



**DOBLE GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE  
EMPRESAS Y DERECHO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
TRABAJO FIN DE GRADO  
CURSO ACADÉMICO 2021/2022**

**TÍTULO: LAS EMPRESAS SOCIALES EN EUROPA Y ESPAÑA: ESPECIAL REFERENCIA A LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN**

AUTOR:

**MARCOS CAMINO DÍAZ**

TUTOR:

**FRANCISCO JAVIER SANTOS CUMPLIDO**

DEPARTAMENTO:

**ECONOMÍA APLICADA I**

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

**ECONOMÍA APLICADA**

RESUMEN:

**El objetivo de este TFG ha sido un estudio de las empresas sociales, en aras de tener un conocimiento más exhaustivo de la importancia en la actualidad de este tipo de organizaciones, ya que son una de las causas de resolución de los problemas sociales, y ambientales, junto a la actuación de los organismos públicos. Esto ha permitido la delimitación de un marco teórico en el que se diferencia a las empresas sociales de otro tipo de organizaciones. Posteriormente, hemos analizado las principales diferencias y similitudes entre las empresas sociales europeas y españolas, así como su crecimiento y la mayor posibilidad de que se produzca, paulatinamente, un crecimiento de su influencia en la sociedad. Por último, se ha realizado un análisis en profundidad de las empresas de inserción en España.**

PALABRAS CLAVE:

**Empresa social, empresas de inserción, economía social, desigualdad, desarrollo sostenible**



## ÍNDICE

Capítulo I. Introducción.....	7
Capítulo II. Marco Teórico. ....	8
2.1. concepto empresa social. ....	8
2.2: Diferencias entre emprendimientos sociales y emprendimientos de mercado .....	11
2.3: Diferencias entre concepto de empresa social y empresa de economía social.....	12
2.4: Diferentes escuelas de pensamiento dentro de la empresa social.....	15
CAPÍTULO III. Emprendimiento social en Europa y España: análisis de situación. ....	20
3.1: Datos y metodología.....	20
3.2 El emprendimiento social en Europa.....	20
3.3: El emprendimiento social en España. ....	25
3.3.1.- Consideraciones generales: su objetivo social .....	25
3.3.2 Perfil de la empresa social en España.....	26
a) Distribución Geográfica:.....	26
b) Tamaño: completar con datos del informe español.....	27
c) La antigüedad.....	28
d) Sectores empresariales. ....	29
e) Formas jurídicas. ....	29
3.3.3 Ingresos y financiación de la empresa social española .....	30
3.3.4 Otros rasgos de la empresa social española .....	32
3.4 Empresas sociales más relevantes en España según su modo de organización. ....	33
3.4.1 Fundaciones y asociaciones de la discapacidad .....	33
3.4.2 Centros especiales de empleo .....	34
3.4.3. Empresas de inserción .....	36
Capítulo IV. Estudio de caso: las empresas de inserción EN ESPAÑA. ....	38
4.1 Datos y metodología.....	38
4.2 Contextualización, definición y diferencia con los centros especiales de empleo.....	38

4.2.1 Contextualización .....	38
4.2.2 Definición .....	39
4.2.3 Diferencias con centros especiales de empleo .....	41
4.3 NORMATIVA de las comunidades autónomas que afectan a las empresas de inserción y subvenciones.....	41
4.3.1. Semejanzas entre legislaciones autonómicas .....	42
4.3.2. Diferencias entre legislaciones autonómicas .....	43
4.3.3 Subvenciones.....	44
Capítulo V. Conclusiones. ....	47
Bibliografía. ....	49

# CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En el presente Trabajo Fin de Grado (TFG) se lleva a cabo un estudio de las empresas sociales, las cuáles son una fórmula diferente de organización empresarial, que puede contribuir a la resolución de los problemas sociales y medioambientales que, en la actualidad, no pueden ser resueltos exclusivamente por los organismos públicos y las empresas convencionales.

