España de las organizaciones no gubernamentales (ONG) y del tercer sector de acción social (Fundación de PwC, 2013; Fundación Lealtad, 2013; Fundación Luis Vives, 2010 y 2012; Plataforma de ONG de Acción Social, 2015). En el centro de estos trabajos aparece la cuestión de la financiación de tales entidades, con la conclusión principal de un descenso generalizado de las fuentes de ingresos del canal

¹⁴ Aunque, teniendo en cuenta su finalidad social, existe un régimen fiscal beneficioso para las sociedades laborales, así como para las cooperativas. Los beneficios tributarios de las sociedades laborales conciernen el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (artículo 17 de la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participativas). Los beneficios fiscales de las cooperativas, además de afectar a este impuesto, se extienden fundamentalmente también al impuesto sobre sociedades y a los tributos locales (Título IV de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas).

¹⁵ Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales. La nueva normativa que regula el sector es la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas, que entró en vigor el 15 de diciembre de 2015.

¹⁶ Testimonio del entrevistado representante de las sociedades laborales (entrevista 6).

Recuadro 3.2

EL TERCER SECTOR DE ACCIÓN SOCIAL: ÁMBITOS DE ACTUACIÓN Y COMPOSICIÓN

Según la Fundación Luis Vives (2010), el tercer sector de acción social (TSAS) está formado por entidades privadas y sin ánimo de lucro que, por medio de acciones de interés general, desarrollan sus actividades en el ámbito de los derechos, la participación ciudadana y/o las necesidades sociales, dejando aparte la realización de tareas estrictamente educativas, sanitarias, deportivas o culturales.

Incluye principalmente las asociaciones y las fundaciones, pero también las entidades de segundo y tercer nivel (federaciones y confederaciones), las entidades singulares (Cáritas, Cruz Roja y la ONCE), así como las cooperativas sociales, los centros especiales de empleo y las empresas de inserción que dependen de organizaciones no lucrativas, y las entidades religiosas que desarrollan acciones sociales.

público, sobre todo a partir de 2011. Aunque la financiación pública sigue aportando el mayor volumen de sus ingresos —el 55,3% de estos, mucho más que el 25,3% aportado por la financiación propia y que el 19,4% procedente de la financiación privada— se observa una caída del 23,6% de los ingresos procedentes del ámbito público para el tercer sector de acción social entre 2010 y 2013 (Plataforma de ONG de Acción Social, 2015). Según afirmó el entrevistado representante de las fundaciones: “Las ayudas públicas, especialmente las procedentes del ayuntamiento y de la comunidad autónoma, han bajado muchísimo con la crisis —en un 50% como mínimo, seguro” (entrevista 3).

Frente a un doble contexto de descenso de los ingresos externos y de aumento de las demandas sociales, y a pesar de nuevas estrategias de diversificación de las fuentes de ingresos —sobre todo hacia más ingresos propios— utilizadas por las asociaciones y las fundaciones, unas y otras no han podido evitar la aparición de diversas consecuencias nefastas: dificultades financieras, deterioro de las organizaciones y de su capacidad de actuación, reducciones de plantillas, desaparición de entidades, etc. Como confirma el entrevistado representante de las fundaciones: “Hemos tenido todas estas consecuencias (reducción de plantillas y de sueldos, cierres de centros etc.) sobre todo entre 2009 y 2013. En 2013, ya habíamos hecho el ajuste grande. De 2013 hasta ahora, hemos seguido haciendo ajustes, pero mucho más atenuados” (entrevista 3). Los entrevistados representantes del tercer sector de acción social reconocen así que se han visto obligados a invertir mucho esfuerzo y energía en gestionar la crisis, en particular, los recursos humanos y las cuestiones económicas, y que han sustraído por lo tanto ese tiempo a la acción creadora y al desarrollo de programas. “Hemos tenido que dedicarnos a recortar, cuando nosotros estábamos acostumbrados a crear y a poner cosas en pie”, resume el representante de las fundaciones (entrevista 3).

Recuadro 3.3

LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO: DEFINICIÓN LEGAL

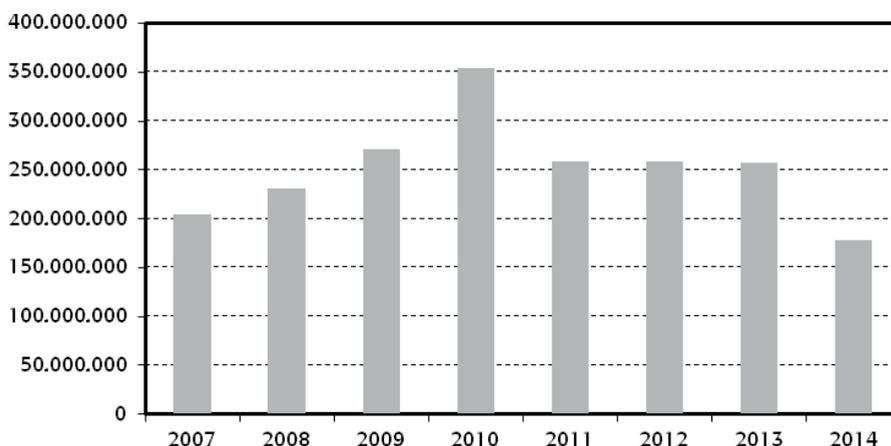
“Los centros especiales de empleo son aquellos cuyo objetivo principal es el de realizar una actividad productiva de bienes o de servicios, participando regularmente en las operaciones del mercado, y tienen como finalidad el asegurar un empleo remunerado para las personas con discapacidad; a la vez que son un medio de inclusión del mayor número de estas personas en el régimen de empleo ordinario” (Artículo 43 del Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social).

Otras estructuras que han sufrido la reducción de las ayudas públicas y los recortes son los centros especiales de empleo (recuadro 3.3).

Según los datos del Anuario de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, hasta 2010 ha aumentado de manera constante el importe de las ayudas públicas concedidas para la integración laboral de personas con discapacidad en los centros especiales de empleo (CEE). En 2011 ha disminuido intensamente, y de nuevo en 2014 (gráfico 3.4).

Gráfico 3.4

EVOLUCIÓN DEL IMPORTE (€) DE LAS AYUDAS PÚBLICAS CONCEDIDAS PARA LA INTEGRACIÓN LABORAL DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN LOS CEE



Nota: En el año 2014 no se dispone de la información correspondiente a la comunidad autónoma de Andalucía.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Esta disminución de las ayudas públicas, además de la reducción en la actividad de los centros debida a la crisis, ha contribuido a una estabilización de la plantilla de sus trabajadores a partir de 2011 y a su caída espectacular en 2014 (gráfico 3.5).

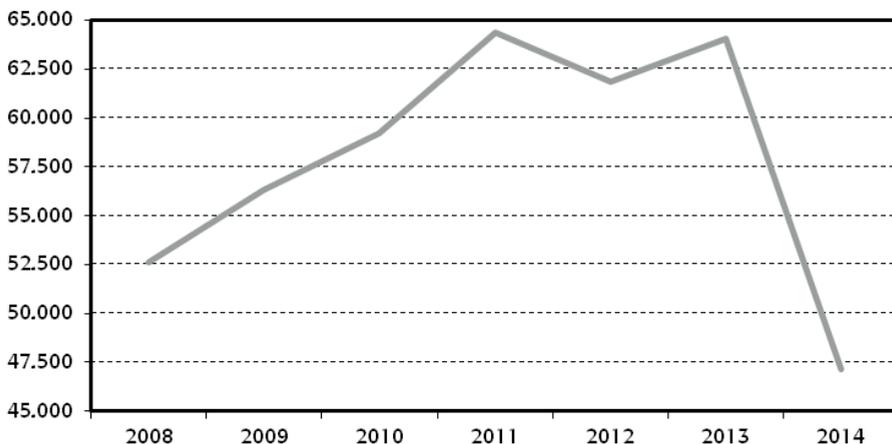
Como se aprecia comparando los gráficos 3.4 y 3.5, la evolución del importe de las ayudas incide directamente en el empleo.

A la vista de este panorama general deprimido, se puede afirmar que la economía social española, al igual que la economía en su conjunto, ha sufrido los efectos de una espiral descendente estos últimos años, particularmente hasta 2013. Así lo ponen de manifiesto las disminuciones absolutas que se han producido, durante la fase de crisis, en términos de número de entidades y de empleo, así como una serie de otras consecuencias negativas que han sido principalmente provocadas –directa o indirectamente– por la situación económica y social muy delicada que ha atravesado el país en estos años. Las sociedades laborales, dentro del sector de la economía social, han sido, sin duda alguna, las más afectadas.

A modo de comparación, este balance es claramente más negativo que en los otros dos grandes países europeos de economía social, Italia y Francia. En Italia, país que también ha sufrido mucho la crisis económica, el número de cooperativas y de trabajadores en ellas ha crecido entre 2008 y 2011 (último año dis-

Gráfico 3.5

EVOLUCIÓN DE LA PLANTILLA DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN LOS CEE



Nota: En el año 2014 no se dispone de la información correspondiente a la comunidad autónoma de Andalucía.

Fuentes: Elaboración propia a partir de los datos del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) y del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

ponible): +5% de entidades y +1,2% de empleos (Borzaga, 2014). Representando más de 1,3 millones de empleos en 2011, el cooperativismo italiano todavía lidera sobradamente el cooperativismo europeo. En Francia, donde la crisis económica no ha sido tan aguda, el empleo asalariado en el conjunto de la economía social ha aumentado un 4,7% entre 2008 y 2013 (último año disponible), para alcanzar casi 2,4 millones de empleos (INSEE, 2008-2013). De este crecimiento se han beneficiado sobre todo las fundaciones (+18,5% de empleos) y las mutualidades (+10,6% de empleos), mientras que el empleo cooperativista ha conocido una cierta estabilización durante este periodo.



4

**PERO HA RESISTIDO MEJOR
QUE EL RESTO DE LA ECONOMÍA
Y SE HA COMPORTADO COMO
UN AMORTIGUADOR DE CRISIS**

Es, pues, indiscutible que el sector de la economía social no ha escapado a la crisis económica —aunque ciertos tipos de entidades la han padecido más que otros—. Sin embargo, ha resistido globalmente mejor que el resto de la economía y ha permitido limitar los efectos de la crisis en varios niveles: en la supervivencia de empresas, en la creación de empleos, en la integración laboral y social, en la lucha contra la exclusión y en la previsión social.

■ 4.1. EN LA SUPERVIVENCIA DE EMPRESAS

El análisis de la supervivencia del total de empresas nacidas en España justo antes (2007) o en plena recesión económica (2009) sugiere que las empresas de la economía social han resistido mejor la crisis que el resto de empresas. Según los datos de la demografía armonizada de empresas facilitados por el INE, entre las empresas creadas en 2007 (356.358 en total), solamente el 54,4% se han mantenido en actividad tres años después (2010), una cifra que alcanzaba el 62% para las cooperativas. Respecto a las empresas nacidas en 2009 (267.546 en total), mientras que quedaba casi la mitad (el 53,8%) del total de estas empresas tres años después (2012), el 56,9% de las cooperativas y el 62% de las sociedades laborales (S.A.L y S.L.L) habían sobrevivido. Las S.A.L creadas en 2009 han resistido mejor durante toda la crisis que el resto de las empresas que han surgido ese mismo año.

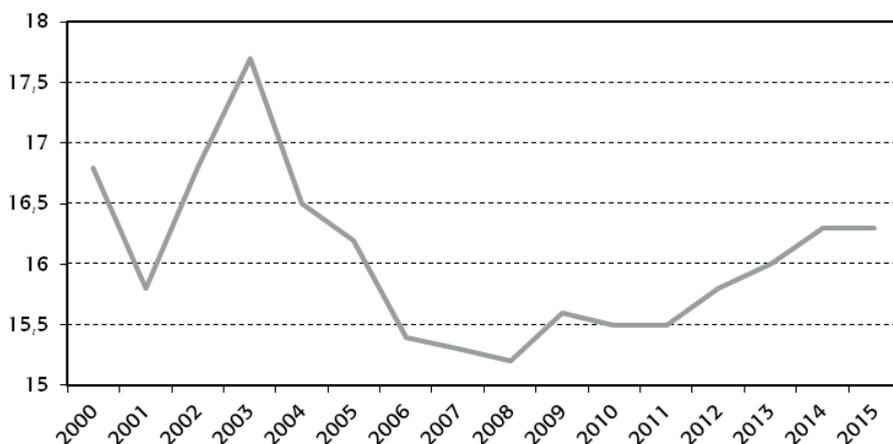
■ 4.2. EN LA CREACIÓN DE EMPLEOS

En lo que se refiere al empleo, también se advierte una mayor resistencia de las cooperativas respecto al resto de la economía. Como indica el gráfico 4.1, en 2007 había en España 15,3 empleos en las cooperativas por cada 1.000 ocupados totales; la cifra correspondiente alcanzaba los 16,3 en 2015, o sea un aumento de más de 6% del empleo en las cooperativas en proporción al número de ocupados totales sobre el periodo 2007-2015. Este aumento se duplica si se compara el empleo en las cooperativas con el empleo privado total en España¹⁷.

¹⁷ Según los datos del INE sobre el empleo privado, el empleo en las cooperativas ha aumentado un 11% en proporción al número de ocupados totales del sector privado durante este mismo periodo, pasando de 16,7 empleos en las cooperativas por cada 1000 ocupados totales del sector privado en 2007 a 18,7 en 2015.

Gráfico 4.1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEOS EN LAS COOPERATIVAS POR CADA 1.000 OCUPADOS TOTALES



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Comparando estos datos con los de Francia, para el periodo 2008-2013 (último año disponible) y sobre el empleo asalariado, se aprecia una evolución más favorable del empleo cooperativista español en relación con la evolución que ha tenido el empleo total en cada uno de estos dos países. A diferencia de lo ocurrido en España, en Francia el empleo en las cooperativas en proporción al número de ocupados totales ha descendido un 7,5% durante la crisis (desde 14,7 empleos en cooperativas por cada 1.000 asalariados totales en 2007 a 13,6 en 2013, según los datos del INSEE).

Liderado por las cooperativas de trabajo asociado¹⁸, es decir, aquellas que tiene por objeto proporcionar a sus socios un trabajo (los “socios trabajadores”), se puede incluso observar un aumento absoluto importante del empleo cooperativista entre 2007 y 2015 en sectores clave como la educación (19%) y las actividades sanitarias y de servicios sociales (28%), los sectores que destruyeron más empleo público en la crisis (CSIF, 2016). Esta evolución singular en periodo de recesión, además de la constatación de una mayor lentitud para generar empleos en periodos de expansión económica –véase la caída de la curva del gráfico 4.1 entre 2003 y 2007, cuando el crecimiento anual del PIB en España superaba el 3%– revela un comportamiento contracíclico del empleo cooperativo, ya demostrado en estudios anteriores (Grávalos y Pomares, 2001; Díaz y Marcuello, 2010). Hay que recono-

¹⁸ De las más de 20.000 cooperativas presentes en España al final de 2014, el 84% eran de trabajo asociado (el 15% eran cooperativas agrarias y menos del 1% de consumo). El 78% de las cooperativas creadas en 2014 en el país han sido de trabajo. (<http://www.coceta.coop/>).

cer, sin embargo, que este comportamiento ha sido menos significativo en los últimos años; por eso cabe hablar de un leve efecto refugio del empleo cooperativista durante esta crisis.

■ 4.3. EN LA INTEGRACIÓN LABORAL Y SOCIAL

Combinando los objetivos de creación de empleo y de lucha contra la exclusión, los centros especiales de empleo también han desempeñado un papel significativo durante la crisis. Han aumentado su plantilla de trabajadores de manera importante en el peor momento de la crisis, entre 2008 y 2011, pasando de 52.631 a 64.391 personas (+18,3%), a pesar de la caída espectacular evidenciada en 2014 (gráfico 3.5). En 2013, dos de cada tres trabajadores con discapacidad en estos centros tenían un contrato indefinido (ODISMET, 2013). Estas empresas, que deben contar con un mínimo de 70% de trabajadores con discapacidad –física o psíquica– y con servicios de asistencia personal y social que éstos requieren (artículo 43 del Real Decreto Legislativo 1/2013), desarrollan muy diversas actividades: limpieza, telemarketing, jardinería, etcétera. Además de suponer un ahorro público en protección social, convirtiendo “posibles perceptores de servicios sociales en trabajadores, contribuyentes y consumidores” (Manzano Martín y Redondo Martín, 2014), los centros especiales de empleo constituyen un potente vector de integración laboral y social, incluso en tiempo de crisis, para personas que tienen grandes dificultades de integración en el mercado de trabajo ordinario y que conocen, en no pocos casos, situaciones de pobreza y de exclusión social¹⁹.

Recuadro 4.1

LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN: DEFINICIÓN LEGAL

“Tendrá la consideración de empresa de inserción aquella sociedad mercantil o sociedad cooperativa legalmente constituida que, debidamente calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia, realice 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” (Artículo 4 de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción).

¹⁹ Según los datos del *Atlas Laboral de las Personas con Discapacidad 2016* (Garrido y Chacón, 2015), la tasa de paro de las personas con discapacidad ha pasado del 16% al 35% entre 2008 y 2013. Ha crecido más que la tasa de las personas sin discapacidad (11,3% en 2008 y 26% en 2013), lo que supone un aumento de la brecha entre ambos grupos al pasar de 5 puntos de diferencia a 9 puntos. El estudio revela también que un tercio de la población con discapacidad se encuentra en situación de pobreza y exclusión social, y que del total de personas con discapacidad ocupadas, el 12,6% se encuentra en situación de riesgo de pobreza.

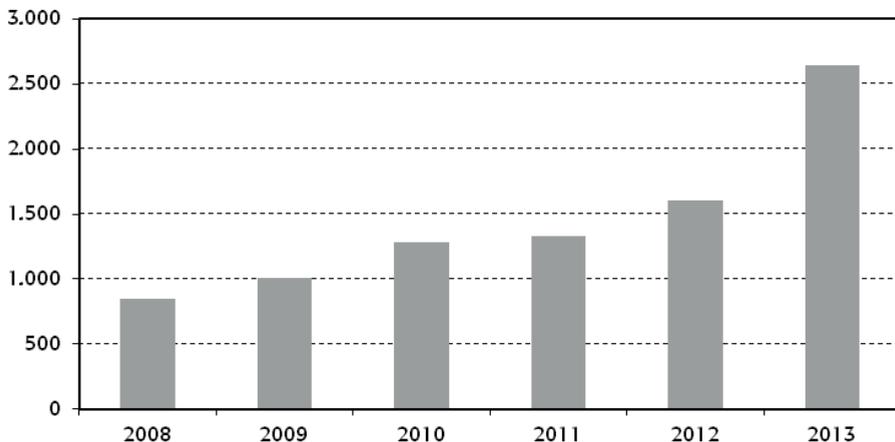
Lo mismo ha ocurrido con las empresas de inserción (recuadro 4.1), que se han constituido durante la crisis como instrumentos esenciales de lucha contra la exclusión a través de la integración laboral.

Bajo condición de mantener, en computo anual, un porcentaje de trabajadores en proceso de inserción de al menos el 30% durante los tres primeros años de actividad y de al menos el 50% del total de la plantilla a partir del cuarto año (artículo 5 de la Ley 44/2007), estas empresas incluyen a colectivos con especiales dificultades para su integración en el mercado de trabajo: perceptores de rentas mínimas de inserción (RMI), desempleados de larga duración, jóvenes procedentes de instituciones de protección de menores, personas con problemas de drogodependencia, internos de centros penitenciarios etc. (artículo 2 de la Ley 44/2007). Desarrollan actividades muy diversas como el reciclaje y la reutilización, el comercio, la hostelería, la alimentación, etc. (el 80% de ellas pertenece al sector de los servicios) (FAEDEI, 2014). Son empresas de tránsito, ya que tienen como objetivo favorecer el paso y la incorporación al mercado laboral ordinario de sus trabajadores de inserción, que pueden permanecer en ellas un máximo de tres años.

Como indica la última memoria social elaborada por la Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción para el año 2013 (FAEDEI, 2014), 2.646 personas en inserción han trabajado en las 174 empresas de inserción que participaron en su estudio. Es casi dos veces más personas que el año anterior y tres veces más que en 2008 (gráfico 4.2)²⁰.

Gráfico 4.2

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PERSONAS EN INSERCIÓN CONTRATADAS EN LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAEDEI (2014).

²⁰ La muestra de empresas incluidas en el estudio es muy amplia. De las poco más de 200 empresas de inserción en total que funcionaban en 2012 en España, 181 fueron analizadas. En 2008, 132 estructuras de este tipo participaron en el estudio, sobre un total de 183 empresas existentes ese año.

Las empresas de inserción constituyen, por lo tanto, una herramienta económica y social muy relevante, especialmente para mitigar los efectos de la crisis, ya que muchos de sus trabajadores durante estos últimos años se han visto particularmente afectados por el deterioro de la situación económica. Por ejemplo, durante el año 2013, al menos 905 personas en inserción que trabajaban en una empresa de este tipo —el 35% del total de trabajadores de inserción— habían sido anteriormente perceptoras de una renta mínima de inserción (FAEDEI, 2014). Ahora bien, el número total de personas desempleadas y titulares de una RMI en España se ha más que duplicado entre 2007 y 2012, pasando de 103.071 a 217.358 personas, según los datos del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

■ 4.4. EN LA LUCHA CONTRA LA EXCLUSIÓN

Aunque una gran parte de ellas han conocido problemas de financiación, sobre todo después de 2012, las asociaciones y fundaciones han desempeñado un papel decisivo durante la crisis en el ámbito del bienestar social. Sajardo (2004) ya mostró cómo, frente a un Estado de bienestar “limitado”, en particular por razones presupuestarias, y a un mercado que no puede procurar todos los bienes y servicios a los más desfavorecidos, la economía social —y, sobre todo, el tercer sector de acción social— suele actuar para satisfacer las demandas sociales; tanto más cuanto que esta última crisis, y el desempleo masivo y de larga duración que ha ido acompañándola, han provocado no solo un aumento importante del número de personas que solicitan ayudas de todo tipo²¹ sino también un cambio en su tipología, con la reaparición de demandas sociales básicas como la alimentación (Buffet *et al.*, 2013). Se trata de un doble movimiento que han notado claramente los representantes del tercer sector de acción social: “hemos vuelto estos últimos años a demandas sociales de primer orden, como vestirse o comer, es decir necesidades propias o de otros países, o de otras épocas” (entrevista 1). Según el mismo entrevistado, los años 2010 a 2013 han sido los peores, ya que hasta 2010 mucha gente tiró de los ahorros y a partir de 2013, se ha recuperado un poco el empleo y han aumentado en alguna medida los ingresos. Entre esos dos años, los que no tenían ahorros y no percibían prestación o subsidio de desempleo han sufrido una situación muy delicada. Los más vulnerables, también según el entrevistado, han sido sobre todo los inmigrantes sin papeles, así como las personas con discapacidad, las mujeres con cargas familiares importantes y las familias monoparentales.

Las asociaciones y fundaciones se han adaptado a este contexto particular, intensificando y priorizando sus acciones hacia una función de protección social. Como escribe Marbán (2014), quizás exagerando, “la crisis económica ha puesto de manifiesto cómo estas organizaciones (del tercer sector de acción social) se están convirtiendo no solo en la última red de protección sino, cada vez más, en la

²¹ Entre 2007 y 2013, el número de personas atendidas en Cáritas ha pasado de 370.251 a 1,3 millones (Cáritas, 2013). El número de personas atendidas también se ha triplicado en el caso de la Cruz Roja, entre 2008 y 2012, hasta alcanzar los 2,4 millones (Cruz Roja, 2013).

Recuadro 4.2

DATOS CUANTITATIVOS SOBRE EL PAPEL DEL TERCER SECTOR DE ACCIÓN SOCIAL (TSAS) DURANTE LOS PRIMEROS AÑOS DE LA CRISIS (2008-2010)

- Han aparecido cerca de 1.000 entidades más entre 2008 y 2010, hasta alcanzar 29.746 organizaciones del TSAS en España en 2010.
- Los gastos de las entidades del TSAS se han incrementado entre 2008 y 2010, pasando de representar el 1,42% al 1,62% del PIB español (1,88% si se incluyen los gastos de las entidades singulares).
- Se ha verificado un aumento de más de 100.000 trabajadores con contrato laboral en las entidades del TSAS entre 2008 y 2010, lo que eleva el total de personas contratadas en 2010 a 635.961.
- Se han producido 47,6 millones de atenciones directas a personas en 2010 en las entidades de primer nivel del TSAS, un 29,4% más que en 2007 (Fundación Luis Vives, 2012).

única". El entrevistado representante de las fundaciones ilustra cómo suele actuar su estructura para constituirse en este colchón básico de protección para la gente más vulnerable: "Hacemos campañas de recogida de alimentos, de juguetes y de dinero para dar a familias de nuestros colegios que no tienen con que comer o que no pueden pagar la factura de luz. Nuestros colegios están en zonas periféricas y muy marginales. Allí es donde tenemos contactos directos con las personas y donde se ven en primera estancia las necesidades reales" (entrevista 3).

Se puede observar así un verdadero "giro asistencial" del tercer sector de acción social durante la crisis (Mora, 2013), concentrándose casi exclusivamente en actividades de atención a lo urgente y en la prestación básica de servicios. Esta priorización ha provocado que pasaran a un segundo plano otras funciones tradicionales y fundamentales de sus organizaciones, especialmente las de reivindicación de derechos o de sensibilización y de abogacía social²².

■ 4.5. EN LA PREVISIÓN SOCIAL

En lo que se refiere al ámbito de la previsión social, las mutualidades han demostrado ser muy efectivas durante la crisis. En un contexto económico-financiero y demográfico complejo, y con incertidumbres crecientes respecto a la sostenibili-

²² Frente a esta situación, no es algo casual que el objetivo central del Segundo Plan Estratégico del TSAS para 2013-2016 (Objetivo Estratégico 2) sea "aumentar la incidencia política y social del TSAS a partir de su consolidación como actor social" (Plataforma de ONG de Acción Social, 2012).

Recuadro 4.3

LAS MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL: LA PROTECCIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA AL SISTEMA PÚBLICO

Representan un modelo de previsión social voluntario y complementario del sistema público de la Seguridad Social. Su campo de actividad está constituido principalmente por las pensiones y la asistencia sanitaria. Financiadas por sus socios –los mutualistas– mediante una cuota periódica, ofrecen prestaciones de pensiones por jubilación, viudedad, orfandad, invalidez, enfermedad o pérdida temporal de trabajo. Cabe notar que, a diferencia de las mutuas de seguros, se centran en colectivos determinados: abogados, médicos, arquitectos, taxistas etc., y que hasta 1995, el alta de estos colectivos en las mutualidades correspondientes a su profesión era obligatoria.

Se encuentran bajo la supervisión de la DGSFP y son representadas en España por la Confederación Española de Mutualidades. En 2014, contaban con un total de 371 mutualidades miembros y el número de mutualistas asociados alcanzaba los 2,5 millones de ciudadanos (<http://www.cneps.es/>).

dad del Estado de bienestar español (Abellán, 2013; Herce, 2013), las mutualidades de previsión social (recuadro 4.3) han podido beneficiarse de sus fortalezas para afrontar tal contexto. Entre esas fortalezas habría que mencionar la capitalización individual, basada en el principio “recibo en función de lo que coticé”, así como la existencia de un control muy riguroso de sus actividades y cuentas, a través de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y de la normativa europea sobre el seguro –actualmente solvencia II (entrada en vigor el 1er de enero de 2016).

El análisis de la evolución de algunas cifras agregadas sobre el sector, durante la crisis, permite confirmar esta tendencia (Confederación Española de Mutualidades, 2008-2014): el volumen de sus ingresos por primas, es decir por las ventas de seguros realizadas, ha aumentado el 27,6% desde 2008, pasando de 2.360 a 3.260 millones de euros al cierre del ejercicio de 2014. La suma de activo agregada (patrimonio) alcanzaba los 38.880 millones de euros al final de 2014, o sea un 28,6% más desde el principio de la crisis.

Respecto a este último punto, las mutualidades de previsión social han visto crecer el importe de su patrimonio también en relación con los fondos de pensiones, que constituyen el instrumento más utilizado en el mercado de la previsión complementaria en España (cuadro 4.1). El patrimonio de las mutualidades representaba así, en 2014, casi el 40% del de los planes y fondos de pensiones.

El número de mutualistas tampoco ha dejado de crecer durante este periodo: más de 100.000 personas se han incorporado a mutualidades de previsión social entre 2008 y 2014 (Confederación Española de Mutualidades, 2008-2014). En el caso de la mutualidad de la abogacía, la primera española por volumen de primas

Cuadro 4.1

EVOLUCIÓN PATRIMONIAL DE LOS FONDOS Y PLANES DE PENSIONES Y DE LAS MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL (€)

Año	Fondos de pensiones			Mutualidades de previsión social		
	Sistema individual	Sistema de empleo	Sistema asociado	Total	Total	(%) Fondos de pensiones
2008	49.209	28.866	983	79.058	27.950	35,35
2010	52.453	31.757	1.014	85.224	31.064	36,45
2012	52.901	32.840	795	86.536	34.835	40,25
2013	57.991	33.539	883	92.413	37.914	41,03
2014	64.144	33.810	861	98.815	38.880	39,35

Fuentes: Elaboración propia basada en Sáez y Sánchez (2005) y a partir de los datos de Tornos Mas (2015).

y de patrimonio, el número de mutualistas ha crecido más de un 30% desde 2007, superando los 190.000 mutualistas en 2015 (Mutualidad de la Abogacía, 2015).

Para concluir este capítulo, aunque no hay que sobrevalorar la contribución de la economía social a la salida de la crisis en España, se puede afirmar que ha demostrado una capacidad de resistencia muy sólida, combinando eficiencia económica y utilidad social. Este último aspecto resulta particularmente destacable, dado el papel decisivo que han desempeñado las entidades de economía social en la atención a las personas más vulnerables económica y socialmente. Ahora bien, no hay que olvidar que los bienes y servicios que producen generan también efectos colectivos y beneficios sociales difícilmente cuantificables, como una mayor inserción social, el fomento de prácticas de socialización y de sociabilidad o el refuerzo de la dignidad (Gadrey, 2006). Por lo tanto, la crisis ha tenido un doble efecto paradójico sobre el sector, ya que si bien le ha golpeado duramente, también le ha permitido desplegar y dar a conocer sus potencialidades, en particular su carácter contracíclico y anticrisis.



5

**LAS RAZONES DE ESTA EFICACIA:
LAS ESPECIFICIDADES DE LA ECONOMÍA
SOCIAL DESTACADAS POR LA CRISIS**

La eficacia de la economía social en tiempo de crisis tiene que ver, primero y ante todo, con la solidaridad interna que existe en el seno de estas empresas, vía sus especificidades estatutarias y convencionales, así como con prácticas de solidaridad externa, en particular a través del voluntariado y de la intercooperación. Todas estas características propias de la economía social, aunque preexistentes a la crisis, han cobrado relieve estos últimos años ya que han resultado decisivas para contrarrestar los efectos de la recesión económica sobre sus organizaciones y la sociedad en general.

■ 5.1. LA SOLIDARIDAD INTERNA

En lo que se refiere a la solidaridad interna, estas organizaciones han podido apoyarse en sus principios específicos de funcionamiento, de gestión y de gobernanza, que les permiten establecer estrategias a largo plazo, reforzándolas ante fluctuaciones coyunturales (Artis, Demoustier y Lambersens, 2012). Estos principios están relacionados con las especificidades estatutarias de la economía social, en particular con las cuestiones sobre la repartición de los excedentes, la “doble calidad” y el modo de gobernanza (Demoustier y Colletis, 2012).

Los límites a la redistribución de los excedentes entre los miembros dentro de estas estructuras favorecen la constitución de reservas no compartibles. Además de fortalecer el compromiso de los socios con la empresa, este principio ofrece sobre todo la posibilidad de recurrir eventualmente a estos fondos propios acumulados, lo que representa un colchón de seguridad en momentos difíciles. El caso de las cooperativas es particularmente interesante, ya que, según la Ley 27/1999, tienen la obligación de mantener dos fondos irrepartibles: el fondo de reserva obligatorio y el fondo de educación y promoción cooperativa²³. Si el primer fondo ha contribuido indiscutiblemente a la consolidación y garantía económica de las cooperativas durante la crisis, el segundo fondo también ha contribuido mucho a su mayor resistencia, según el entrevistado representante de las cooperativas, en particular para diversificar y difundir sus actividades. De manera general, los entrevistados reconocen una gestión muy prudente de los fondos dentro de las entidades de economía social. Así lo afirma uno de los dos entrevistados en representación de las

²³ Al menos el 20% de los excedentes contabilizados para la determinación del resultado cooperativo tiene que destinarse al primer fondo, mientras que el 5% de éstos tiene que destinarse al segundo fondo (artículo 58 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas).

mutualidades: “No ha desaparecido ninguna mutualidad de previsión social durante la crisis; tampoco ha habido que rescatar al sector. ¿Por qué? Por la gestión prudente que realizan los mutualistas ellos mismos. No han gastado más de lo que tenían que gastar. Los beneficios realizados se han devuelto a cada mutualista. Han decidido cómo y dónde se invierte: el 70% de las inversiones se han hecho en renta fija, sin especular” (entrevista 7).

El principio de la “doble calidad” —que constituye uno de los fundamentos de la economía social, formalizado por el médico francés George Fauquet en sus trabajos sobre las cooperativas²⁴— se basa en el hecho de que los actores sociales beneficiarios (o usuarios) de la acción iniciada también son los socios de la estructura que la produce. A modo de ilustración, en una mutualidad, el asegurado es también el asegurador, ya que son sus cotizaciones las que alimentan los fondos de garantía. En una cooperativa de trabajo asociado, los trabajadores son los socios de la empresa. En una cooperativa de consumo, los consumidores son socios. Este principio permite asociar los usuarios y los trabajadores a los resultados de la estructura a la cual pertenecen, lo que refuerza su sentido de responsabilidad compartida y su motivación respecto a los resultados a alcanzar, y, por consiguiente, su “identificación patrimonial y afectiva” con ella (Calderón y Calderón, 2012). La mayor relación afectiva de los socios con la empresa refuerza el compromiso para defenderla pase lo que pase. Así lo perciben todos los entrevistados, que ponen de relieve la importancia de este factor para “navegar” a través de la crisis. Uno de los dos entrevistados representantes de las mutualidades utiliza un refrán que resume muy bien la ventaja que aporta esta particularidad de la economía social: “el ojo del amo engorda el caballo” (entrevista 7).

Por otra parte, el modo de gobernanza participativa favorece un funcionamiento democrático de la empresa o de la asociación, creando una mayor cercanía entre los trabajadores en un proceso de toma de decisiones en el cual predomina el consenso. Este tipo de gobernanza constituye, sin embargo, una herramienta de doble filo: como señala el entrevistado representante de las cooperativas, si bien puede ser un “motor a propulsión”, favoreciendo el brainstorming y creando mayor cohesión y estabilidad dentro de la empresa, también puede provocar también divisiones, y, por lo tanto, lentitud en la toma de decisiones, si no existe una “cultura de funcionamiento democrático” (entrevista 5).

Lo cierto es que estas tres grandes especificidades estatutarias identificadas dan lugar a unos acuerdos más consensuados, libremente establecidos por los miembros, en el seno de estas estructuras. La solidaridad y el compromiso de éstos aumentan la flexibilidad del tiempo de trabajo y de los salarios, lo que ha permitido reducir la probabilidad de despidos y contribuir a la estabilidad del empleo durante la crisis. Esta mayor capacidad de ajuste de las condiciones laborales, presente

²⁴ La expresión doble calidad (*double qualité*) aparece en su libro titulado *Le secteur coopératif* (1935), también conocido como el libro que desacralizó la visión de un modelo cooperativo transformador de la sociedad, al presentar la economía social como un sector más de la economía, que coexiste con los sectores privado y público.

Recuadro 5.1

LOS DOS PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS EXPLICATIVOS DE LA MENOR SENSIBILIDAD DEL COOPERATIVISMO A LA CRISIS

En un estudio basado en una muestra continua de vidas laborales de 16.623 personas con alguna relación laboral en cooperativas en 2010, Calderón y Calderón (2012) confirman la relevancia de los ajustes en la jornada laboral que se han producido en las cooperativas en los primeros años de la crisis: más de un tercio de los trabajadores vieron reducir o ampliar su jornada entre 2007 y 2010. La flexibilidad interna ha sido sustancialmente menor en otro tipo de empresas (SA y SL), donde más de tres cuartas partes de los trabajadores no han conocido cambios en su jornada laboral. El estudio valida también el segundo enfoque teórico (Medina, 1992; Grávalos y Pomares, 2001) según el cual el dinamismo del empleo en las cooperativas en tiempo de crisis se explica por la tendencia que tienen los parados o las personas con dificultades para encontrar un trabajo a crear cooperativas o integrarse en ellas. Las autoras muestran así que solo la mitad de las personas incluidas en la muestra trabajaban para una cooperativa en 2007. La otra mitad, o trabajaba para otro tipo de empresa no cooperativa (28%) o estaba parada (19,1%). La reconversión de empresas tradicionales –en crisis y/o amenazadas de cierre– en cooperativas de trabajo, que constituye el otro aspecto fundamental del segundo enfoque, también ha adquirido importancia en la crisis española. En 2012 por ejemplo, de las 150 empresas mercantiles a punto de cerrar y que se han reconvertido en cooperativas en Europa, la mitad eran empresas españolas (CEPES, 2013).

en las entidades de la economía social, constituye la primera hipótesis explicativa (recuadro 5.1) de la resistencia de las cooperativas al desempleo y de su capacidad de generación de empleo en tiempo de crisis (Vara, 1994; Jordán, 2002; Sáez y González, 2004).

■ 5.2. LA SOLIDARIDAD EXTERNA

Además de la solidaridad interna, la solidaridad externa también ha permitido a las entidades de la economía social resistir durante la crisis y potenciar su misión social de lucha contra la exclusión.

El voluntariado constituye una especificidad importante de la economía social y un factor fundamental de desarrollo del sector asociativo. Si bien suele definirse ante todo económicamente, como una fuerza de trabajo puesta gratuitamente a disposición del mundo asociativo, contiene también una dimensión más sociológica, erigiéndose como una actividad “portadora de sentido y de valor” hacia los demás

(Marée *et al.*, 2007). El voluntariado ha representado durante la crisis un apoyo crucial para las entidades del tercer sector de acción social que han podido así cubrir sus necesidades de recursos humanos y desarrollar sus actividades en un contexto económico y social que les obliga a “hacer más con menos”. Como advierte uno de los dos entrevistados representantes de las asociaciones: “Lo que nos ha salvado es que nuestros proyectos los llevan a cabo los voluntarios. Si no hubiera habido voluntarios, habiéramos fallecido” (entrevista 2).

Aunque la medición del voluntariado plantea grandes dificultades a los investigadores en todo el mundo²⁵, existen datos fiables sobre su evolución durante la crisis en España (Plataforma de ONG de Acción Social, 2015). Se estima en cerca de 1,3 millones el número de personas voluntarias en el tercer sector de acción social en 2013, o sea un aumento del 16% respecto a 2010 y del 31% respecto a 2008. En 2013, representaban de media el 71,5% del total de personas –remuneradas o no– que colaboraban en el TSAS (sin las entidades singulares). Esta proporción era de 53,2% en 2010, y de 56,7% en 2008. Las personas voluntarias se integran y se implican de manera activa en el funcionamiento del sector: en 2013, participaron en la intervención o atención directa a las personas beneficiarias en más del 80% de las entidades.

Este incremento del voluntariado ha constituido, por lo tanto, una respuesta generalizada de las asociaciones y fundaciones para hacer frente a la crisis, sobre todo en el caso de las organizaciones con menos presupuesto (Plataforma de ONG de Acción Social, 2015). Aunque este fenómeno no es necesariamente un buen indicio para el sector –existe el temor de su pérdida de profesionalización– ni para la economía del país –en la medida en que puede ser la consecuencia de un mayor número de personas excluidas del mercado laboral–, revela también una mayor concienciación social de la sociedad, favorable al desarrollo de su “capital social” y de su cohesión (Putnam, 1993, 2000).

La intercooperación o el trabajo en red entre entidades de la economía social ha constituido también una práctica esencial en la resistencia del sector durante la crisis. Se define como una forma de relación colaborativa entre dos o más entidades. Esta colaboración puede ser formal o informal, y tiene fundamentalmente una motivación sociopolítica y/o económico-empresarial (Sabín *et al.*, 2013).

La intercooperación sociopolítica se ejerce al nivel más alto a través de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), la máxima institución representativa del sector en España. Integra a 28 organizaciones que, en su mayoría, son representantes al nivel estatal o autonómico de los intereses de los distintos tipos de estructuras de la economía social (CEPES, 2016). Todas ellas tienen un papel importante en el diálogo institucional con los poderes públicos, contribuyendo a que la economía social española goce de considerable reconocimiento

²⁵ A causa, entre otras cosas, de las formas diversas que puede presentar, de las estructuras –formales o no– donde se desarrolla, o de la ausencia de registros centralizados de voluntarios en la mayoría de los países.

en la esfera política e institucional, mayor sin duda que en otros países europeos (Monzón y Chaves, 2012).

La intercooperación económica se basa en una lógica diferente de la competencia económica y de la rivalidad entre empresas, ya que considera que la colaboración y el apoyo mutuo pueden mejorar el posicionamiento empresarial en términos de costes, de calidad, de innovación o de crecimiento (Sabín *et al.*, 2013). Este tipo de solidaridad entre estructuras de la economía social es particularmente visible en el caso de las cooperativas, a través del desarrollo de las cooperativas de segundo grado. Estas últimas designan entidades formadas por dos o más sociedades cooperativas para el cumplimiento y desarrollo de fines comunes de orden económico, como agrupar compras y/o ventas, acceder a fuentes de financiación, a nuevos mercados, a las nuevas tecnologías, etcétera²⁶. Estas agrupaciones, que se presentan en definitiva como “cooperativas de cooperativas” (Alfonso Sánchez, 2000), no se han debilitado durante la crisis, permitiendo a las cooperativas de base vertebrarse y reforzar sus capacidades de resistencia y de adaptación. Tomamos el ejemplo del cooperativismo agroalimentario. En 2012, mientras que solo representan el 3% de las 3.844 cooperativas presentes en España, las cooperativas de segundo grado, que gestionan la transformación y la comercialización de un importante volumen de productos de las cooperativas de primer grado, concentraron el 41% de la facturación total del cooperativismo en este sector (OSCAE, 2014).