El objetivo general de este trabajo es recopilar exhaustivamente el conocimiento existente de las empresas sociales en Europa y en España, demostrando la importancia del desarrollo en la actualidad de estructuras empresariales alternativas a las empresas convencionales o capitalistas.

Los objetivos específicos se han concretado en los capítulos que componen este trabajo:

- En el capítulo II, el objetivo ha consistido en concretar la definición de la empresa social y describir sus diferencias con el resto de organizaciones empresariales.
- En el capítulo III, el objetivo específico se ha centrado en el análisis de las características de los emprendimientos sociales, tanto en Europa como en España, así como de las diferencias en ambos.
- En el capítulo IV, el fin perseguido ha residido en el estudio de un caso específico de empresas sociales, como son las empresas de inserción en España.

En cuanto a la metodología, partiendo siempre de lo general a lo particular, se ha procedido a la revisión de literatura acerca de las empresas sociales (12 artículos expuestos en el capítulo bibliografía). Esta revisión ha permitido, en primer lugar, conformar el marco teórico sobre las empresas sociales, para posteriormente realizar el análisis empírico de la situación del emprendimiento social europeo y español y, por último, efectuar un estudio sobre las empresas de inserción españolas.

Las fuentes bibliográficas y estadísticas utilizadas, se han basado fundamentalmente en informes del año 2021 de ESEM (European Social Enterprise Monitor), en artículos de la revista de economía pública, social y cooperativa (CIRIEC) y la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) y de los datos de las empresas sociales recogidos por la Confederación Española de la Economía Social (CEPES).

Por último, a continuación, se resume la estructura del TFG:

- En primer lugar, tras esta introducción, en el capítulo II encontramos el marco teórico, en el que definimos y contextualizamos la empresa social.
- En segundo lugar, en el capítulo III hallamos el análisis de situación de las empresas sociales en Europa y en España, así como las principales diferencias y similitudes entre ellas.
- En tercer lugar, en el capítulo IV encontramos el estudio de las empresas de inserción en España.
- Y para finalizar, el TFG recoge las conclusiones del estudio.