Conviene notar que la articulación de las estructuras del tercer sector de acción social en red también está muy desarrollada. Les permite, entre otras cosas, fortalecer su capacidad de negociación con el Estado y las instituciones europeas, en particular en la búsqueda de financiación (Marbán, 2014). La creación en 2013 de la Comisión para el diálogo civil, reconocida como interlocutora entre el gobierno y las entidades del tercer sector de acción social, ha constituido un hito importante en este sentido. La colaboración es fundamental también, casi necesaria, en el desarrollo cotidiano de las actividades de las asociaciones y fundaciones. Así lo pone de manifiesto el entrevistado representante de las fundaciones: “La mayoría de nuestros proyectos los hacemos en colaboración con otras entidades. Trabajar en red es aún más importante en el contexto de crisis, ¡tiras el doble! Por ejemplo, realizamos convocatorias de ayudas a ONG, para que puedan poner en marcha un proyecto. Nosotros cofinanciamos, prestamos un local, etc. Al final, es nuestro proyecto también” (entrevista 3). La crisis ha estimulado además la emergencia de una serie de propuestas innovadoras para reforzar estas prácticas de apoyo mutuo, en particular, en la lucha contra la exclusión. Ha aparecido recientemente, por ejemplo, el proyecto de poner en marcha una red de información de ayuda mutua, que lideraría el tercer sector de acción social, cuyo fin sería identificar, en tiempo real,

²⁶ Así las define la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en su artículo 77: “Las cooperativas de segundo grado se constituyen por, al menos, dos cooperativas. También pueden integrarse en calidad de socios otras personas jurídicas, públicas o privadas y empresarios individuales, hasta un máximo de 45% del total de los socios, así como los socios de trabajo. Tienen por objeto promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios, y reforzar e integrar la actividad económica de los mismos”.

Recuadro 5.2

OTRA MANERA DE ENFOCAR Y GESTIONAR LA ECONOMÍA: LA INTERCOOPERACIÓN EN EL MERCADO SOCIAL DE MADRID

El Mercado Social de Madrid se constituyó en 2011 bajo el impulso de la REAS (Red de redes de economía alternativa y solidaria), con la voluntad de hacer otra economía basada en la intercooperación y no en la competencia. Se trata de una “red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios que funciona con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, constituida por empresas y entidades de la economía social y solidaria junto con consumidores y consumidoras individuales y colectivos”. Su objetivo es cubrir las necesidades de sus participantes dentro de la red, privilegiando la elección como proveedor a una entidad del mercado, la cual prioriza también sus compras eligiendo a otros proveedores del mercado, etc. Integra también una dimensión política, promoviendo alternativas y sensibilizando sobre el consumo responsable. Para participar, cada entidad tiene que pagar una cuota y respetar los seis principios que aparecen en la Carta Solidaria: equidad, trabajo, respeto al medio ambiente, cooperación, sin carácter lucrativo, y compromiso con el entorno. Existen mercados sociales en todo el territorio español, aunque hay lugares donde su desarrollo es mayor, en particular en Aragón, Euskadi, Navarra, Cataluña y Madrid. Hoy en día, por ejemplo, más de 120 entidades –en la mayoría cooperativas, aunque están representadas varias otras formas jurídicas– participan en el mercado social de Madrid: tiendas ecológicas y de comercio justo, bancas éticas, asociaciones medioambientales y de intervención social, consultoras sociales, agencia social de comunicación, etcétera (<http://mercadosocial.konsumoresponsable.coop/>).

todos los casos a nivel local de desatención de necesidades urgentes (Pérez Yruela y Navarro, 2013).

También en este contexto de crisis, y con la voluntad de intercooperar para hacer frente a situaciones difíciles, ha surgido en Madrid y en otras regiones españolas la idea de crear un Mercado Social, un espacio de consumidores, proveedores y distribuidores que integra un compromiso social y ecológico (recuadro 5.2).

En definitiva, la importancia de la economía social en tiempos de crisis se explica por su gran capacidad para atender e integrar a las personas más vulnerables, cuyo número ha aumentado mucho estos últimos años, y sobre todo por una serie de principios específicos y exigentes que componen el “ADN” del sector. Y eso, a pesar de que estos principios y valores, como advierte el entrevistado representante de las cooperativas, pueden suponer un exceso de defensa identitaria y contribuir, por lo tanto, a la atomización del sector y la debilidad de su crecimiento en fase de expansión económica. Pero sus estructuras han sabido demostrar también

una gran apertura, en particular a través de la intercooperación, lo que ha contribuido de manera esencial a su resistencia en momentos difíciles. Paralelamente a estos factores propios de la economía social, el aumento en todo el territorio español de iniciativas ciudadanas para hacer frente a la crisis relacionadas con la economía social, como los circuitos cortos alimentarios, la financiación participativa, las coviviendas o las monedas sociales (Franco y Fernández, 2012), demuestra un interés creciente de los españoles por otras vías de “hacer economía”. Este fenómeno, sin duda alguna, ha sido fundamental también, al crear un terreno propicio para estimular el sector de la economía social y generar su mayor aceptación social.

España no es un caso aislado en este sentido. Grecia, en particular, ilustra paradigmáticamente la explosión, en estos últimos años, de nuevas prácticas de economía social. Numerosas iniciativas de este tipo han nacido para hacer frente a la crisis dramática que conoce el país desde 2008, como, por ejemplo, las farmacias y los centros médicos sociales, así como los circuitos cortos y bancos de alimentos puestos en marcha en muchas zonas del país por la organización Solidarity for All. De manera más global, el sector de la economía social en su conjunto ha sido completamente dinamizado, estimulado por el aumento de las demandas sociales y un apoyo político creciente (Cadic, 2014). No es algo casual que en este contexto, al igual que España, Grecia haya adoptado antes que otros países una ley de economía social, en 2011. Y ello, a pesar de que, a diferencia de España, no existía allí un movimiento de economía social fuerte antes de la crisis (Mortier, 2013)²⁷, y mucho menos un entorno político e institucional favorable a su desarrollo.

²⁷ En 2010, el empleo en la economía social representaba el 2,7% del empleo total remunerado en Grecia, una cifra muy por debajo de la media europea (Monzón y Chaves, 2012).



6

EL APOYO POLÍTICO E INSTITUCIONAL AL SECTOR DURANTE LA CRISIS

El desarrollo de las empresas de economía social está indudablemente vinculado a la existencia de un entorno político e institucional favorable, ante todo para reconocerlas pero también para apoyarlas y asegurar el trato especial que requieren. Este entorno puede conseguirse mediante varios instrumentos, como la adopción de leyes generales de economía social o de medidas específicas para promover sus entidades, incentivar su creación y fomentar su empleo; o más concretamente, por ejemplo, a través de la concesión por parte de los poderes públicos de recursos financieros (subvenciones) o de beneficios fiscales para que puedan desarrollar sus actividades y competir con las empresas clásicas. Por lo tanto, el análisis del contexto político-institucional en el cual ha operado el sector estos últimos años resulta imprescindible a la hora de explicar su evolución durante la crisis.

■ 6.1. UN CONTEXTO INSTITUCIONAL FAVORABLE AL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

En España, el concepto de economía social goza tradicionalmente de un nivel de reconocimiento social, político y científico más importante que en otros países del mundo (Chaves, 2007), lo que se traduce también en un nivel de reconocimiento jurídico-institucional del sector muy elevado. La propia Constitución de 1978, en su artículo 129, encarga a los poderes públicos la promoción y el fomento de las cooperativas, mediante una legislación adecuada. El concepto de economía social como realidad económica ha tenido un reconocimiento en la legislación española luego, a partir de los años 1990 (Fajardo, 2012a)²⁸. A partir de 2006, el proceso de incorporación de referencias explícitas a la economía social y a su fomento en los estatutos de autonomía de varias comunidades autónomas –como, por ejemplo, Valencia, Andalucía o Cataluña– ha constituido un paso histórico fundamental para el sector. Todos estos factores contribuyen mucho a que el país cuente con uno de los niveles de desarrollo de las políticas públicas orientadas a la economía social más avanzado en toda Europa (Chaves, 2002, 2007; Barco, 2011).

La adopción de la Ley 5/2011 de Economía Social (anexo 1) ha significado un paso decisivo complementario, a través del cual España se ha convertido en un “ejemplo a nivel mundial de reconocimiento y política oficial de apoyo a este sector

²⁸ En particular, con la adopción de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991, que crea en su artículo 98, adscrito al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social.

social y económico” (Monzón y Chaves, 2012). La ley abre numerosas oportunidades de estímulo y desarrollo del sector, estableciendo una serie de políticas para su fomento. Siguiendo a Chaves y Savall (2013), ofrece cinco grandes grupos de políticas: (1) medidas institucionales dirigidas a remover obstáculos jurídicos al desarrollo de la economía social; (2) medidas de carácter cognitivo dirigidas a difundir, formar, investigar e innovar en este campo; (3) medidas institucionales dirigidas a establecer un órgano público de fomento del sector (Ministerio de Trabajo) y un órgano de participación e interlocución social en esta materia (Consejo de Fomento de la Economía Social); (4) medidas institucionales de inclusión explícita de la economía social en diversas políticas sectoriales; (5) medidas proactivas, que invitan al gobierno a aprobar un programa de impulso de las entidades de economía social, en un plazo de seis meses, y a realizar una evaluación de las políticas públicas establecidas en la ley, en un plazo de dos años; encargan también al Ministerio de Trabajo a establecer un sistema de información estadística sobre las entidades de la economía social.

De manera más general, la adopción de esta ambiciosa ley se ha producido en un periodo de especial interés político e institucional por la economía social en España (Chaves, 2012; Chaves *et al.*, 2014; Pérez de Uralde, 2014; Savall, 2015). Esta nueva dinámica ha sido particularmente visible en los discursos políticos pronunciados y en la legislación elaborada por los dos gobiernos sucesivos (entre 2008 y 2015), con la misma intensidad durante ambas legislaturas²⁹. El análisis de los programas electorales de los principales partidos políticos para las tres últimas elecciones generales revela también el apoyo de los políticos españoles hacia la economía social. La intensidad de este interés varía, sin embargo, según el partido: los partidos situados a la izquierda del espectro político –PSOE, IU, y Podemos– tienden a otorgar mayor espacio e importancia a la economía social en sus programas que los partidos situados más a la derecha –PP y Ciudadanos–³⁰.

Este entusiasmo ha sido perceptible incluso desde las instituciones europeas, que solían permanecer bastante en silencio sobre este tema, en particular las que tienen el poder decisorio: la Comisión y el Consejo (Coen, 2010). La adopción, por

²⁹ En lo que concierne a la legislatura socialista (2008-2011), se puede destacar, además de la Ley 5/2011 de Economía Social, la Ley 3/2011, de 4 de marzo, por la que se regula la Sociedad Cooperativa Europea con domicilio en España. Durante la legislatura de Rajoy (2011-2015), se puede mencionar la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la economía social, o también la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participativas. Los dos presidentes de gobierno sucesivos no dudaban en afirmar regularmente el papel crucial de la economía social, especialmente para la salida de crisis. José Luis Rodríguez Zapatero declaró, por ejemplo, que el sector “ha sido clave en la fase de expansión económica y cobrará un papel esencial en la fase de superación de la crisis” (Acto “Economía Social: empresas comprometidas con el empleo, competitivas y sostenibles”, organizado por CEPES, el 18 de Febrero de 2010), mientras que Mariano Rajoy afirmó que “las empresas de economía social son protagonistas imprescindibles de la recuperación económica” (Jornada “Trabajo autónomo y economía social, motores de empleo”, el 2 de Junio de 2015, celebrada en el Ministerio de Empleo y Seguridad Social), (<http://www.cepes.es/>).

³⁰ Cabe señalar el papel crucial de CEPES y de su diálogo con los poderes públicos y los partidos públicos en este creciente interés político y en la adopción de los textos favorables a la economía social.

el Parlamento Europeo, de la Resolución de 19 de febrero de 2009 sobre economía social, ha constituido un hito para el sector, al subrayar su papel determinante en la economía europea y animar, por lo tanto, a las autoridades en la Unión Europea a reconocerlo y a fomentarlo. Este texto ha tenido una influencia considerable sobre los legisladores nacionales y, en particular, sobre el español (Fajardo, 2012b). El interés de la Unión Europea por la economía se ha mantenido desde entonces, considerando al sector como una de las respuestas adecuadas contra la crisis y otorgándole oportunidades de protagonismo en su Estrategia 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador (Stokkink y Perard, 2015). Quizá la principal manifestación de este interés sea la adopción, en 2011, de la Iniciativa de Emprendimiento Social por la Comisión Europea (anexo 2). Establece por primera vez un plan de acciones para crear un ecosistema favorable a las empresas de economía social en Europa, siguiendo tres grandes ejes: mejorar su acceso a la financiación, su visibilidad y su entorno jurídico. Por si fuera poco, este periodo de crisis coincide también con la adopción, después de la precursora ley española, de leyes de economía social en varios países europeos: en Grecia, en 2011; en Portugal, en 2013; en las tres regiones belgas entre 2008 y 2013; y en Francia, en 2014.

Por consiguiente, esta nueva dinámica europea –y sobre todo española– en pro de la economía social a lo largo de la crisis, ha dado al sector mayor envergadura y reconocimiento institucional, y por lo tanto, más apoyo general, contribuyendo, sin duda alguna, a su consolidación en este periodo económico difícil. Ha suscitado también grandes expectativas, particularmente respecto al establecimiento y la implementación de políticas públicas sólidas a favor de este sector.

■ 6.2. LA INFLUENCIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL: MEDIDAS TRADICIONALES Y LA LEY 5/2011 DE ECONOMÍA SOCIAL

Este fervor jurídico e institucional tiene pleno sentido si se materializa, mediante el uso de un conjunto de instrumentos y medios por los poderes públicos, en acciones de apoyo concretas hacia la economía social y las estructuras que la componen. El objetivo de esta sección es analizar la aplicación en la práctica de las políticas de fomento de la economía social durante la crisis y evaluar, a continuación, hasta qué punto han podido influir en la evolución del sector estos últimos años.

Ya se ha podido ver en el tercer capítulo de este trabajo que algunas políticas, tradicionalmente utilizadas en España y en otros países para fomentar la economía social, no solo no han impulsado al sector, sino que han frenado su desarrollo. Es el caso de las medidas de carácter presupuestario. Así, las subvenciones destinadas a las asociaciones y otras entidades dependientes de la financiación pública han conocido un descenso generalizado. La debilidad de estas medidas en tiempo de crisis ha afectado también a las entidades de mercado, como advierten Chaves y Savall (2013) al analizar la evolución –entre 2007 y 2010, en términos de

Cuadro 6.1

IMPORTE DE LAS AYUDAS (€) CONCEDIDAS PARA EL APOYO AL EMPLEO EN COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES (FINANCIADAS CON CARGO A LOS PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO)

2007	19.456.670,61
2008	18.317.341,11
2009	11.656.711,80
2010	12.589.672,17
2011	17.142.757,54
2012	9.402.135,72
2013	9.521.178,42
2014	10.234.311,64

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

número de empresas y personas beneficiadas— de las diferentes ayudas anuales para el fomento de las cooperativas y sociedades laborales³¹. Hay que decir que, de manera general, al igual que otros presupuestos en materia de políticas activas de empleo, el presupuesto estatal correspondiente a las subvenciones a la economía social disminuyó durante la crisis, de manera muy intensa primero, en 2009, el primer y peor año de recesión, y luego, en 2012, como consecuencia de las políticas de contención del gasto público (cuadro 6.1).

Las medidas de tipo fiscal tampoco han constituido un apoyo determinante para al sector durante la crisis. Hemos visto ya que la principal razón por la cual tantas sociedades laborales han dejado de serlo estos últimos años obedece a la falta de incentivos fiscales. En lo que se refiere a las cooperativas, que disfrutaban de un régimen fiscal especial desde 1990, Chaves y Savall (2013) notan que “las sucesivas modificaciones en la regulación fiscal de las empresas privadas tradicionales³² han erosionado hasta hacer prácticamente desaparecer las ventajas fiscales de que gozaban las cooperativas y por tanto anulado el ahorro fiscal que éstas tenían antes de la crisis”. Los autores han estimado el ahorro en 164,62 millones de euros en 2007.

Por último, las medidas para estimular la creación de empresas de economía social y el empleo en este sector, a través de la capitalización en pago único de la

³¹ Se trata de ayudas por la incorporación de socios, por la asistencia técnica, por la realización de actividades de formación, difusión y fomento de la economía social vinculadas a la promoción del empleo, o para inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de estas entidades.

³² En concreto, la Ley 51/2002, de 27 de diciembre, de reforma de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, Reguladora de las Haciendas Locales; el Real Decreto Legislativo 4/2004 de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades; la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades; la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Cuadro 6.2

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJADORES BENEFICIARIOS DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO EN PAGO ÚNICO

	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2014
S. Lab	7.327	10.363	8.339	7.302	5.335	4.422	4.009	3.630
Coop.	4.504	3.351	3.260	3.598	3.612	3.302	3.679	3.427
Autó.	119	41.134	78.869	143.573	150.005	139.743	143.482	154.197
Total	11.950	54.848	90.468	154.473	158.952	147.467	151.170	154.197

Notas: S. Lab: trabajadores de sociedades laborales; Coop: trabajadores de cooperativas; Autó: trabajadores autónomos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

prestación por desempleo, se han mostrado no solo ineficaces sino también perjudiciales para las sociedades laborales durante la crisis. Como se puede comprobar efectivamente en el cuadro 6.2, el número de socios beneficiarios de esta medida de fomento ha descendido un 50% entre 2007 y 2014, o sea en la misma proporción que ha descendido el número de sociedades laborales y de sus empleos durante este periodo. Sin embargo, el número de socios trabajadores de cooperativas beneficiarios se ha mantenido e incluso ha aumentado en el caso de los autónomos hasta alcanzar más de 150.000 beneficiarios en 2014. Los datos actuales contrastan mucho con los que existían antes de las modificaciones legislativas de la década 2000, ya que en 2001, los beneficiarios de la capitalización en pago único eran, en gran parte, socios de las sociedades laborales (dos terceras partes) y no los autónomos. Se puede notar cómo, a partir de 2003, empieza la caída del número de trabajadores de sociedades laborales beneficiarios de esta medida, al mismo tiempo que crece de manera espectacular el número de autónomos beneficiarios.

En lo que concierne a las nuevas políticas de fomento del sector, fundamentalmente las que aparecen en la Ley 5/2011 de Economía Social (anexo 1), es preciso constatar que tampoco han tenido una influencia decisiva en el sector en tiempo de crisis. Al igual que las emergentes leyes de economía social que se han ido aprobando en diversos países europeos, se puede calificar la ley española de *Sleeping beauty* (Lévesque, 2013). En efecto, no ha sido objeto de un seguimiento importante por parte del gobierno, por lo menos durante los tres primeros años después de su entrada en vigor, toda vez que la respuesta a la crisis ha constituido la prioridad absoluta del gobierno en materia de políticas públicas. A propósito de esta ley, el actual presidente de CIRIEC-España hablaba en 2014 de una "absoluta inaplicación" (Pérez de Uralde, 2014). Sin embargo, cabe señalar dos avances significativos, previstos en la ley, que tuvieron lugar en 2015: la adopción, en julio, del Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016, y, en octubre, de la nueva Ley 44/2015 sobre las sociedades laborales y participadas. Esta última normativa contiene varios ejes que, como lo subraya el entrevistado representante de las sociedades laborales, "vienen a corregir los fallos que la ley anterior provocaba y arreglar sobretudo el tema de la descalificación de sociedades laborales en sociedades anónimas o de responsabilidad limitada" (entrevista 6). El

entrevistado alude en particular a dos nuevos incentivos fundamentales (artículo 1 de la ley): primero, la nueva ley regula la posibilidad de constituir una sociedad laboral con dos socios trabajadores, y no con un mínimo de tres socios como era el caso antes, teniendo la obligación de encontrar un tercer socio en el plazo máximo de 36 meses; segundo, el límite máximo al número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no son socios pasa del 25% al 49% del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los socios trabajadores. El antiguo límite de contratación de solo un 25% de trabajadores no socios representaba un freno importante para el crecimiento de las sociedades. “Somos más optimistas ahora”, reconoce el entrevistado, añadiendo que todavía es pronto para evaluar los efectos de esta nueva ley.

■ 6.3. LAS POLÍTICAS DE FOMENTO DESARROLLADAS EN EL NIVEL AUTONÓMICO

Por último, no se puede tratar el papel de las políticas públicas de fomento de la economía social durante la crisis en España sin evocar las desarrolladas al nivel autonómico. En efecto, las comunidades autónomas (CC.AA.) asumen una competencia en esta materia; varias de ellas incluso han introducido la economía social y su fomento en su norma institucional básica, el Estatuto de Autonomía. Por lo tanto, las políticas de fomento de economía social son dependientes de cada comunidad autónoma, lo que explica la diversidad de éstas en todo el país (Fajardo, 2012a). Además del impacto dispar que ha tenido la crisis en las regiones españolas (Funcas, 2013), cabe pensar que estas políticas han influido también en la evolución diferenciada del sector –sobre todo de las cooperativas– durante estos últimos años en todo el territorio (cuadro 6.3).

Del análisis preliminar del contenido de las políticas de fomento de economía social así como del esfuerzo presupuestario dedicado a ellas, se desprende la existencia, en todas las CC.AA., de un fuerte apoyo generalizado al sector. Sin embargo, se advierte que este apoyo es limitado por el hecho de que, en muchas ocasiones, estas políticas –al igual que las de ámbito estatal– restringen la economía social solo a las cooperativas y a las sociedades laborales, y no afectan a las otras entidades del sector. Su intensidad varía también según la comunidad: Andalucía, el País Vasco, Cataluña, Valencia y Murcia son las más activas en este terreno, proponiendo medidas de fomento diversas y innovadoras (Morales, 2007; Martínez-Carrasco, 2011; Fajardo, 2012a; Chaves y Demoustier, 2013). Cuentan, además, con niveles de apoyo presupuestario elevados, por lo que no es sorprendente que sean también las regiones en las que la economía social se encuentra más desarrollada (cuadros 6.3 y 6.4)³³.

³³ Esta diversidad en el apoyo a la economía social en todo el territorio español puede ser desfavorable para el sector, creando competencia entre las CC.AA. Como indica el entrevistado representante de las cooperativas: “La fragmentación de la legislación cooperativa, que hace que existan leyes diferentes en cada comunidad autónoma, y por lo tanto, más ayudas e incentivos para el sector en una que en otra, rompe el principio de unidad de mercado” (entrevista 5).

Cuadro 6.3

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN COOPERATIVAS Y EN SOCIEDADES LABORALES EN CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA (2008-2013)

CC.AA.	Empleo en 2008		Empleo en 2013		Variación empleo 2008-2013	
	Coop.	S. Lab.	Coop.	S. Lab.	Coop.	S. Lab.
Andalucía	53.288	25.885	44.557	13.393	-16,4%	-48,3%
Aragón	8.282	2.823	7.028	2.029	-15,1%	-28,1%
Asturias	3.132	3.362	2.480	2.382	-20,8%	-29,1%
Baleares	2.751	1.083	2.065	840	-24,9%	-22,4%
Canarias	5.655	2.815	4.526	1.588	-20%	-43,6%
Cantabria	1.344	1.485	1.160	953	-13,7%	-35,8%
Castilla-La Mancha	12.852	9.904	10.650	4.951	-17,1%	-50%
Castilla y León	11.623	4.598	9.138	2.453	-21,4%	-46,7%
Cataluña	40.975	10.526	37.977	5.956	-7,3%	-43,4%
Valencia	36.820	9.700	32.527	5.149	-11,7%	-46,9%
Extremadura	9.039	2.823	7.555	1.541	-18,6%	-45,4%
Galicia	8.267	5.041	8.508	3.037	+2,8%	-39,8%
Madrid	14.715	12.310	14.229	7.548	-3,3%	-38,7%
Murcia	19.210	6.863	18.503	4.152	-3,7%	-39,5%
Navarra	6.267	4.174	6.670	2.425	+6%	-41,9%
País Vasco	54.792	13.042	52.422	7.195	-4,3%	-44,8%
La Rioja	1.616	430	1.523	178	-5,8%	-58,6%
Ceuta	183	62	290	59	+36,9%	-4,8%
Melilla	242	18	236	23	-2,5%	+21,7%
Total	291.053	116.944	262.044	65.852	-10%	-43,7%

Nota: Segundo trimestre de 2008 y 2013.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

A este respecto, el cuadro 6.4 muestra la existencia de una relación positiva clara entre el nivel y el esfuerzo presupuestario que destinaron los gobiernos autonómicos hacia la economía social en 2010, y el nivel y la expansión del empleo cooperativista el mismo año en su territorio. Se puede comprobar, en particular, cómo todas las regiones que tuvieron los crecimientos del PIB más bajos ese año (en concreto Andalucía, Castilla la Mancha, Canarias, Valencia y Murcia), han visto crecer su empleo en cooperativas (salvo Murcia, donde disminuyó ligeramente). Estas cinco últimas suponían los dos tercios del presupuesto total ejecutado del país para el fomento de la economía social, con CC.AA. como Murcia y Castilla-La Mancha aportando alrededor de un 90% más de presupuesto propio que de transferido del Estado y de la Unión Europea. Se puede concluir que, incluso en plena crisis e

Cuadro 6.4

EMPLEO EN COOPERATIVAS Y VARIABLES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS EN CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA. AÑO 2010

CC.AA.	Empleo en cooperativas		Crecimiento anual del PIB (%)	Partido político en el gobierno	Presupuesto para las políticas de fomento de economía social	
	Total al cierre del año	Evolución anual (%)			Ppto. total ejecutado (€)	Esfuerzo pres. (%)
Andalucía	56.773	+0,4	-0,9	PSOE	21.510.518	37,1
Aragón	6.557	-3,2	-0,5	PSOE	1.588.738,8	75,5
Asturias	3.060	-7,2	0,3	PSOE	1.563.662	73,1
Baleares	2.612	-7,9	-0,3	PSOE	737.778,2	12,1
Canarias	5.813	+0,1	-0,8	CC/PP	1.710.175,8	76
Cantabria	1.206	-0,4	0,2	PRC/PSOE	595.911,7	72,1
Castilla-La Mancha	12.041	+1,4	-0,9	PSOE	5.996.384,8	83,5
Castilla y León	10.377	-2,5	0,8	PP	1.820.093,4	73,9
Cataluña	39.210	-0,8	0,1	PSC/ERC/ ICV-EUiA	8.123.932	61
Valencia	51.291	+1,5	-0,6	PP	3.731.339,1	40
Extremadura	5.855	+0,7	0,0	PSOE	748.068,7	7,8
Galicia	8.243	+2,5	0,1	PP	n.d.	n.d.
Madrid	14.492	-5,5	0,0	PP	952.786	--
Murcia	17.634	-1,8	-0,6	PP	10.935.453	92,8
Navarra	6.700	+6,1	1,2	UPN	1.352.311,6	85,1
País Vasco	54.608	+1,7	0,8	PSOE	4.172.145	--
La Rioja	1.554	+9,1	-0,3	PP	n.d.	n.d.
Ceuta	204	+11,8	0,0	PP	n.d.	n.d.
Melilla	284	+5,6	-0,1	PP	n.d.	n.d.
Total	298.514	+0,2	-0,1		65.539.298	

Notas: El esfuerzo presupuestario (Esfuerzo pres.) representa la parte, dentro del presupuesto total (Ppto. total ejecutado) de que dispone cada comunidad autónoma para fomentar la economía social (fondos propios y transferidos), de su presupuesto propio (fondos propios) dedicado a esta materia.

Fuentes: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, del INE, y de Chaves y Savall (2013).

independientemente del partido político en el gobierno, las políticas de fomento de la economía social puestas en marcha al nivel autonómico han tenido una influencia muy notable y beneficiosa para el sector.

Por lo tanto, a la vista de estos dos últimos cuadros, parece que las políticas de fomento de la economía social puestas en marcha durante estos últimos años en las diferentes CC.AA., si bien han permitido al sector resistir puntualmente a la

Cuadro 6.5

IMPORTE DE LAS AYUDAS (€) CONCEDIDAS PARA EL FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL (ES) EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MURCIA (FINANCIADAS CON CARGO AL PRESUPUESTO PROPIO DE LA COMUNIDAD [FONDOS PROPIOS])

Programas	2010	2011	2012	2013	2014
ES en las universidades públicas	15.000,00	14.400,00	12.960,00	12.960,00	12.900,00
Empleo en coop. y S. Lab	3.056.141,50	3.112.478,00	1.843.070,00	1.624.540,00	1.481.600,00
Aportaciones	1.300.167,57	1.459.232,62	500.000,00	550.000,00	550.000,00
Difusión y fomento	292.000,00	200.000,00	218.700,00	160.000,00	138.394,00
Organizaciones empresariales de ES	506.000,00	806.000,00	652.500,00	652.500,00	652.500,00
Asistencia técnica	78.125,95	--	5.835,00	--	60.000,00
Inversiones	3.494.098,49	2.379.766,92	840.947,16	778.664,15	722.022,64
Centros de asesoramiento en ES	580.000,00	200.000,00	100.000,00	--	--
UCOMUR para fomento de la ES	84.000,00	70.000,00	--	--	--
Orientación profesional en ES	44.100,00	44.100,00	--	--	--
Reestructuración financiera	200.000,00	60.000,00	--	--	--
Total	9.649.633,51	8.345.977,54	4.174.012,16	3.778.664,15	3.617.416,64

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de <http://www.carm.es/>

crisis económica, no han conseguido protegerlo suficientemente a la prolongación de esta, y sobre todo la generalización de los recortes en los presupuestos públicos a partir de 2011. La evolución, entre 2010 y 2014, del presupuesto propio dedicado al fomento de la economía social de la Comunidad de Murcia, considerada como una de las regiones españolas más ejemplar en el apoyo político e institucional al sector, traduce muy bien este fenómeno (cuadro 6.5).

Todas estas evidencias sugieren la debilidad del factor político-ideológico a la hora de explicar la mayor resistencia y el impacto social de las estructuras de la economía social durante la crisis en España. Esta es una conclusión compartida por todos los representantes del sector entrevistados para este trabajo. Algunos han afirmado incluso que las políticas de fomento en esta materia han constituido más bien un freno para su desarrollo, y ello, a pesar de la existencia de unos instrumentos y un entorno institucional –nacional y europeo– muy favorables a su expansión. Lo cierto es que la crisis ha dejado disponibilidades presupuestarias muy limitadas para fomentar el sector. Como lo resume simplemente el entrevistado representante de las cooperativas: “tenemos aquí en España buenas leyes, pero no tenemos presupuestos” (entrevista 5).



7

CONCLUSIONES

El sector de la economía social se ha mostrado particularmente dinámico durante estos últimos años en España, confirmando una vez más su carácter contracíclico. Esta tendencia se ha reflejado en la evolución reciente del empleo cooperativista. Más que amortiguar los efectos de la crisis, sus estructuras, en las que se combina la utilidad económica y social, han desempeñado un papel nada despreciable en la recuperación económica del país.

En general, la economía social ha demostrado que puede aportar opciones sólidas para hacer frente a algunos grandes desafíos actuales de nuestras sociedades, puestos más que nunca en primer plano con la crisis; en particular, el desempleo masivo, el aumento de las desigualdades, el envejecimiento de la población, la acción y la sostenibilidad del Estado de bienestar o los retos medioambientales. Se ha afirmado, por lo tanto, como un sector clave a tomar en cuenta para alcanzar el objetivo europeo de un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

La crisis se ha comportado así como un mecanismo revelador de las capacidades específicas de las entidades de la economía social para actuar sobre los cambios coyunturales y estructurales actuales. Esta nueva visibilidad de un sector que suele aparecer como secundario ha permitido reforzar el interés de los ciudadanos y de los políticos por las estructuras y prácticas relacionadas a la economía social. Son cada vez más numerosos los españoles que la valoran, no solo como factor paliativo de la crisis o de transición entre ciclos, sino como un modelo económico alternativo, con objetivos propios, unas especificidades, y un papel en las relaciones socioeconómicas que estructuran la sociedad.

El auge en toda Europa del emprendimiento social ilustra muy bien la efervescencia y las mutaciones que acompañan el progreso del sector de la economía social. Aunque las empresas sociales no están explícitamente reconocidas en la legislación española³⁴ y todavía permanece una visión “purista” pegada a las

³⁴ Las empresas sociales (o emprendimiento social) toman generalmente los estatutos jurídicos de la economía social. Sin embargo, pueden tomar también la forma jurídica de empresas comerciales “clásicas” (S.A, S.L., etc.) que funcionan según los principios y valores de la economía social (la persona y el objeto social priman sobre el capital, lucratividad limitada, gestión autónoma e independiente respecto a los poderes públicos, etc.). Cuando enumera las entidades que forman parte del sector, en su artículo 5, párrafo 1, la Ley de 2011 de Economía Social no menciona a las empresas sociales. Sin embargo, en el párrafo 2 del mismo artículo, se precisa que “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”. Por lo tanto, aunque no está muy claro y a la espera todavía de la publicación de este catálogo de entidades al que se refiere la Ley, se puede considerar que las empresas sociales se ajustan a estas otras categorías de entidades que también forman parte de la economía social.

estructuras tradicionales de la economía social, son cada vez más las personas que, siguiendo la visión de la Comisión Europea, privilegian la finalidad social de las empresas sobre sus estatutos (anexo 2). Ahora bien, aun cuando el emprendimiento social se ha desarrollado de manera considerable durante los años de la crisis en España, este fenómeno es más débil aquí que en otros países europeos (GEM, 2014). Hay, pues, margen para el crecimiento de empresas y emprendedores sociales, que pueden constituir un elemento central en el desarrollo futuro de la economía social española.

A pesar de este balance positivo y de las buenas perspectivas para el sector, todavía le queda un largo camino por recorrer para constituirse en un movimiento económico unificado y de primer orden. La crisis, como hemos visto, ha golpeado también a la economía social, y, sobre todo, a las sociedades laborales, revelando su fragilidad. Por otra parte, las políticas públicas de fomento al sector –en particular, las subvenciones– se han mostrado insuficientes durante estos últimos años, lo que ha provocado un debilitamiento de muchas estructuras, particularmente las que dependen directamente de la financiación pública, como las asociaciones.

Más allá del contexto de crisis, todavía existen varios obstáculos que frenan el desarrollo de la economía social en España y sobre los cuales cabría actuar. Las reivindicaciones fundamentales de los actores del sector, apoyadas tanto al nivel nacional, principalmente por CEPES, como al nivel europeo, especialmente por Social Economy Europe, así como el intergrupo de economía social del Parlamento europeo, se centran en: (1) un mayor apoyo político; (2) la representación y participación del sector en la mesa del diálogo social; (3) el incremento y la mejora de los instrumentos de financiación de las empresas de economía social; (4) la mejora del acceso de estas empresas a la contratación pública. Este último punto es particularmente crucial, ya que la contratación pública representa el 18,5% del PIB del país (ObCP, 2016) y, además, se han adoptado nuevas directivas europeas sobre este tema (cuya transposición en la legislación nacional ha de producirse antes de abril de 2016) que favorecen la inclusión de cláusulas sociales y ambientales en el procedimiento de adjudicación de contratos públicos.



8

REFERENCIAS Y OTRAS FUENTES

- ABELLÁN, J. M. (dir.); SÁNCHEZ, F. I.; MARTÍNEZ, J. E., y I. MÉNDEZ (2013), *El sistema sanitario público en España y sus comunidades autónomas: sostenibilidad y reformas*, Fundación BBVA, Madrid.
- ALFONSO, R. (2000), *La integración cooperativa y sus técnicas de realización: la cooperativa de segundo grado*, Editorial Tiran lo Blanch, Valencia.
- ALUSTIZA, A. (2015), "El impacto de la crisis de Fagor en el cooperativismo vasco", *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Bilbao, n.º49: 321-338.
- ARCHAMBAULT, E. (2007), "L'économie sociale en France dans une perspective européenne", First International Ciriec Research Conference on the Social Economy, Victoria, BC, Canada, octubre 22-25 de 2007.
- (2014), "L'appréhension statistique de l'économie sociale et solidaire", en DEFOURNY, J., y M. NYSSSENS, *Economie sociale et solidaire*, De Boeck, à paraître.
- ARTIS, A.; DEMOUSTIER, D., y S. LAMBERSENS (2012), "La coopérative, une entreprise socio-marchande?", en BRASSARD, M.-J., y E. MOLINA (dirs.), *L'étonnant pouvoir des coopératives*, Textes choisis de l'appel international de propositions, Sommet international des coopératives - Québec 2012.
- BARCO, S. (2011), *Las políticas públicas de economía social y el diálogo entre los poderes públicos y la sociedad civil*, Chantier de l'économie sociale.
- BAREA, J., y J. L. MONZÓN, (2006), *Manuel pour l'établissement des comptes satellites des entreprises de l'économie sociale: coopératives et mutuelles*, Liège, CIRIEC
- BORZAGA, C. (dir.) (2014), *La cooperazione italiana negli anni della crisi*, 2º informe de EURICSE, Istituto Europeo di Ricerca sull'Impresa Cooperativa e Sociale, Trento (Italia).
- BUFFET, P.; RUBIO, J. J., y S. SOSVILLA (2013), "El tercer sector social en España: atributos y características del mecenazgo y la filantropía", *Revista Información Comercial Española - ICE*, n.º872:79-91.
- CADIC, P. (2014), *L'économie sociale en Grèce*, Working Papers Pour La Solidarité.
- CALDERÓN, B., y M. J. CALDERÓN, (2012), "Cómo afrontan la crisis las cooperativas en España: comparativa de trayectorias laborales a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º76: 5-26.
- CÁRITAS (2013), *VIII Informe del Observatorio de la Realidad Social. Empobrecimiento y desigualdad social: el aumento de la fractura social en una sociedad vulnerable que se empobrece*, Madrid, Cáritas.
- CARRERAS, L. (2008), "El subsector empresarial no financiero de la economía social. La fiscalidad de las sociedades cooperativas, sociedades laborales y sociedades agrarias de transformación", Tesis doctoral en economía, bajo la dirección de Ángel Urquizu Caballé, Tarragona, Universitat Rovira i Virgili.
- CASTELLS, M.; CARACA, J., y G. CARDOSO (dirs.) (2012), *Aftermath: the Cultures of the Economic Crisis*, Oxford University Press.
- CENTRAL SINDICAL INDEPENDIENTE Y DE FUNCIONARIOS (CSIF) (2016), *Informe sobre la destrucción de empleo público desde el comienzo de la crisis*.
- CHAVES, R. (2002), "Politiques publiques et économie sociale en Europe. Le cas de l'Espagne", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol.73, n.º 3: 453-480.

- (dir.) (2007), *La Economía Social en las Políticas Públicas en España*, CIRIEC-España.
- (2011), “La loi espagnole d’économie sociale”, *Recma – Revue Internationale de l’économie sociale*, n.º321: 21-31.
- (2012), “Las políticas públicas y las cooperativas”, *Ekonomiaz*, n.º 79: 169-199.
- CHAVES, R., y D. DEMOUSTIER (dir.) (2013), *The emergence of social economy in public policy. An international perspective*, Peterlang Publishers, Bruxelles.
- CHAVES, R.; MONZÓN, J. L., y G. ZARAGOZA (2013), “La economía social: concepto, macromagnitudes y yacimiento de empleo para el Trabajo Social”, *Cuadernos de trabajo social*, vol. 26-1: 19-29.
- CHAVES, R., y T. SAVALL (2013), “La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España”, *REVESCO - Revista de estudios cooperativos*, n.º 113.
- CHAVES, R.; SAVALL, T., y J. L. MONZÓN, (2014), “Las políticas económicas dirigidas a la economía social en España durante la crisis: de las expectativas a la realidad”, en SÁNCHEZ, A., y J. A. TOMÁS (dirs.), *Crisis y política económica en España: un análisis de la política económica actual*, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra: 333-354.
- COEN, J-M. (2010), *Quelle reconnaissance de l’économie sociale par l’Europe? Le rapport Toia du Parlement Européen*, Analyse Saw-b, noviembre de 2010.
- CONFÉRENCE EUROPÉENNE DES COOPÉRATIVES, MUTUALITÉS, ASSOCIATIONS ET FONDATIONS – CEP-CEMAF (2002), *Charte des principes de l’économie sociale*.
- COMISIÓN EUROPEA (2010), “Europe 2020: une stratégie pour une croissance intelligente, durable et inclusive”, communication de la Commission, COM (2010) 2020 final.
- (2011), “Initiative pour l’entrepreneuriat social. Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l’économie et de l’innovation sociales”, communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des Régions, COM (2011) 682 final.
- (2014a), *L’Initiative pour l’entrepreneuriat social de la Commission Européenne*.
- (2014b), *Approches proposées pour la mesure de l’impact social*, Rapport rédigé par le sous-groupe du GECES sur la mesure de l’impact social.
- CORNFORTH, C., y A. THOMAS (1995), “Les coopératives de travail au Royaume-Uni. Un déclin ou croissance?”, *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives*, 255 (53).
- CRUZ ROJA ESPAÑOLA (2013), *Boletín sobre vulnerabilidad social*, número 7, Madrid: Cruz Roja.
- DEFOURNY, J. (1999), “L’Economie sociale: un troisième secteur”, *Forum*, n.º 190.
- DEMOUSTIER, D. (2006), “Débats autour de la notion d’économie sociale en Europe”, *Recma – Revue Internationale de l’économie sociale*, n.º 300.
- DEMOUSTIER, D., y G. COLLETIS (2012), “L’économie sociale et solidaire face à la crise: simple résistance ou participation au changement?”, *Revue internationale de l’économie sociale: RECMA*, julio, n.º 325: 21-35.
- DÍAZ, M., y C. MARCUELLO (2010), “Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º67: 23-44.
- FAJARDO, G. (2009), “La Economía Social en las leyes”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º66: 5-35.
- (2012a), “El fomento de la economía social en la legislación española”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 107: 58-97.
- (2012b), “El concepto legal de economía social y la empresa social”, *GEZKI*, n.º8: 63-84.

- (2012c), “Sociedad laboral. Gobernanza y Legislación”, ponencia realizada durante el III Congreso de ASLE en Bilbao, los 10 de febrero y 15 de marzo de 2012, en *Tiempo de crisis, tiempo de oportunidades. La sociedad laboral del siglo XXI*, Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi, 1 de marzo de 2013 (edición): 112-175.
- FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES DE EMPRESAS DE INSERCIÓN – FAEDI (2014), *Memoria Social 2013*, Madrid.
- FRANCO, P., y R. FERNÁNDEZ (2012), “El Tercer Sector de Acción Social en la encrucijada”, en I. ZUBERO (2013), “Los bienes comunes: cultura y práctica de lo común”, *Documentación Social*, n.º 165: 189-205.
- FREMEAUX, P. (2013), *L'évaluation de l'apport de l'économie sociale et solidaire*, Rapport de mission à Monsieur Benoît Hamont, Ministre délégué en charge de l'Economie sociale et solidaire et de la Consommation.
- FUNCAS (2013), “La economía de las regiones españolas en la crisis”, *Papeles de Economía Española*, n.º 138, diciembre 2013.
- FUNDACIÓN LEALTAD (2013), *Las ONG españolas ante la crisis (2007-2013): Análisis de la evolución de las ONG de la Guía de la Transparencia*, Madrid
- FUNDACIÓN LUIS VIVES (2010), *Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España*, Madrid.
- (2012), *Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España*, Madrid.
- FUNDACIÓN DE PWC (2013), *Estudio sobre el presente y futuro del Tercer Sector social en un entorno de crisis*.
- GADREY, J. (2004), *L'utilité sociale des organisations de l'économie sociale et solidaire*, Rapport de synthèse pour la DIES et la MIRE.
- (2006), *L'économie sociale de A à Z*, Alternatives Economiques Poche – Hors série Pratique, n.º 22.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C., y G. LEJARRIAGA, (dirs.) (2004), *Libro Blanco de las empresas de participación de trabajo (economía social) de la Ciudad de Madrid*, Madrid: Madrid Emprende.
- GARRIDO, M., y J. CHACÓN, (coord.) (2015), *Atlas Laboral de las Personas con Discapacidad 2016*, Universidad de Sevilla y Grupo Sifu.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - GEM (2015), *Informe GEM España 2014*, Santander, editorial de la Universidad de Cantabria.
- GRÁVALOS, M. A., y I. POMARES, (2001), “Cooperativas, desempleo y efecto refugio”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 74: 69-84.
- GUERRERI, G.; NAZZARO, O., y A. ZEVI (1992), “La economía social en Italia”, en MONZÓN, J. L., y J. DEFOURNY (dirs.), *Economía social, entre economía capitalista y economía pública*, Valencia, CIRIEC-España y Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: 157-198.
- HELLY, M., y P. MOULÉVRIER, (2009), “Economie sociale et solidaire: quand les sciences sociales enchantent le travail”, *Idées économiques et sociales*, 4/2009, n.º 158: 30-41.
- HERCE, J. A. (dir.) (2013), *Pensiones: una reforma medular: reinventar la Seguridad Social para impulsar el bienestar y el crecimiento*, Fundación de Estudios Financieros, Madrid.
- JORDÁN, M. (2002), “Particularidades de las condiciones laborales en las empresas de trabajo asociado”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 42: 33-47.
- LAVILLE, J.L. et al. (2010), *Association, démocratie et société civile*, Editions La Découverte/MAUSS/CRIDA.
- LÉVESQUE, B. (2013), Síntesis de la cuarta conferencia internacional de investigación en economía social organizada por el CIRIEC Internacional en Antwerp, del 24 al 26 de octubre de 2013, Brèves n.º 72 – diciembre de 2013, Lettre mensuelle du CIRIEC-France.

- LÉVESQUE, B., y M. MENDELL, (2005), "L'économie sociale: diversité des définitions et des constructions théoriques", *Revue Interventions économiques*, n.º 32, puesto en línea el 1 de julio de 2005, consultado el 22 de noviembre de 2015, disponible en la siguiente dirección: <http://interventionseconomiques.revues.org/852>
- MANZANO, M. I., y M. N. REDONDO (2014), "Supervivencia de los centros especiales de empleo en la Comunidad Autónoma de Castilla y León: Análisis económico-financiero en el periodo 2004-2010", *AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, n.º 108: 25-28.
- MÁRBAN, V. (2014), *Tercer Sector de Acción Social y lucha contra la exclusión*, VII Informe FOESSA sobre exclusión y desarrollo social en España 2014, Documento de Trabajo 5.11, Madrid: Fundación FOESSA.
- MARCUELLO, C. (coord.) (2015), "Impacto económico y social de la economía social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 83: 5-8.
- MARÉE, M.; DUJARDIN, A.; LOOSE, M., y C. GIJSELINCKX (2007), *La mesure du volontariat en Belgique. Analyse critique des sources statistiques sur l'importance du volontariat dans le secteur belge*, Centre d'Économie Sociale et HIVA.
- MARTÍN, S. (2010), "La necesidad de reactivación del crecimiento de las sociedades laborales y la reforma de su legislación: análisis económico-financiero de sus principales implicaciones", *REVESCO*, n.º 102: 109-144.
- MARTÍN, S.; LEJARRIAGA, G., y J. ITURRIOZ, (2005), "Casuística de acceso a la actualización de la prestación por desempleo: Bases para un modelo de decisión", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 52: 307-333.
- MARTÍNEZ-CARRASCO, F. (dir.) (2011), *Grandes Siglas de Entidades de Economía Social de la Región de Murcia*, Cátedra de Economía Social de la Universidad de Murcia – Caja Mediterráneo.
- MEDINA, U. (1992), *La dinámica empresarial de las cooperativas*, Imprecan, Tenerife.
- MERTENS, S. (2007), "Définir l'économie sociale", *Les cahiers de la Chaire Cera*, vol. 2.
- MONZÓN, J. L. (1994), "La economía social en la realidad española", *Información Comercial Española*, n.º 729: 29-35.
- (2009), "Tercer sector: delimitaciones conceptuales y dimensión ocupacional", *Panorama social*, n.º 9: 38-46.
- (dir.) (2010), *Las grandes cifras de la Economía Social en España. Ámbito, entidades y cifras clave. Año 2008*, CIRIEC-España.
- (coord.), CALVO, R.; CHAVES, R.; FAJARDO, G. y VALDES, F. (2009), *Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*, Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (2012), *L'économie sociale dans l'Union Européenne*, Rapport d'information élaboré pour le Comité économique et social européen par le Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative (CIRIEC), Bruxelles.
- MORA, S. (2013), "Impacto de la recesión económica en el tercer sector de acción social", *Revista Española del Tercer Sector*, n.º 23: 155-159.
- MORALES, A. C. (2003), "La democracia industrial en España: orígenes y desarrollo de las empresas de trabajo asociado en el Siglo XX", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 44: 137-173.
- (2007), "La economía social y las políticas de innovación: especial referencia al caso andaluz", en CHAVES, R. (dir.), *La Economía social en las Políticas Públicas en España*, CIRIEC-España, capítulo 11: 202-222.
- MORTIER, Q. (2013), *Peut-on se réjouir de la naissance d'une économie sociale grecque?*, Analyse Saw-b.

- OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO ESPAÑOL – OSCAE (2014), *Macromagnitudes del Cooperativismo agroalimentario español*, Informe del OSCAE 2013.
- PÉREZ DE URALDE, J. M. (2014), “La inaplicación de la Ley de Economía social en un contexto de crisis económica. Algunas interpretaciones y propuestas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 81: 33-59.
- PÉREZ, M., y L. NAVARRO, (2013), “El Tercer Sector de Acción Social en España. Situación y retos en un contexto de crisis”, *Revista Española del Tercer Sector*, n.º 23, Madrid, enero-abril 2013: 41-58.
- PLATAFORMA DE ONG DE ACCIÓN SOCIAL (2012), *II Plan Estratégico del Tercer Sector de Acción Social 2013-2016*.
- (2015), *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*.
- PUTNAM, R. (1993), *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster.
- SABÍN, F.; FERNÁNDEZ, J. L., e I. BANDRÉS . (2013), “Factores de resistencia de las microempresas cooperativas frente a la crisis y recomendaciones para un fortalecimiento cooperativo del sector de lo social”, *GEZKI*, n.º 9: 75-100.
- SÁEZ, F. J., y F. GONZÁLEZ (2004), “Las empresas de trabajo asociado: regulación, funciones e importancia cuantitativa”, *Mediterráneo Económico*, n.º 6: 133-145.
- SÁEZ, F. J., y M. T. SÁNCHEZ, (2005), *Las Mutualidades de Previsión Social y los Sistemas de Protección Complementarios*, Universidad de Granada, Fundación Once, Documento de Trabajo, n.º 3.
- SAJARDO, A. (2004), “Economía social y nuevo estado de bienestar: los servicios asistenciales y la integración socio-laboral”, *Mediterráneo Económico*, publicaciones Cajamar, vol. 6, n.º 14.
- SAJARDO, A., y R. CHAVES (1997), “El Tercer Sector como realidad institucional. Delimitación y cuantificación en España y otros países desarrollados”, *Ekonomiaz*, n.º 39.
- SAVALL, T. (2015), “La economía social y las políticas públicas. Análisis del cambio político, elementos condicionantes y resultados”, Tesis doctoral en economía social, bajo la dirección de Rafael Chaves Ávila, Universidad de Valencia.
- STOKKINK, D., y P. PERARD (2015), “L'économie sociale et solidaire en Europe”, en R. HOLCMAN (dir.), *Economie sociale et solidaire*, Dunod: 249-276.
- SWATON, S., y M. DE POORTER, (2015), “Mouvement coopératif et coopératives”, en R. HOLCMAN (dir.), *Economie sociale et solidaire*, Dunod: 7-38.
- TOMÁS, J. A. (1997), “La economía social en un mundo en transformación”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 25: 83-115.
- TORNOS, E. (2015), *Balance social y económico de las Mutualidades. Propuestas ante los cambios normativos*, Confederación Española de Mutualidades.
- VARA, M. J. (1994), “Funciones de la economía social en el modelo de desarrollo económico”, *ICE*, n.º 729: 9-17.
- VIVET, D., y B. THIRY, (2000), “Champ de l'étude, importance quantitative et acceptions nationales”, en *Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi*, Action pilote “Troisième système et emploi” de la COMMISSION EUROPÉENNE, Liège, CIRIEC.

OTRAS FUENTES

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA REGIÓN DE MURCIA: <http://www.carm.es/>

CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL – CEPES: <http://www.cepes.com>

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO – COCETA: <http://www.coceta.coop/>

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE MUTUALIDADES – CNEPS: <http://www.cneps.es/>

EUROSTAT: <http://ec.europa.eu/eurostat>

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ECONOMIQUES – INSEE : <http://www.insee.fr/fr/>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA – INE: <http://www.ine.es/>

MERCADO SOCIAL: <http://mercadosocial.konsumoresponsable.coop/>

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL: <http://www.empleo.gob.es/index.htm>

MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD: <http://www.msssi.gob.es>

MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA: <http://www.mutualidadabogacia.com/>

OBSERVATORIO DE CONTRATACIÓN PÚBLICA - OdCP: <http://www.odcp.es/>

OBSERVATORIO SOBRE DISCAPACIDAD Y MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA – ODISMET: <http://www.odismet.es>

SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL – SEPE: <https://www.sepe.es/>



9

ANEXOS

ANEXO 1. "LA LEY 5/2011, DE 29 DE MARZO, DE ECONOMÍA SOCIAL (2011)"



I. DISPOSICIONES GENERALES

JEFATURA DEL ESTADO

5708 Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.

JUAN CARLOS I

REY DE ESPAÑA

A todos los que la presente vieran y entendieren
 Sabed: Que las Cortes Generales han aprobado y Yo vengo en sancionar la siguiente ley.

PREÁMBULO

I

El marco histórico de nacimiento del concepto moderno de Economía Social se estructura a través de las primeras experiencias cooperativas, asociativas y mutualistas que surgen desde finales del siglo XVIII y se desarrollan a lo largo del siglo XIX en distintos países de Europa (Inglaterra, Italia, Francia o España). A partir de este concepto tradicional de origen decimonónico que engloba a las cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones, se fueron sucediendo en la década de los años 70 y 80 del pasado siglo y en distintos países europeos, declaraciones que caracterizan la identificación de la economía social en torno a distintos principios. De este modo, en Francia la «Charte de l'économie sociale» define el término de 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 mejora de los servicios a la comunidad». En este mismo sentido, el «Conseil Wallon de l'Économie sociale» hace lo propio en Bélgica.

En 1992 el Comité Económico y Social Europeo presentó tres Propuestas de Reglamento de Estatutos de la Asociación Europea, de la Cooperativa Europea y de la Mutualidad Europea. De estas iniciativas llegó a término el Reglamento por el que se aprueba el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (Reglamento CE 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003) y la Directiva por la que se completa el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores (Directiva 2003/72/CE del Consejo, de 22 de julio). El Reglamento caracteriza a las cooperativas como agrupaciones de personas que se rigen por principios de funcionamiento específicos diferentes de los de otros agentes económicos, caracterizados por la primacía de la persona. Esta primacía de la persona se refleja en disposiciones específicas relativas a las condiciones de adhesión, renuncia y exclusión de las socias y los socios; en la regla una persona, un voto, y en la imposibilidad de que sus integrantes ejerzan un derecho sobre el activo de la sociedad cooperativa.

La Carta de principios de la Economía Social en 2002 de la Conferencia Europea de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CEMAF), antecesora de la actual asociación europea de economía social (Social Economy Europe), introduce en el acervo comunitario un conjunto de principios que permiten plasmar una realidad diferenciada de las entidades de la economía social, tales como la primacía de la persona y del objeto social sobre el capital, la adhesión voluntaria y abierta, el control democrático por sus integrantes, conjunción de los intereses de las personas usuarias y del interés general, defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad, autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos y el destino de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a sus integrantes y del interés social. Esta realidad palpable y concreta ha trascendido



posteriormente al ámbito comunitario en el propio Parlamento Europeo, por medio del Informe 2008/2250 (INI) de 26 de enero de 2009 o en el propio Comité Económico y Social Europeo, a través de distintos dictámenes, como «Economía Social y mercado único» en el año 2000, o más recientemente el dictamen de «Distintos tipos de empresas» del año 2009. A la luz de lo expuesto, el Derecho Comparado ilustra, por lo tanto, la tendencia de los países al establecimiento de un marco jurídico de apoyo y reconocimiento de la economía social como actividad económica diferenciada que requiere de acciones sustantivas de apoyo y fomento público.

II

En España, resulta de interés destacar el sustrato jurídico en el que se fundamentan las entidades de la economía social que obtiene el más alto rango derivado de los artículos de la Constitución Española. Así ocurre en diversos artículos que hacen referencia, de forma genérica o específica, a alguna de las entidades de economía social como sucede en el artículo 1.1, en el artículo 129.2 o la propia cláusula de igualdad social del artículo 9.2, y otros artículos concretos como el 40, el 41 y el 47, que plasman el fuerte arraigo de las citadas entidades en el texto constitucional.

A partir del año 1990, en España, la economía social empieza a tener un reconocimiento expreso por parte de las instituciones públicas, con ocasión de la creación del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES), por la Ley 31/1990, de 27 de diciembre. Dicho Instituto sustituyó a la antigua Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y entre sus objetivos, figuró el fomento de las entidades de economía social y por ello creó en su seno el Consejo. Una vez desaparecido el Instituto en el año 1997, sus funciones fueron asumidas por la Dirección General del Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo. La Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, incorpora el Consejo para el Fomento de la Economía Social como órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la economía social, y que fue desarrollado por el Real Decreto 219/2001, de 2 de marzo, sobre organización y funcionamiento del Consejo. Este Consejo, por lo tanto, se configura como la institución que dota de visibilidad al conjunto de entidades de la economía social.

A mayor abundamiento, y debido a la descentralización competencial que caracteriza el sistema territorial del Estado, existen diversas normas sustantivas de las diferentes entidades de la economía social cuya regulación se ubica también en el ámbito autonómico, dando lugar a la existencia de instituciones similares en el seno de las Comunidades Autónomas que refuerzan la visibilidad institucional de las distintas entidades que se incardinan en el referido sector.

Las sociedades cooperativas, en sus distintas modalidades, y entre ellas, las de trabajo asociado, consumo, vivienda, agrarias, servicios, mar, crédito, enseñanza, sanitarias, seguros, de transporte, las sociedades laborales, las asociaciones, fundaciones y mutualidades, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las sociedades agrarias de transformación y las cofradías de pescadores comparten los principios orientadores de la economía social. Todas estas entidades se ven reflejadas de forma directa o indirecta en los referidos artículos de la Constitución Española reuniendo los principios que les otorgan un carácter diferencial y específico respecto a otro tipo de sociedades y entidades del ámbito mercantil. Además, existe una dinámica viva de las entidades de la economía social que hace que confluyan distintas entidades singulares que también participan de los mismos principios que las anteriores.

Este rico acervo se completa con un catálogo de entidades potenciales que pueden adscribirse a la economía social, pero siempre que dichas figuras estén acotadas a los principios que determinan una peculiaridad intrínseca en valores y perfectamente delimitadas en su configuración específica.

Existen distintas iniciativas destacables que coinciden en la necesidad de aprobar una Ley de Economía Social. Por una parte, la demanda de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) con una propuesta de texto articulado y, por otra parte, los trabajos realizados por la Subcomisión Parlamentaria del Congreso de los



Diputados, que estuvo en funcionamiento desde marzo del año 2007 hasta el final de dicho año, y cuyo objetivo era el estudio de la situación de la economía social en España y proponer actuaciones para su fomento.

Por otra parte, la necesidad de aprobar una Ley de la Economía Social conecta directamente con los principios que inspiran y los objetivos que persigue la Ley de Economía Sostenible, en la medida que la economía social es, en cierto modo, precursora y está comprometida con el modelo económico de desarrollo sostenible, en su triple dimensión económica, social y medioambiental.

El Gobierno de la Nación, por medio del Consejo para el Fomento de la Economía Social y con el acuerdo de CEPES, designó una Comisión independiente de personas expertas, que en octubre de 2009 finalizó los trabajos de elaboración de estudio de una Ley de la Economía Social. Partiendo del informe de la referida Comisión y de la propuesta de CEPES, se procedió a la elaboración de un texto común que cuenta con el respaldo de gran parte del sector. Además, en el proceso de elaboración del proyecto han sido informadas las Comunidades Autónomas, a través de la Conferencia Sectorial de Empleo y Asuntos Laborales del día 29 de abril de 2010, y el propio Consejo para el Fomento de la Economía Social que en su reunión plenaria del día 29 de abril de 2010 manifestó su acuerdo mayoritario al texto.

III

El objetivo básico de la Ley es configurar un marco jurídico que, sin pretender sustituir la normativa vigente de cada una de las entidades que conforma el sector, suponga el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social, otorgándole una mayor seguridad jurídica por medio de las actuaciones de definición de la economía social, estableciendo los principios que deben contemplar las distintas entidades que la forman. Partiendo de estos principios se recoge el conjunto de las diversas entidades y empresas que contempla la economía social. Asimismo, se reconoce como tarea de interés general, la promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social y de sus organizaciones representativas. Además, se contempla la importancia de la interlocución de los poderes públicos con las organizaciones que representan a las distintas entidades que componen la economía social, propias por su figura jurídica y actividad, subrayando el papel a desempeñar por las confederaciones intersectoriales de ámbito estatal representativas del sector y restaurando con el encaje jurídico más acertado, el Consejo para el Fomento de la Economía Social como órgano asesor y consultivo vinculado al Ministerio de Trabajo e Inmigración, vinculándolo al sector mediante esta Ley, ya que anteriormente estaba incardinado en la legislación estatal de sociedades cooperativas.

El proyecto de Ley consta de nueve artículos, siete disposiciones adicionales, dos disposiciones transitorias y cuatro disposiciones finales.

El artículo 1 marca el objeto de la ley, siendo éste el establecimiento de un marco jurídico común para el conjunto de las entidades que conforman el sector de la economía social y de las medidas de fomento aplicables al mismo; dando cumplimiento a lo anterior, el artículo 2 versa sobre el concepto y denominación de la economía social. El artículo 3 fija como ámbito de aplicación de la ley el de las entidades de la Economía Social que actúen en el Estado, pero sin perjuicio de las competencias asumidas por las Comunidades Autónomas.

El artículo 4 presenta los cuatro principios orientadores y comunes a todas las entidades de la economía social, que son aquellas que recoge el artículo 5, bien sea mediante su denominación directa y en los términos del apartado uno, o por medio del procedimiento recogido en el apartado dos del citado precepto. El artículo 6 regula el catálogo de entidades de la economía social, que será elaborado y actualizado por el Ministerio de Trabajo e Inmigración previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, no teniendo en ningún caso carácter constitutivo.

El artículo 7 recoge los principios de representación de las entidades de la economía social, y los criterios de representatividad de las confederaciones intersectoriales de ámbito estatal representativas. Por su parte, el artículo 8 cumple con otro de los objetos de la ley: el reconocimiento del fomento y difusión de la economía social.



Por último, el artículo 9 regula en esta Ley el Consejo para el Fomento de la Economía Social, órgano asesor y consultivo en la materia, con el establecimiento de sus funciones.

La disposición adicional primera regula la información estadística sobre las entidades de la economía social y la disposición adicional segunda se refiere a la financiación de las actuaciones previstas en ámbito estatal.

La disposición adicional segunda regula los medios de financiación de las actuaciones de promoción, difusión y formación a las que se refiere el artículo 8.3 y del funcionamiento del Consejo para el Fomento de la Economía Social.

La disposición adicional tercera clarifica la naturaleza de la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) como corporación de derecho público cuya normativa específica le confiere la consideración de entidad singular de economía social.

La disposición adicional cuarta recoge la necesidad de que el Gobierno integre a las empresas de la economía social en las estrategias para la mejora de la productividad.

La disposición adicional quinta establece que el Gobierno enviará al Congreso de los Diputados, en un plazo de dos años desde la entrada en vigor de la Ley, un informe sobre los efectos de ésta.

Hay dos disposiciones transitorias. La disposición transitoria primera mantiene la aplicación de la disposición adicional segunda de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en tanto en cuanto no se desarrolle reglamentariamente el artículo 9.5 de esta Ley.

La disposición transitoria segunda posibilita a las cooperativas de viviendas enajenar o arrendar a terceros no socios las viviendas de su propiedad iniciadas con anterioridad a la entrada en vigor de la presente Ley.

Por su parte, en la disposición final primera se determinan los títulos competenciales de esta norma, que constituye legislación básica, dictada al amparo del artículo 149.1.13.^ª de la Constitución, que atribuye al Estado las «bases y coordinación de la planificación general de la actividad económica», salvo lo dispuesto en los artículos 8.3 y 9, que corresponde a la competencia de autoorganización del Estado, así como lo previsto en la disposición adicional primera, que se ampara en la competencia exclusiva atribuida al Estado por el artículo 149.1.31.^ª de la Constitución, en materia de «estadística para fines estatales».

La disposición final segunda habilita al Gobierno para dictar las disposiciones de aplicación y desarrollo necesarias.

Por último, la disposición final cuarta prevé una «vacatio legis» de un mes, plazo que se considera adecuado para su entrada en vigor.

Artículo 1. *Objeto.*

La presente Ley tiene por objeto establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social, con pleno respeto a la normativa específica aplicable a cada una de ellas, así como determinar las medidas de fomento a favor de las mismas en consideración a los fines y principios que les son propios.

Artículo 2. *Concepto y denominación.*

Se denomina economía social al conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.

Artículo 3. *Ámbito de aplicación.*

Sin perjuicio de las competencias que puedan corresponder a las Comunidades Autónomas, el ámbito de aplicación de esta Ley se extiende a todas las entidades de la economía social que actúen dentro del Estado.



Artículo 4. *Principios orientadores.*

Las entidades de la economía social actúan en base a los siguientes principios orientadores:

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

Artículo 5. *Entidades 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.

Artículo 6. *Catálogo de entidades de economía social.*

El Ministerio de Trabajo e Inmigración, previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, y en coordinación con las Comunidades Autónomas, 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 y de forma coordinada con los catálogos existentes en el ámbito autonómico.

Los catálogos de entidades de economía social deberán ser públicos. La publicidad se hará efectiva por medios electrónicos.

Artículo 7. *Organización y representación.*

1. Las entidades de la economía social podrán constituir asociaciones para la representación y defensa de sus intereses, y éstas podrán agruparse entre sí, de acuerdo con lo previsto en su normativa específica o, en su caso, en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del derecho de asociación.

2. Las Confederaciones intersectoriales de ámbito estatal representativas serán las que cumplan los siguientes requisitos:

- a) Agrupar al menos a la mayoría de tipos de entidades que contempla el artículo 5 de la presente Ley.
- b) Representar, al menos, el veinticinco por ciento del total de las empresas o entidades asociadas directamente o a través de organizaciones intermedias a las Confederaciones Intersectoriales que concurran al procedimiento de representatividad, siempre que dichas Confederaciones cumplan con el requisito de la letra a).



c) Representar, en al menos la mayoría de los tipos de entidades del artículo 5 que agrupe la correspondiente Confederación, como mínimo, al quince por ciento del total de las entidades o empresas de cada tipo asociadas a las confederaciones intersectoriales que concurren al procedimiento de representatividad, entendiéndose como concurrentes a aquellas Confederaciones que hayan cumplido los requisitos de las letras a) y b).

3. Las confederaciones intersectoriales de ámbito estatal representativas tendrán representación en los órganos de participación institucional de la Administración General del Estado que se ocupen de las materias que afectan a sus intereses económicos y sociales. Del mismo modo, tendrán representación en los órganos de la Administración General del Estado, las organizaciones de ámbito estatal que agrupen mayoritariamente a las entidades de la economía social, en todas aquellas actividades de representación que sean propias por su naturaleza jurídica y actividad.

4. Asimismo, las organizaciones, federaciones o confederaciones representativas de cada Comunidad Autónoma tendrán representación en los órganos de participación institucional de las Administraciones de las Comunidades Autónomas que se ocupen de las materias que afectan a sus intereses económicos y sociales, en la forma en que se prevea por las Comunidades Autónomas.

Artículo 8. *Fomento y difusión de la economía social.*

1. Se reconoce como tarea de interés general, la promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social y de sus organizaciones representativas.

2. Los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias, tendrán como objetivos de sus políticas de promoción de la economía social, entre otros, los siguientes:

a) Remover los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad económica de las entidades de la economía social. Para ello se prestará especial atención a la simplificación de trámites administrativos para la creación de entidades de la economía social.

b) Facilitar las diversas iniciativas de economía social.

c) Promover los principios y valores de la economía social.

d) Promocionar la formación y readaptación profesional en el ámbito de las entidades de la economía social.

e) Facilitar el acceso a los procesos de innovación tecnológica y organizativa a los emprendedores de las entidades de economía social.

f) Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y sociales en el marco de la economía social.

g) Involucrar a las entidades de la economía social en las políticas activas de empleo, especialmente en favor de los sectores más afectados por el desempleo, mujeres, jóvenes y parados de larga duración.

h) Introducir referencias a la economía social en los planes de estudio de las diferentes etapas educativas.

i) Fomentar el desarrollo de la economía social en áreas como el desarrollo rural, la dependencia y la integración social.

3. Al Gobierno, para la aplicación de esta Ley, le corresponderá, con carácter general, a través del Ministerio de Trabajo e Inmigración, impulsar en su ámbito la realización de las actuaciones de promoción, difusión y formación de la economía social, sin perjuicio de las facultades de otros departamentos ministeriales en relación con la actividad económica, empresarial y social que desarrollen las entidades de economía social para el cumplimiento de su objeto social.

4. En el desarrollo de las actividades de fomento de la economía social se respetarán las competencias de las Comunidades Autónomas. Desde la Administración General del Estado se impulsarán los mecanismos de cooperación y colaboración necesarios con las Administraciones Autonómicas para el desarrollo de las actividades de fomento de la economía social.



Artículo 9. *Consejo para el Fomento de la Economía Social.*

1. El Consejo para el Fomento de la Economía Social se regirá por lo dispuesto en esta Ley, configurándose como órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la economía social, integrado, a través del Ministerio de Trabajo e Inmigración, en la Administración General del Estado, sin participar en la estructura jerárquica de ésta. Actuará como un órgano de colaboración, coordinación e interlocución de la economía social y la Administración General del Estado.

2. De conformidad con las competencias atribuidas, y de acuerdo con el ámbito de esta ley, tendrá las siguientes funciones:

- a) Informar y colaborar en la elaboración de proyectos sobre cualquier disposición legal o reglamentaria que afecten a entidades de la economía social.
- b) Elaborar los informes que se soliciten por el Ministerio de Trabajo e Inmigración y demás departamentos ministeriales.
- c) Evacuar informe previo, de conformidad con el artículo 6 de esta Ley, en la elaboración y actualización del catálogo de entidades de la economía social del Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- d) Informar los programas de desarrollo y fomento de la economía social.
- e) Realizar estudios e informes sobre cuestiones y problemas que afecten a la economía social y en especial sobre el refuerzo del conocimiento, presencia institucional y proyección internacional de la economía social.
- f) Velar por la promoción y el respeto a los principios orientadores de la presente Ley.
- g) Emitir informe previo en la adopción de las medidas de información estadística de las entidades de economía social en los términos de la disposición adicional primera de la presente Ley.
- h) Cuantas otras funciones y competencias se le atribuyan por disposiciones legales y reglamentarias.

3. El Consejo para el Fomento de la Economía Social estará compuesto por representantes de la Administración General del Estado, de las Administraciones autonómicas, de la asociación de entidades locales más representativa, de las confederaciones intersectoriales representativas de ámbito estatal, así como de las entidades sectoriales mayoritarias de la economía social referidas en el artículo 5 de esta Ley que no estén representadas por las citadas confederaciones intersectoriales, de las organizaciones sindicales más representativas y por cinco personas de reconocido prestigio en el ámbito de la economía social designadas por el Ministerio de Trabajo e Inmigración.

4. La Presidencia del Consejo para el Fomento de la Economía Social corresponderá a la persona titular de la Secretaría de Estado de Empleo.

5. El funcionamiento y composición del Consejo será objeto de desarrollo reglamentario, y se ajustará a lo dispuesto sobre órganos colegiados en la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y en la Ley 6/1997, de 14 de abril, de Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado.

Disposición adicional primera. *Información estadística sobre las entidades de la economía social.*

El Ministerio de Trabajo e Inmigración adoptará, en colaboración y coordinación con los departamentos ministeriales y las Administraciones que pudieran tener competencia en materia registral de las entidades de la economía social, y previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, las medidas necesarias para garantizar una información estadística de dichas entidades así como de sus organizaciones de representación, periódicamente actualizada y ajustada en su clasificación al catálogo previsto en el artículo 6 de esta Ley.

*Disposición adicional segunda. Financiación.*

El impulso de las actuaciones de promoción, difusión y formación a las que se refiere el artículo 8.3, así como el funcionamiento del Consejo para el Fomento de la Economía Social previsto en el artículo 9, se financiarán con los créditos que el Ministerio de Trabajo e Inmigración tenga efectivamente disponibles para el ejercicio 2010, sin que puedan suponer aumento neto de gasto, conforme a lo establecido en el Plan de Acción inmediata para 2010 y, para ejercicios sucesivos, en el Plan de Austeridad de la Administración General del Estado 2011-2013.

La Administración General del Estado podrá acordar con las Comunidades Autónomas el fomento de determinadas actuaciones de promoción, difusión o formación de la economía social estableciendo al efecto los oportunos convenios de colaboración en los que se concretarán los recursos que se aporten.

Disposición adicional tercera. Ordenación Jurídica de la ONCE como entidad singular.

A los efectos previstos en el apartado 1 del artículo 5 de la presente Ley, la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) es una organización singular de economía social, que ajusta su ordenación y funcionamiento a lo previsto en las leyes, así como en su normativa específica de aplicación, constituida básicamente por el Real Decreto 358/1991, de 15 de marzo, de reordenación de la ONCE y sus vigentes Estatutos; cuyos rasgos básicos y genuinos relativos a su actividad económica y empresarial, así como a su naturaleza de operador de juego de reconocido prestigio, se plasman en la presente disposición adicional.

La ONCE es una Corporación de Derecho Público de carácter social; que se rige por su normativa específica propia y cuyos fines sociales se dirigen a la consecución de la autonomía personal y plena integración de las personas ciegas y con deficiencia visual grave; mediante la prestación de servicios sociales, con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar y de autoorganización; caracterizada en su actividad social, económica y empresarial, por los principios y valores de la solidaridad, la ausencia de ánimo de lucro y el interés general; que ejerce en todo el territorio español funciones delegadas de las Administraciones Públicas, bajo el Protectorado del Estado; y que, para la financiación de sus fines sociales, goza de un conjunto de autorizaciones públicas en materia de juego.

Disposición adicional cuarta. Integración de las empresas de la economía social en las estrategias para la mejora de la productividad.

El Gobierno tendrá en cuenta las especiales características de las empresas de la economía social en sus estrategias de mejora de la productividad y la competitividad empresarial.

Disposición adicional quinta. Informe del Gobierno.

El Gobierno, en el plazo de dos años desde la entrada en vigor de la presente Ley, remitirá al Congreso de los Diputados un informe en el que se analizarán y evaluarán los efectos y las consecuencias de la aplicación del contenido de la misma.

Disposición adicional sexta. Ejercicio de actividades sanitarias por titulados universitarios de Licenciado en Psicología o Graduado en el ámbito de la Psicología.

1. En el plazo de doce meses desde la entrada en vigor de esta Ley, el Gobierno remitirá a las Cortes Generales un proyecto de Ley que regule la actividad de la «Psicología sanitaria» como profesión sanitaria titulada y regulada, definiendo las condiciones de acceso a dicha profesión y las funciones que se le reservan.

2. Transitoriamente, hasta la entrada en vigor de la Ley prevista en el apartado anterior, quienes ostenten el título de Licenciado en Psicología o alguno de los títulos de Graduado en el ámbito de la Psicología que figuren inscritos en el Registro de Universidades, Centros y Títulos como adscritos a la rama de conocimiento de Ciencias de la Salud,



podrán ejercer actividades sanitarias, siempre que acrediten haber adquirido una formación específica a través de alguna de las siguientes vías:

- a) Por haber superado los estudios de graduado/licenciado, siguiendo un itinerario curricular cualificado por su vinculación con el área docente de Personalidad, Evaluación y Tratamiento Psicológicos, o con la Psicología Clínica y de la Salud.
- b) Por haber adquirido una formación complementaria de posgrado no inferior a 400 horas (o su equivalente en créditos europeos), de las que al menos 100, tendrán carácter práctico, vinculada a las áreas mencionadas en la anterior letra a).

3. La acreditación de encontrarse en alguna de las situaciones previstas en el apartado anterior, permitirá solicitar la inscripción de consultas o gabinetes de psicologías en el correspondiente registro de centros, servicios y establecimientos sanitarios.

4. Los psicólogos que desarrollen su actividad en centros, establecimientos y Servicios del Sistema Nacional de Salud, o concertados con él, para hacer efectivas las prestaciones sanitarias derivadas de la cartera de servicios comunes del mismo que correspondan a dichos profesionales, tanto en el ámbito de la atención primaria como en el de la especializada, deberán estar en posesión del título oficial de Psicólogo Especialista en Psicología Clínica al que se refiere el apartado 3 del anexo I del Real Decreto 183/2008, de 8 de febrero, por el que se determinan y clasifican las especialidades en Ciencias de la Salud y se desarrollan determinados aspectos del sistema de formación sanitaria especializada.

Disposición adicional séptima. *Programa de impulso de las entidades de economía social.*

El Gobierno aprobará en el plazo de seis meses desde la entrada en vigor de esta Ley, 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. Este programa entre otras reflejará las siguientes medidas:

1.º Previa consulta a las entidades representativas de la economía social, del Consejo para el Fomento de la Economía Social y de las Comunidades Autónomas, revisará la normativa necesaria para eliminar las limitaciones de las entidades de la economía social, de forma que estas puedan operar en cualquier actividad económica sin trabas injustificadas.

2.º Previa consulta a las entidades representativas de la economía social, del Consejo para el Fomento de la Economía Social y de las Comunidades Autónomas, remitirá a las Cortes un proyecto de ley que actualice y revise la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales.

3.º Previa consulta con las entidades que realizan acción social revisará la normativa de desarrollo de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, que le es de aplicación, con el objeto de simplificar los procedimientos regulados en la misma.

Disposición transitoria primera. *Régimen transitorio aplicable del Consejo para el Fomento de la Economía Social.*

Hasta la entrada en vigor del desarrollo reglamentario previsto en el artículo 9.5 de esta Ley, el Consejo para el Fomento de la Economía Social se regirá por lo dispuesto en la disposición adicional segunda de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Disposición transitoria segunda. *Cooperativas de viviendas.*

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 89.4 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, las cooperativas de viviendas podrán enajenar o arrendar a terceros no socios, las viviendas de su propiedad iniciadas con anterioridad a la entrada en vigor de la presente Ley. En este supuesto, la enajenación o arrendamiento de las viviendas y sus condiciones generales deberán haber sido acordadas previamente por la Asamblea



General. Adicionalmente, estas operaciones con terceros no socios podrán alcanzar como límite máximo el 50 por ciento de las realizadas con los socios. La Asamblea General acordará también el destino del importe obtenido por la enajenación o arrendamiento.

Disposición final primera. *Título competencial.*

La presente Ley constituye legislación básica dictada al amparo del artículo 149.1.13.ª de la Constitución que atribuye al Estado las «bases y coordinación de la planificación general de la actividad económica». No obstante, no tendrán carácter básico:

- a) Los contenidos de esta Ley que hacen referencia a la organización y funcionamiento de órganos del Estado o de órganos adscritos a la Administración del Estado: Artículo 8.3 y artículo 9.
- b) La disposición adicional primera que se incardina en el artículo 149.1.31.ª de la Constitución que atribuye al Estado la competencia en materia de «Estadística para fines estatales».

Disposición final segunda. *Habilitación al Gobierno.*

Se faculta al Gobierno para dictar cuantas disposiciones sean necesarias para la aplicación y desarrollo de la presente Ley en el ámbito de sus competencias.

Disposición final tercera. *Modificación del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio.*

El texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, queda modificado en los siguientes términos:

Uno. Se modifica el apartado 1 de la disposición adicional vigésima quinta, que queda redactado en los siguientes términos:

«1. La tramitación de las prestaciones y demás actos en materia de Seguridad Social, incluida la protección por desempleo, que no tengan carácter recaudatorio o sancionador se ajustará a lo dispuesto en la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, con las especialidades en ella previstas para tales actos en cuanto a impugnación y revisión de oficio, así como con las establecidas en la presente disposición adicional, en la disposición adicional quincuagésima de esta Ley o en otras disposiciones que resulten de aplicación.»

Dos. Se modifican los apartados 2 y 4 de la disposición adicional quincuagésima, que quedan redactados en los siguientes términos:

«2. Las notificaciones de los actos administrativos que traigan causa o se dicten como consecuencia de los datos que deban comunicarse electrónicamente a través del sistema RED, realizadas a los autorizados para dicha transmisión, se efectuarán obligatoriamente por medios electrónicos, informáticos o telemáticos en la sede electrónica de la Seguridad Social, siendo válidas y vinculantes a todos los efectos legales para las empresas y sujetos obligados a los que se refieran dichos datos, salvo que estos últimos hubiesen manifestado su preferencia porque dicha notificación en sede electrónica se les efectúe directamente a ellos o a un tercero.»

«4. En los supuestos previstos en el artículo 59.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, las notificaciones que no hayan podido realizarse en la sede electrónica de la Seguridad Social o en el domicilio del interesado, conforme a lo indicado en los apartados anteriores, se practicarán exclusivamente en el tablón de edictos y anuncios de la Seguridad Social situado en dicha sede electrónica, no procediendo su publicación por ningún otro medio.»



Transcurridos veinte días naturales desde que la notificación se hubiese publicado en el tablón de edictos y anuncios de la Seguridad Social, se entenderá que la misma ha sido practicada, dándose por cumplido dicho trámite y continuándose con el procedimiento.

El tablón de edictos y anuncios de la Seguridad Social será gestionado por la Secretaría de Estado de la Seguridad Social. La práctica de la notificación en el mismo se efectuará en los términos que se determinen por orden del Ministerio de Trabajo e Inmigración.»

Disposición final cuarta. *Entrada en vigor.*

La presente Ley entrará en vigor al mes de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

Por tanto,
Mando a todos los españoles, particulares y autoridades, que guarden y hagan guardar esta ley.

Madrid, 29 de marzo de 2011.

JUAN CARLOS R.

El Presidente del Gobierno,
JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO

■ ANEXO 2. “LA INICIATIVA EN FAVOR DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL DE LA COMISIÓN EUROPEA (2011)”



COMISIÓN EUROPEA

Bruselas, 25.10.2011
COM(2011) 682 final

**COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO,
AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ
DE LAS REGIONES**

Iniciativa en favor del emprendimiento social

**Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la
economía y la innovación sociales**

{SEC(2011) 1278 final}

1. ¿POR QUÉ TOMA LA INICIATIVA LA COMISIÓN?

El mercado único necesita un nuevo crecimiento inclusivo, orientado hacia el empleo para todos. Se trata de responder así a la demanda creciente de los europeos de que su trabajo, su consumo, su ahorro y sus inversiones tengan una repercusión y un sentido más «éticos» y más «sociales».

Con el fin de favorecer una «economía social de mercado altamente competitiva», la Comisión ha situado la economía social y la innovación social en el centro de sus iniciativas, tanto en lo que concierne a la cohesión territorial como a la búsqueda de soluciones originales para los problemas sociales y, en concreto, en la lucha contra la pobreza y la exclusión, en su Estrategia Europa 2020¹, en la iniciativa emblemática «Unión por la innovación»², en la Plataforma Europea contra la Pobreza y la Exclusión Social³ y en el Acta del Mercado Único (AMU)⁴.

La consulta pública realizada en relación con el AMU⁵ puso de manifiesto un marcado interés por la capacidad de las empresas sociales, y la economía social en general, para aportar respuestas innovadoras a los actuales desafíos económicos, sociales y, en algunos casos, medioambientales mediante el desarrollo de puestos de trabajo sostenibles y difíciles de deslocalizar, la integración social, la mejora de los servicios sociales locales, la cohesión territorial, etc.

Una empresa social, agente de la economía social, es una empresa cuyo principal objetivo es tener una incidencia social, más que generar beneficios para sus propietarios o sus socios. Funciona en el mercado proporcionando bienes y servicios de manera empresarial e innovadora y utiliza sus excedentes principalmente para fines sociales. Está sometida a una gestión responsable y transparente, en concreto mediante la asociación de sus empleados, sus clientes y las partes interesadas de que se trate en su actividad económica⁶.

Por «empresa social», la Comisión entiende las empresas⁷:

- para las cuales el objetivo social de interés común es la razón de ser de la acción comercial, que se traduce a menudo en un alto nivel de innovación social;
- cuyos beneficios se reinvierten principalmente en la realización de este objetivo social;
- y cuyo modo de organización o régimen de propiedad, basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social⁸, son reflejo de su misión.

Así, pueden ser:

- empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable (acceso a la vivienda, acceso a los cuidados, ayuda a las personas de edad o con discapacidad, inclusión de grupos vulnerables, guardería infantil, acceso al empleo y a la formación, gestión de la dependencia, etc.); y/o
- empresas cuyo modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social (integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas, sobre todo por razón de su escasa cualificación o de problemas sociales o profesionales que provocan exclusión y marginación), pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales.

La economía social emplea a más de 11 millones de trabajadores en la UE, lo que representa el 6 % del empleo total⁹. Agrupa entidades con un régimen jurídico específico (cooperativas, fundaciones, asociaciones y mutuas), muchas de las cuales son también empresas sociales según las características mencionadas, y empresas sociales en forma de sociedad privada o de sociedad anónima tradicional.

¹ «Europa 2020 – Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador», COM(2010) 2020.

² Comunicación sobre la Unión por la innovación, COM(2010) 546 final de 6 de octubre de 2010.

³ Comunicación «La Plataforma Europea contra la Pobreza y la Exclusión Social: Un marco europeo para la cohesión social y territorial» COM(2010) 758 final de 16 de diciembre de 2010.

⁴ «Acta del Mercado Único – Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza», COM(2011) 206 final de 13 de abril de 2011.

⁵ http://ec.europa.eu/internal_market/smact/consultations/2011/debate/index_en.htm

⁶ A efectos de la presente Comunicación, los términos ingleses «social business» y «social enterprise» corresponden al concepto de «empresa social».

⁷ A efectos de las normas del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

⁸ Por ejemplo, con una estructura salarial reducida.

⁹ CIRIEC «L'économie sociale dans l'Union européenne», página 48.

Los regímenes jurídicos específicos de la economía social están especialmente adaptados a las empresas sociales, ya que su modo de gobernanza favorece la participación y la apertura.

Según los cálculos de un estudio realizado en 2009¹⁰, el porcentaje de la población activa dedicado al emprendimiento social¹¹ es del 4,1% en Bélgica, el 7,5% en Finlandia, el 3,1 % en Francia, el 3,3 % en Italia, el 5,4 % en Eslovenia y el 5,7 % en el Reino Unido. En consecuencia, alrededor de una de cada cuatro empresas creadas en Europa sería una empresa social, cifra que se eleva a una de cada tres en Bélgica, Finlandia y Francia¹². Estas empresas son con frecuencia más productivas y competitivas de lo que se cree, debido al muy fuerte compromiso personal de sus empleados y al hecho de que ofrecen mejores condiciones de trabajo¹³.

Al responder mediante la innovación social a necesidades aún no satisfechas, las empresas sociales forman parte de un crecimiento inteligente; al tener en cuenta su impacto medioambiental y su visión a largo plazo, conforman un crecimiento sostenible; al hacer hincapié en los aspectos humanos y la cohesión social, se sitúan en el centro del crecimiento inclusivo. En otras palabras, su razón de ser es organizar transformaciones sociales y económicas que contribuyan a los objetivos de la Estrategia Europa 2020. La presente Comunicación forma parte de la iniciativa de fomento y valorización de la innovación social puesta en marcha en 2009 por el Presidente Barroso¹⁴.

Debido a los diferentes elementos que las caracterizan, casi todas las empresas sociales manifiestan un grado especialmente elevado de responsabilidad social y medioambiental. La Iniciativa en favor del emprendimiento social es complementaria de la Comunicación de la Comisión sobre la responsabilidad social de las empresas, adoptada el mismo día¹⁵, lo que contribuirá también a aprovechar mejor el valor añadido social de ambas.

Algunos ejemplos de empresas sociales europeas:

En Italia, un centro médico aporta ayuda especializada de alto nivel, incluida la intermediación cultural, en especial en las zonas donde la cobertura de los servicios públicos es insuficiente, haciendo especial hincapié en las personas que se encuentran en una situación socioeconómica frágil (por ejemplo, los inmigrantes).

En Rumanía, una empresa con cinco empleados y cinco voluntarios trabaja desde 1996 para prestar servicios culturales en lengua rumana a personas ciegas, adaptando los soportes (sobre todo, libros y películas) a un público de unas 90 000 personas.

En Francia, una empresa creó en 2004 un concepto innovador de servicios de lavado de coches sin agua, con productos biodegradables, empleando a personas no cualificadas o marginadas para reintegrarlas en el mercado de trabajo.

En Hungría, una fundación creó un restaurante que emplea a personas discapacitadas (40 empleados), les ofrece formación y les presta un servicio de guardería infantil para facilitar la transición hacia un empleo estable.

En los Países Bajos, una empresa enseña a leer utilizando herramientas digitales innovadoras y un método basado en el juego. Se trata de un método especialmente adaptado a los niños hiperactivos o autistas, pero también a las personas analfabetas y a los inmigrantes.

En Polonia, una cooperativa social constituida por dos asociaciones emplea a desempleados de larga duración y a personas discapacitadas y ofrece en el mercado diversos servicios: servicios de restauración y de comida preparada, pequeños trabajos de construcción y artesanía, así como formación e integración profesional de personas desfavorecidas.

¹⁰ Terjesen, S., Lepoutre, J., Justo, R. y Bosma, N. 2011. Global Entrepreneurship Monitor Report on Social Entrepreneurship. http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_special_topic_reports.

¹¹ Definido en este contexto como «una actividad con un objetivo social, medioambiental o de interés general. Esto puede consistir en la prestación de servicios o la impartición de formación a personas socialmente desfavorecidas o discapacitadas, en la utilización de los beneficios para objetivos de tipo social, en la organización de grupos de ayuda mutua para una acción de interés general, etc.», *ibid.*, p. 44.

¹² Terjesen, S., Lepoutre, J., Justo, R. y Bosma, N. 2011. Global Entrepreneurship Monitor Report on Social Entrepreneurship. http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_special_topic_reports.

¹³ A título de ejemplo, en Francia, las bajas por enfermedad son claramente menores en este tipo de empresas que en todas las empresas tomadas en conjunto: el 5,5 % frente al 22 %, «Absence au travail pour des raisons de santé dans l'économie sociale», Chorum, abril de 2011, <http://www.cides.chorum.fr>.

¹⁴ *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union*, Bureau des Conseillers Politiques (BEPA), Comisión Europea, julio de 2010, páginas 11 y 109.

¹⁵ COM(2011) 681 final.

Al ocuparse de este sector diverso, la Comisión no pretende dar una definición normativa que se imponga a todos y dé lugar a un corsé reglamentario. Propone una descripción basada en principios comunes a la mayoría de los Estados miembros, cuya diversidad de opciones políticas, económicas y sociales quiere respetar, al igual que la capacidad de innovación de los emprendedores sociales.

Por eso la Comisión solo adoptará una definición más precisa en caso de que sea necesario para delimitar con exactitud el ámbito de aplicación de las medidas reglamentarias o los incentivos, con la estrecha colaboración de los representantes del sector.

La Comisión quiere reforzar el desarrollo de las empresas sociales y extraer de sus experiencias enseñanzas que sirvan de apoyo al conjunto de la economía. Con la presente Comunicación, la Comisión persigue dos objetivos:

- Presentar un plan de acción a corto plazo para reforzar el desarrollo de las empresas sociales, agentes clave de la economía y la innovación sociales.
- Someter a debate líneas de reflexión orientadas al medio o largo plazo.

2. LAS EMPRESAS SOCIALES: AGENTES QUE PODRÍAN APROVECHAR MÁS LAS VENTAJAS DEL MERCADO ÚNICO

El potencial de crecimiento y difusión del modelo de las empresas sociales en el mercado interior sigue estando insuficientemente aprovechado. Ahora bien, tropiezan con obstáculos señalados en diversos informes¹⁶, el más reciente de los cuales es el del BEPA¹⁷, de mediados de 2010.

La mayoría de las veces tienen que hacer frente a los mismos problemas que cualquier PYME, y por tanto pueden beneficiarse de las iniciativas de la «*Small Business Act*» para Europa¹⁸. Sin embargo, afrontan también dificultades específicas.

Sin embargo, las empresas sociales deberían poder beneficiarse tanto como las demás de las ventajas que ofrece el mercado interior. Esto es obviamente aplicable a las estructuras más grandes, que pueden estar interesadas en desarrollarse a nivel transfronterizo o incluso continental. Sin embargo, también a las pequeñas empresas sociales, que en principio están arraigadas tan solo en la acción local, les conciernen directamente las normas del mercado único, en materia de reglamentación bancaria, acceso a los Fondos estructurales o aplicación de las normas de los contratos públicos.

Las empresas sociales tienen ante todo dificultades para encontrar **financiación**, que necesitan en función de su nivel de desarrollo (apoyo al concepto, desarrollo del proyecto piloto o el prototipo o desarrollo a gran escala). Las limitaciones en lo que respecta a la redistribución de los beneficios o al empleo de trabajadores vulnerables dan a menudo a los acreedores o a los inversores potenciales la sensación de que son empresas de mayor riesgo y menor rentabilidad que otras. Más aún que las demás, las empresas sociales hacen frente a las imperfecciones de los mercados financieros (fragmentación, falta de plataformas paneuropeas para el préstamo, etc.). En consecuencia, los inversores carecen de una idea clara sobre la repercusión social real de determinados fondos de inversión solidarios. En cuanto al acceso a los fondos públicos, con frecuencia sigue viéndose obstaculizado por mecanismos excesivamente rígidos o burocráticos. Por ejemplo, a las empresas sociales puede resultarles difícil acceder a los Fondos estructurales cuando las autoridades de gestión únicamente financian proyectos de corta duración. Tanto a escala nacional como europea, la multiplicidad de los programas hace que sean difícilmente accesibles para las estructuras pequeñas.

Este fenómeno se ve agravado por el **escaso reconocimiento** del emprendimiento social. La falta de interconexión entre agentes de diferentes regiones o diferentes países impide la difusión de las buenas prácticas, la creación de asociaciones y el descubrimiento de nuevas salidas comerciales. La empresa social sigue estando infravalorada en los sistemas educativos europeos, pese a que su integración en la formación inicial y continua es un requisito indispensable para reforzar su credibilidad. Aunque cada vez hay más jóvenes licenciados que quieren dedicarse al emprendimiento social, esta experiencia, mal conocida, no se valora suficientemente en las empresas tradicionales. Esta situación se complica aún

¹⁶ *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe*, Instituto Austriaco para la Investigación sobre PYME y TSE Entre, Facultad de Ciencias Económicas de Turku, Finlandia-Viena, junio de 2007, informe realizado por encargo de la Comisión Europea.

¹⁷ *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union*, Bureau des Conseillers Politiques (BEPA), Comisión Europea, julio de 2010.

¹⁸ Revisión de la «*Small Business Act*» para Europa - COM(2011) 78 final.

más debido a la diversidad de las definiciones existentes en Europa, lo que explica la heterogeneidad de los datos disponibles. Se trata de un concepto que no está siempre definido, y, cuando lo está, no abarca la misma realidad en todos los países. Los datos, a menudo antiguos, parciales y no armonizados, dificultan la adaptación y la coordinación de las políticas públicas.

Como consecuencia, no es extraño que el **entorno normativo**, tanto a escala europea como nacional, no siempre tenga suficientemente en cuenta las características específicas de las empresas sociales, en particular por lo que respecta a las normas de contratación pública o a los regímenes existentes. Esto dificulta la movilización de los inversores y el acceso a las subvenciones o a los contratos públicos y obliga a veces a recurrir a montajes jurídicos complejos. Por ejemplo, puede suceder que las empresas sociales que no tengan forma de asociación no puedan beneficiarse de las facilidades que ofrecen las entidades públicas a las asociaciones.

3. UN PLAN DE ACCIÓN PARA APOYAR EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN EUROPA

Para responder a estos desafíos, la Unión Europea y las organizaciones internacionales desarrollan ya políticas transversales en el marco de la economía social, así como programas específicos de apoyo a las empresas sociales y la innovación social. En un documento de trabajo de los servicios de la Comisión publicado al mismo tiempo que la presente Comunicación se exponen de manera resumida todas las medidas existentes, así como algunas experiencias extranjeras que podrían servir de inspiración a la Unión Europea.

Además, para que las empresas sociales puedan desarrollar todo su potencial, la Comisión propone un plan de acción enmarcado en el apoyo general a la innovación social, que facilitará la implantación de un ecosistema adaptado, en estrecha colaboración con los agentes del sector y los Estados miembros.

En este contexto, la Comisión propone once medidas clave, que pondrá en marcha antes de que finalice 2012.

3.1. Mejorar el acceso a la financiación

3.1.1. *Facilitar el acceso a la financiación privada*

La Comisión considera que el sistema de financiación de las empresas sociales está subdesarrollado con respecto al sistema del que se benefician las demás empresas.

Sin embargo, cada vez son más los inversores que quieren asociar resultados sociales o medioambientales a su preocupación legítima de obtener una rentabilidad financiera por su inversión, apoyando la realización de objetivos de interés general a largo plazo.

Más allá de la inversión socialmente responsable, acerca de la cual se formulan propuestas en la Comunicación sobre la responsabilidad social de las empresas¹⁹, un instrumento europeo que apoye la financiación de las empresas sociales impulsaría a los agentes privados y públicos a invertir más en estas empresas, por medio de participaciones en el capital o préstamos.

Podría ser aconsejable un marco normativo adaptado que permita la creación de estos vehículos de inversión a escala europea.

Por otra parte, la Comisión se congratula de que el Fondo Europeo de Inversiones²⁰ esté estudiando la posibilidad de crear a principios de 2012 una ventanilla de «fondos propios» (ESIEF²¹) dedicada a las inversiones en fondos cuyo objetivo sea generar un impacto social. Esta acción piloto podría preparar el nuevo instrumento financiero europeo propuesto por la Comisión el 6 de octubre de 2011 (Medida clave nº 3).

El acceso al crédito es un requisito indispensable para la creación y el desarrollo de numerosas empresas sociales. Sin embargo, al ser menos conocidas o tener la reputación de ser más arriesgadas, tropiezan con más dificultades aun que las PYME para encontrar los fondos necesarios.

¹⁹ COM(2011) 681 final.

²⁰ Grupo Banco Europeo de Inversiones.

²¹ European Social Investment and Entrepreneurship Fund (ESIEF), que invertiría en 10 o 15 instrumentos en los distintos Estados miembros.

La Comisión observa también que los dos pilares normativos de la Comunicación de 2007 sobre la promoción del microcrédito²² (mejora del entorno legal e institucional y creación de un entorno favorable al espíritu de empresa) no se han desarrollado suficientemente a escala nacional.

Medida clave nº 1

• Como se anunció en el AMU, proponer, antes de que finalice 2011, un marco normativo europeo para los fondos de inversión solidaria que facilite el acceso a los mercados financieros de las empresas sociales, teniendo en cuenta la consulta pública efectuada y la evaluación de impacto. El objetivo será fomentar la creación de fondos específicos que les permitan actuar en todo el mercado único.

Medida clave nº 2

• Además de seguir facilitando el acceso al microcrédito a través del **instrumento europeo de microfinanciación Progress** y de desarrollar este instrumento mediante el refuerzo de las capacidades institucionales en el marco del Programa de la Unión Europea para el cambio social y la innovación social para el período 2014-2020²³, **analizar mejor, fomentar y favorecer el desarrollo del entorno jurídico e institucional del microcrédito.**

3.1.2. Movilización de los fondos europeos

Sería conveniente sintetizar y evaluar la experiencia del funcionamiento de los Fondos Estructurales, y debatirla con las autoridades de gestión nacionales, con el fin de animar a los Estados miembros a ofrecer un apoyo más amplio y más eficaz para las empresas sociales en el marco del próximo período de programación. De manera complementaria, la Comisión desarrollará una acción específica de financiación de las empresas sociales.

Medida clave nº 3

• En el marco del Programa de la Unión Europea para el cambio social y la innovación social, la Comisión ha propuesto la **creación de un instrumento financiero europeo de 90 millones de euros destinado a facilitar el acceso a la financiación de las empresas sociales**, para su puesta en marcha, su desarrollo y su expansión, mediante inversiones en fondos de inversión solidaria, que ofrecen instrumentos de capital propio y financiación a crédito.

Medida clave nº 4

• La Comisión ha propuesto la **introducción explícita de una prioridad de inversión en «empresas sociales» en los Reglamentos del FEDER y el FSE a partir de 2014²⁴**, a fin de proporcionar una base jurídica clara y permitir a los Estados miembros y a las regiones incluir acciones específicas en sus programas del FSE y del FEDER durante el período 2014-2020.

3.2. Mejorar la visibilidad del emprendimiento social

3.2.1. Desarrollar instrumentos para conocer mejor el sector y hacer más visible el emprendimiento social

Una de las principales necesidades expresadas por todos los agentes es la de tener un acceso sencillo y rápido a la información disponible sobre las empresas sociales, que permita intercambiar experiencias para difundir las mejores prácticas. En concreto, es necesario disponer de los medios para evaluar y aprovechar la repercusión y la rentabilidad social de estas actividades (por ejemplo, inspirándose en la experiencia de algunos Estados miembros que han creado cuentas satélite para recoger estadísticas sobre las empresas sociales, en especial las cooperativas y las mutuas). El etiquetado o la certificación constituyen posibles herramientas para responder a estos desafíos. Es importante también promover el emprendimiento social, en concreto, entre las jóvenes generaciones.

Medida clave nº 5

• **Determinar cuáles son las buenas prácticas y los modelos reproducibles** elaborando con las partes interesadas un mapa completo de las empresas sociales en Europa, señalando cuáles son sus características, sus modelos económicos, su peso económico, su potencial de crecimiento transfronterizo, el contenido y los criterios de los regímenes jurídicos y fiscales que se les aplican, así como los mecanismos de etiquetado existentes.

²² Iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo del crecimiento y del empleo, COM(2007) 708.

²³ COM(2011) 609 final de 6.10.2011.

²⁴ http://ec.europa.eu/regional_policy/what/future/proposals_2014_2020_fr.cfm

Medida clave nº 6

• **Crear una base de datos pública de las etiquetas y certificaciones** aplicables a las empresas sociales en Europa, para mejorar su visibilidad y facilitar su comparación.

Medida clave nº 7

• **Promover el aprendizaje mutuo y el reforzamiento de las competencias de las administraciones nacionales y regionales** para la aplicación de estrategias globales de apoyo, promoción y financiación de las empresas sociales, en concreto en el marco de los Fondos estructurales, mediante el análisis, el intercambio de las mejores prácticas, la sensibilización y actividades de integración en redes y de difusión.

3.2.2. *Reforzar las capacidades de gestión, la profesionalización y la integración en redes de los emprendedores sociales*

Los emprendedores sociales, jóvenes o ya establecidos, tienen que adquirir las competencias necesarias para la buena gestión y el crecimiento de su empresa. Con este fin, la Comisión quiere fomentar los intercambios con otros empresarios innovadores, así como con el mundo académico y de la investigación. Este enriquecimiento mutuo puede llevarse a cabo, en concreto, en el marco de los viveros de empresas (incubadoras para «brotes» sociales). Las experiencias realizadas en estos ámbitos merecen ser apoyadas y difundidas. Asimismo, los emprendedores sociales deberían poder beneficiarse también de los consejos y el apoyo de otros dirigentes de empresas o banqueros.

Medida clave nº 8

• **Crear una plataforma electrónica de información e intercambio única y multilingüe**, en su caso ligada a la Plataforma Social Innovation Europe²⁵ y a la red Enterprise Europe Network, dirigida a los empresarios sociales, los viveros y grupos de empresas, los inversores sociales y quienes trabajan con ellos.

• **Dar a conocer mejor y hacer más accesibles los programas de la UE que pueden dar apoyo a los empresarios sociales**, como ERASMUS, ERASMUS para los jóvenes empresarios, TEMPO, «La juventud en acción»

3.3. **Mejorar el entorno jurídico**

3.3.1. *Desarrollar formas jurídicas europeas adaptadas que puedan ser utilizadas por el emprendimiento social europeo*

En el estudio sobre la puesta en práctica del estatuto de la sociedad cooperativa europea²⁶ se subrayó la complejidad del texto y se recomendaron varias líneas de actuación para hacer este régimen más sencillo, atractivo y capaz de responder a las necesidades de los empresarios sociales. Las fundaciones consideran a menudo que les resulta difícil funcionar en el marco del mercado interior, donde la diversidad normativa lleva a exigencias y procedimientos a veces complejos (sobre todo en materia fiscal). Por último, las mutuas expresan generalmente su deseo de poder apoyarse en un estatuto europeo, si bien algunas consideran que esa necesidad no existe.

Medida clave nº 9

• A tenor de los resultados de la consulta de las partes interesadas, **presentar una propuesta de simplificación del Reglamento sobre el Estatuto de la sociedad cooperativa europea**, a fin de reforzar su autonomía con respecto a las legislaciones nacionales y facilitar su utilización para la creación de cooperativas sociales.

• **Proponer un reglamento que establezca el estatuto de la fundación europea**, con vistas a mejorar el ejercicio de sus actividades transfronterizas. Existiría de forma paralela a las formas jurídicas nacionales y su utilización sería facultativa.

• **Iniciar un estudio sobre la situación de las mutuas en todos los Estados miembros** y examinar, en concreto, sus actividades transfronterizas.

3.3.2. *Contratación pública*

Pese a las diversas posibilidades que ofrece la normativa en la materia, las empresas sociales suelen considerar que aún tropiezan con dificultades desproporcionadas en el acceso a los contratos públicos. Esta situación sería el resultado tanto de las normas europeas al respecto como de las normativas

²⁵ <http://www.socialinnovationeurope.eu/>

²⁶ *Study on the implementation of the Regulation 1435/2003 on the Statute for European Cooperative Society (SCE)*, 5 de octubre de 2010, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sce_final_study_part_1.pdf.

nacionales, muy variables según los Estados miembros, donde la práctica de la sobrerregulación (*goldplating*) ha impedido a veces aprovechar plenamente las Directivas sobre contratación pública. Por otra parte, las entidades públicas no siempre explotan el potencial de innovación existente para los servicios sociales. En la mayoría de las respuestas recibidas por la Comisión en relación con su Libro Verde sobre el futuro de la contratación pública se señala que las Directivas deberían hacer más explícita la posibilidad de recurrir a criterios sociales o medioambientales en los contratos públicos.

Medida clave n° 10

• **En el marco de la reforma de la contratación pública, dar mayor valor al elemento de la calidad en la adjudicación de los contratos, sobre todo en el caso de los servicios sociales y sanitarios, y estudiar cómo podrían tenerse en cuenta las condiciones de trabajo de las personas que participan en la producción de los bienes y servicios objeto del contrato,** garantizando siempre el pleno respeto de los principios del Tratado sobre la no discriminación, la igualdad de trato y la transparencia.

3.3.3. *Ayudas estatales*

La Comisión adoptó el 23 de marzo de 2011 una Comunicación sobre la reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general²⁷, lo que puede interesar a las empresas sociales que prestan un servicio de este tipo. La Comisión precisa que tiene previsto adoptar normas más diferenciadas en función de los efectos de las ayudas en forma de compensaciones por la prestación de un servicio público en el mercado intracomunitario. Asimismo, reconoce que determinados tipos de servicios sociales presentan una serie de particularidades relacionadas con su estructura financiera y sus objetivos.

Medida clave n° 11

• **Simplificar la aplicación de las normas en materia de ayudas estatales a los servicios sociales y a los servicios locales.** Esta simplificación podría beneficiar también a las empresas sociales, en la medida en que estas prestan servicios sociales o sin efecto en el comercio entre los Estados miembros. En sus propuestas de reforma de las normas sobre los servicios de interés económico general (SIEG), publicadas en septiembre de 2011, la Comisión trata de responder a este objetivo de simplificación en relación con los servicios sociales y los servicios locales, en concreto proponiendo un reglamento *de minimis* para los SIEG locales y una nueva decisión que exima a los servicios sociales, en determinadas condiciones, de la obligación de notificación previa. Está previsto que las nuevas normas sean adoptadas por la Comisión antes de que finalice 2011.

4. ADEMÁS DEL PLAN DE ACCIÓN: OTRAS IDEAS PARA EL DEBATE

Además de las acciones prioritarias aquí anunciadas, la Comisión somete a debate propuestas cuyo detalle y modalidades convendría analizar en mayor profundidad, y, en concreto, las siguientes:

- integrar en redes los bancos, a menudo públicos o semipúblicos, dedicados, al menos en parte, a la financiación de la empresa social²⁸, permitir la reproducción de sus experiencias y, de este modo, restablecer en el circuito económico fondos sin utilizar (por ejemplo, las cuentas bancarias no cerradas de personas fallecidas);
- desarrollar el acceso al capital de riesgo para las empresas sociales, en el marco de la propuesta sobre el marco europeo de los fondos de capital de riesgo;
- fomentar el desarrollo de la empresa social entre las personas de edad en el marco del Año Europeo del Envejecimiento Activo, en 2012 (reorientación de la carrera o desarrollo del voluntariado entre los jubilados);
- favorecer la investigación sobre las características y el impacto socioeconómicos del emprendimiento social y, en particular, cofinanciar proyectos nacionales para el establecimiento de cuentas satélite²⁹, de manera que las empresas sociales aparezcan en los sistemas de contabilidad nacional;
- examinar la posibilidad de incluir nuevas categorías de ayuda cuando se revise el Reglamento general de exención por categorías, aplicable hasta el 31 de diciembre de 2013;
- desarrollar los intercambios de buenas prácticas entre Estados miembros sobre la adaptación de los regímenes fiscales nacionales en beneficio de las empresas sociales y de la inversión solidaria.

²⁷ COM(2011) 146 final.

²⁸ En concreto, cabe citar la Caisse des dépôts et consignations (Francia), el KfW Entwicklungsbank (Alemania), el proyecto de Big Society Bank (Reino Unido), o el Triodos Bank (Bélgica, Países Bajos).

²⁹ <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article705&lang=en>.

- desarrollar los intercambios de buenas prácticas entre Estados miembros sobre el tratamiento del capital acumulado en las empresas sociales y, en particular, la inmovilización de activos (*asset locks*), para permitir que este capital se quede en la empresa o sea liberado para invertir en otras empresas sociales. La Comisión propone asimismo seguir reflexionando sobre:
- Nuevas estrategias para mejorar el acceso a la financiación, fomentando el diálogo entre las empresas sociales y las instituciones financieras, por ejemplo en el marco del Foro de Financiación de las PYME.
- Tras la adopción de la Unión por la Innovación y la solicitud formulada por el Consejo Europeo, el 4 de febrero de 2011, de establecer un instrumento de explotación de los derechos de propiedad intelectual a escala europea, la Comisión se compromete a estudiar en qué medida las empresas sociales podrían acceder a patentes inactivas para desarrollarse.
- El desarrollo y la integración en red de las plataformas de intercambios (bolsas)³⁰ dedicadas a las empresas sociales.
- La posibilidad de que las empresas sociales que generan beneficios puedan recurrir al voluntariado y aceptar donativos sin que esto les acarree un perjuicio fiscal.
- La posible necesidad de un estatuto europeo para las otras formas de empresas sociales, como las asociaciones sin ánimo de lucro o, en su caso, un estatuto europeo común para las empresas sociales. Con este fin, una vez que se adopte la propuesta sobre el estatuto de la fundación europea, la Comisión organizará una reunión de algo nivel entre las partes interesadas de todos los sectores participantes en el emprendimiento social, el Parlamento Europeo y el Consejo, donde reflexionar sobre las iniciativas que deberían adoptarse para mejorar el marco jurídico, a nivel europeo, de las empresas sociales.

5. CONCLUSIÓN

La Comisión:

- somete al conjunto de las partes interesadas los análisis y medidas propuestos en la presente Comunicación, a fin de proseguir el amplio diálogo iniciado con los agentes europeos del sector, e invita a todas las personas interesadas a que participen en la conferencia sobre el emprendimiento social y la economía solidaria que se organizará en Bruselas el 18 de noviembre de 2011; esta conferencia brindará a todos la ocasión de expresar su opinión sobre la presente Comunicación;
- pide a los Estados miembros y a las entidades locales y regionales que apoyen y fomenten el desarrollo de las empresas sociales en el ámbito de sus competencias, y, en concreto, a través de las estructuras de desarrollo económico y de las cámaras de comercio, teniendo en cuenta la dimensión transfronteriza de las asociaciones e iniciativas que apoyan;
- les pide asimismo que desarrollen una estrategia de conjunto que favorezca el fortalecimiento de las capacidades y la integración en redes y para movilizar los fondos privados y públicos e integrar las empresas sociales en los pactos sobre el empleo y las iniciativas sobre la inclusión social.

La Comisión, por su parte:

- aplicará sus iniciativas en asociación con los Estados miembros, respetando el principio de subsidiariedad y teniendo en cuenta la cohesión económica y social a nivel local, regional y nacional;
- creará un grupo consultivo multilateral sobre el emprendimiento social, que examinará el avance de las medidas previstas en la presente Comunicación; inspirándose en la experiencia del grupo consultivo SBA³¹, este grupo podría estar compuesto por representantes de los Estados miembros, de las entidades locales, de las organizaciones de empresarios sociales, del sector bancario y financiero y del mundo académico y universitario.

³⁰ Después de Brasil (Bovespa – 2004) y Sudáfrica (SASIX – 2006), la primera bolsa social europea se creó en Portugal en 2008 (Bolsa de Valores Sociais) en el marco de Euronext Lisbon. El proyecto de London Social Stock Exchange podría realizarse en el plazo de unos meses.

³¹ Revisión de la «*Small Business Act*» para Europa, COM(2011) 78 final, p. 20.

SOBRE EL AUTOR

- **Pierre Perard**

Obtuvo en 2014 un doble título francoespañol de máster en Ciencia Política –especializado en estudios de la Unión Europea– por Sciences Po Lille y la Universidad de Salamanca. Tiene también un máster en Acción Pública, Instituciones y Economía Social y Solidaria, por la Universidad de Lille I. En la actualidad es investigador becario en Funcas. Cuenta con experiencia profesional en la diplomacia, como asesor de la consejera de asuntos sociales en la Embajada de Francia en Madrid. Su actividad como investigador se ha desarrollado en el *think & do tank Pour la Solidarité* en Bruselas, donde ha trabajado en el análisis de la economía social y ha sido asesor del gobierno de Luxemburgo sobre esta misma materia, en el marco de la Presidencia del Consejo de la Unión Europea del segundo semestre del año 2015.

Sus áreas de investigación son el estudio de la economía social y del emprendimiento social a nivel de las instituciones europeas y de los Estados miembros de la UE, así como el análisis de la europeización de las políticas sociales.

Últimos números publicados

- N.º 40. DOS ENSAYOS SOBRE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA**
(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por Carlos Monasterio Escudero e Ignacio Zubiri Oria.
- N.º 41. EFICIENCIA Y CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL**
(Serie ANÁLISIS),
por Fernando Maravall, Silviu Glavan y Analistas Financieros Internacionales.
- N.º 42. ANÁLISIS DE REFORMAS DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA PERSONAL A PARTIR DE MICRODATOS TRIBUTARIOS** *(Serie ANÁLISIS),*
por José Félix Sanz Sanz, Juan Manuel Castañer Carrasco y Desiderio Romero Jordán.
- N.º 43. COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA BANCA AL POR MENOR EN ESPAÑA: FUSIONES Y ESPECIALIZACIÓN GEOGRÁFICA** *(Serie TESIS),*
por Cristina Bernad Morcate.
- N.º 44. LA VERTIENTE CUALITATIVA DE LA MATERIALIDAD EN AUDITORÍA: MARCO TEÓRICO Y ESTUDIO EMPÍRICO PARA EL CASO ESPAÑOL** *(Serie TESIS),*
por Javier Montoya del Corte.
- N.º 45. LA DECISIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS: UN MODELO TEÓRICO CON INVERSIÓN HORIZONTAL Y VERTICAL** *(Serie TESIS),*
por Jaime Turrión Sánchez.
- N.º 46. FINANCIACIÓN DE LA ENSEÑANZA OBLIGATORIA: LOS BONOS ESCOLARES EN LA TEORÍA Y EN LA PRÁCTICA** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Javier Díaz Malledo (coordinador), Clive R. Belfield, Henry M. Levin, Alejandra Mizala, Anders Böhlmark, Mikael Lindahl, Rafael Granell Pérez y María Jesús San Segundo.
- N.º 47. SERVICIOS Y REGIONES EN ESPAÑA** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Juan R. Cuadrado Roura y Andrés Maroto Sánchez.
- N.º 48. LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO EN ESPAÑA: DEL BOOM A LA RECESIÓN ECONÓMICA** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Belén Gill de Albornoz (Dir.), Juan Fernández de Guevara, Begoña Giner y Luis Martínez.
- N.º 49. INSTRUMENTOS PARA MEJORAR LA EQUIDAD, TRANSPARENCIA Y SOSTENIBILIDAD DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES DE REPARTO** *(Serie TESIS),*
por M.ª del Carmen Boado-Penas.
- N.º 50. EL IMPUESTO DE FLUJOS DE CAJA EMPRESARIAL: UNA ALTERNATIVA AL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE SOCIEDADES** *(Serie TESIS),*
por Lourdes Jerez Barroso.
- N.º 51. LA SUBCONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE I+D: EVIDENCIA DE EMPRESAS EUROPEAS Y DE EE.UU.** *(Serie TESIS),*
por Andrea Martínez Noya.
- N.º 52. IMPOSICIÓN EFECTIVA SOBRE LAS RENTAS DEL CAPITAL CORPORATIVO: MEDICIÓN E INTERPRETACIÓN. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN ESPAÑA Y EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL CAMBIO DE MILENIO** *(Serie ANÁLISIS),*
por José Félix Sanz Sanz, Desiderio Romero Jordán y Begoña Barruso Castillo.
- N.º 53. ¿ES RENTABLE EDUCARSE? MARCO CONCEPTUAL Y PRINCIPALES EXPERIENCIAS EN LOS CONTEXTOS ESPAÑOL, EUROPEO Y EN PAÍSES EMERGENTES** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por José Luis Raymond (coordinador).
- N.º 54. LA DINÁMICA EXTERIOR DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por José Villaverde Castro y Adolfo Maza Fernández.
- N.º 55. EFECTOS DEL STOCK DE CAPITAL EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO DE LA ECONOMÍA** *(Serie TESIS),*
por Carolina Cosculluela Martínez.

- N.º 56. LA PROCICLICIDAD Y LA REGULACIÓN PRUDENCIAL DEL SISTEMA BANCARIO**
(Serie TESIS),
por Mario José Deprés Polo.
- N.º 57. ENSAYO SOBRE ACTIVOS INTANGIBLES Y PODER DE MERCADO DE LAS EMPRESAS. APLICACIÓN A LA BANCA ESPAÑOLA** *(Serie TESIS)*,
por Alfredo Martín Oliver.
- N.º 58. LOS ATRACTIVOS DE LOCALIZACIÓN PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS. EXPLOTACIÓN DE LA ENCUESTA SOBRE ATRACTIVOS DE LOCALIZACIÓN** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)*,
por Encarnación Cereijo, David Martín, Juan Andrés Núñez, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez.
- N.º 59. ESTUDIO ECONÓMICO DE LOS COSTES DE LA ENFERMEDAD: APLICACIÓN EMPÍRICA AL CASO DEL ALZHEIMER Y LOS CONSUMOS DE DROGAS ILEGALES** *(Serie TESIS)*,
por Bruno Casal Rodríguez.
- N.º 60. BUBBLES, CURRENCY SPECULATION, AND TECHNOLOGY ADOPTION** *(Serie TESIS)*,
por Carlos J. Pérez.
- N.º 61. DISCAPACIDAD Y MERCADO DE TRABAJO: TRES ANÁLISIS EMPÍRICOS CON LA MUESTRA CONTINUA DE VIDAS LABORALES** *(Serie TESIS)*,
por Vanesa Rodríguez Álvarez.
- N.º 62. EL ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS A PARTIR DE LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES** *(SERIE ANÁLISIS)*,
por José Félix Sanz Sanz, Desiderio Romero Jordán y Juan Manuel Castañer Carrasco.
- N.º 63. EUROPA, ALEMANIA Y ESPAÑA: IMÁGENES Y DEBATES EN TORNO A LA CRISIS** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)*,
por Víctor Pérez-Díaz, Juan Carlos Rodríguez y Elisa Chuliá.
- N.º 64. INTEGRACIÓN, INMIGRANTES E INTERCULTURALIDAD: MODELOS FAMILIARES Y PATRONES CULTURALES A TRAVÉS DE LA PRENSA EN ESPAÑA (2010-11)** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)*,
por Enrique Uldemolins, Alfonso Corral, Cayetano Fernández, Miguel Ángel Motis, Antonio Prieto y María Luisa Sierra.
- N.º 65. SOSTENIBILIDAD DEL SISTEMA DE PENSIONES DE REPARTO EN ESPAÑA Y MODELIZACIÓN DE LOS RENDIMIENTOS FINANCIEROS** *(Serie TESIS)*,
por Clara Isabel González Martínez.
- N.º 66. EVOLUCIÓN DE LAS FUNDACIONES BANCARIAS ITALIANAS: DE HOLDING DE SOCIEDADES BANCARIAS A UN MODELO INNOVADOR DE "BENEFICIENCIA PRIVADA"** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)*,
por Paolo Baroli, Claudia Imperatore, Rosella Locatelli y Marco Trombetta.
- N.º 67. LAS CLAVES DEL CRÉDITO BANCARIO TRAS LA CRISIS** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)*,
por Santiago Carbó Valverde, José García Montalvo, Joaquín Maudos y Francisco Rodríguez Fernández.
- N.º 68. ENTRE DESEQUILIBRIOS Y REFORMAS. ECONOMÍA POLÍTICA, SOCIEDAD Y CULTURA ENTRE DOS SIGLOS** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)*,
por Víctor Pérez-Díaz y Juan Carlos Rodríguez.
- N.º 69. REFORMA DEL MERCADO DE SERVICIOS PROFESIONALES EN ESPAÑA** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)*,
por María Paz Espinosa, Aitor Ciarreta y Aitor Zurimendi.
- N.º 71. BUILDING A EUROPEAN ENERGY MARKET: LEGISLATION, IMPLEMENTATION AND CHALLENGES** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)*,
por Tomás Gómez y Rodrigo Escobar.

- N.º 72. ESSAYS IN TRADE, INNOVATION AND PRODUCTIVITY**
(Serie TESIS),
por Aránzazu Crespo Rodríguez.
- N.º 73. ENDEUDAMIENTO DE ESPAÑA: ¿QUIÉN DEBE A QUIÉN?**
(SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por Analistas Financieros Internacionales (AFI).
- N.º 74. AGENTES SOCIALES, CULTURA Y TEJIDO PRODUCTIVO EN LA ESPAÑA ACTUAL**
(SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por Víctor Pérez-Díaz, Juan Carlos Rodríguez, Joaquín Pedro López-Novo y Elisa Chuliá.
- N.º 75. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL CRÉDITO Y LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN: ESPAÑA EN EL CONTEXTO EUROPEO**
(SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por Joaquín Maudos.
- N.º 76. EFICIENCIA DE LOS SISTEMAS REGIONALES DE INNOVACIÓN EN ESPAÑA**
(SERIE ANÁLISIS),
por Mikel Buesa, Joost Heijs, Thomas Baumert y Cristian Gutiérrez.
- N.º 77. ENCOURAGING BLOOD AND LIVING ORGAN DONATIONS**
(Serie TESIS),
por María Errea y Juan M. Cabasés (director).
- N.º 78. EMPLEO Y MATERNIDAD: OBSTÁCULOS Y DESAFIOS A LA CONCILIACIÓN DE LA VIDA LABORAL Y FAMILIAR** *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Margarita León Borja (coordinadora)
- N.º 79. PEOPLE MANAGEMENT IN MICRO AND SMALL COMPANIES - A COMPARATIVE ANALYSIS. EMPLOYEE VOICE PRACTICES AND EMPLOYMENT RELATIONS,**
(Serie ANÁLISIS),
por Sylvia Rohlf, con la colaboración de Carlos Salvador Muñoz y Alesia Slocum

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD

Pedidos e información:

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Caballero de Gracia, 28

28013 Madrid

Teléfono: 91 596 54 81

Fax: 91 596 57 96

publica@funcas.es

www.funcas.es

P.V.P.: Edición papel, 12€ (IVA incluido)

P.V.P.: Edición digital, 9€ (IVA incluido)

ISBN 978-84-15722-48-9