# **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.**

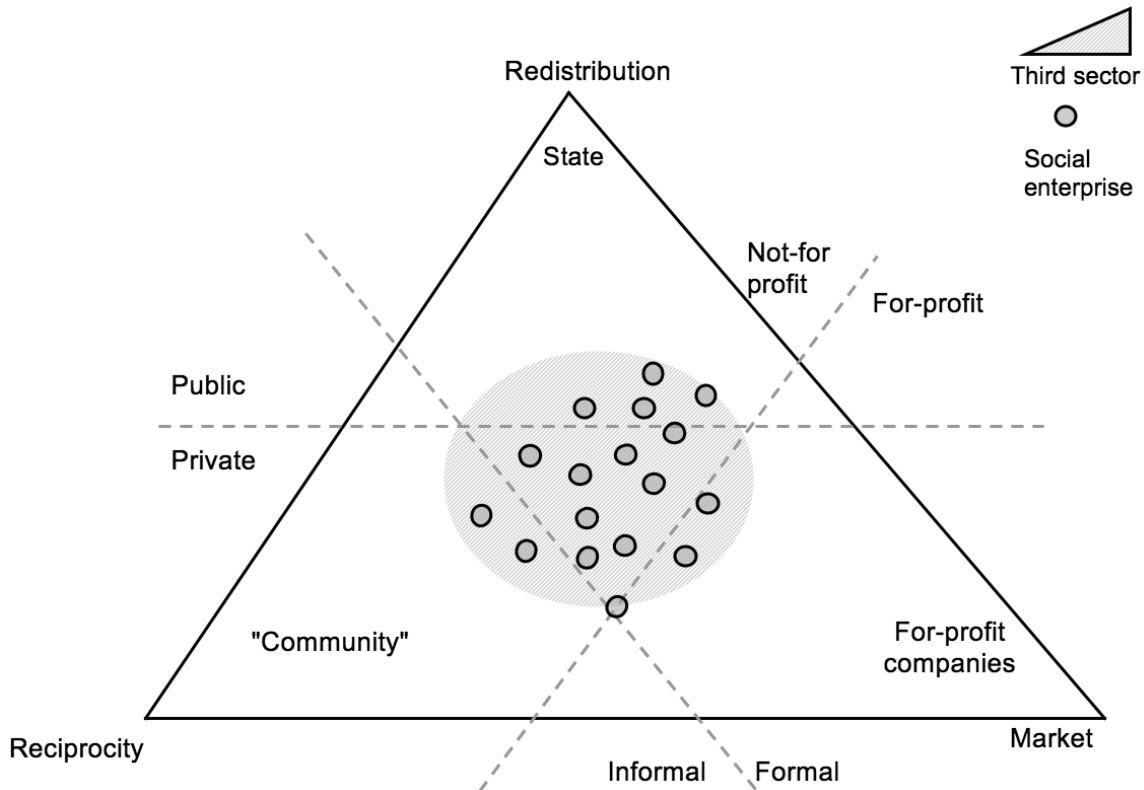
## **2.1. CONCEPTO EMPRESA SOCIAL.**

Por empresa entendemos "toda entidad que ejerce una actividad económica, independientemente de su forma jurídica" (Comisión Europea 2003). Siempre se ha asociado a las empresas sociales una realidad económica distinta de las empresas convencionales, lo cual es erróneo, debido a que ambas necesitan obtener beneficios para su supervivencia. Sin embargo, la principal diferencia entre las empresas convencionales y las empresas sociales radica en la reinversión de los beneficios en la lucha contra la exclusión y en la protección y apoyo de grupos vulnerables y desfavorecidos de estas últimas.

No existe un concepto global, unificado y aceptado de la empresa social, pero sí es cierto que ha sufrido una evolución con el transcurso del tiempo. La primera aparición del concepto de empresa social (Evers, 1990) la identificaba con un tipo de negocio que buscaba generar ingresos para invertirlos en el apoyo a su misión caritativa. Análogamente, otra concepción de empresa social que surgió simultáneamente la identificaba con la innovación social, es decir, con un tipo de empresa que no buscaba necesariamente la generación de ingresos, sino que concebía a la empresa social como aquella entidad que desarrollaría el papel de agente de cambio social sin estar limitados a los recursos disponibles, con un alto grado de responsabilidad hacia los destinatarios de la misión para crear y fomentar los valores sociales. Posteriormente se fue creando legislación relativa a la regulación de estas nuevas entidades, especialmente en Europa, creándose, por ejemplo, las cooperativas sociales italianas, que fueron modelos inspiradores para las actuales empresas sociales. Esta regulación italiana fue precursora de legislación en el resto de países, como es el ejemplo en el año 2004 en el que el Parlamento Británico aprueba la empresa de interés comunitario.

El creciente reconocimiento del Tercer Sector, es decir, el formado por cooperativas, fundaciones y diferentes organizaciones no gubernamentales, junto con el interés más amplio en dinámicas empresariales no convencionales para hacer frente a los retos actuales, fueron factores que impulsaron el interés académico y político por el papel de la "empresa social". Por ello, se pueden encontrar dos tipos de definiciones de empresa social: la propiamente conceptual (académica) y la jurídica (política). Las organizaciones internacionales, así como centros de investigación, han dado definiciones conceptuales. Por ejemplo, la Organización para el Desarrollo Económico y la Cooperación define la "empresa social como "cualquier actividad privada realizada en interés público, organizada con una estrategia empresarial, pero cuyo objetivo principal no es la maximización del beneficio sino la consecución de determinados objetivos económicos y sociales, y que tiene la capacidad de aportar soluciones innovadoras a los problemas de exclusión social y desempleo" (OCDE 1999). El enfoque EMES (Red de Investigación Internacional en Empresa Social con sede en Lieja) tiene en cuenta las diferentes realidades nacionales europeas y define las "empresas sociales" como organizaciones con un objetivo explícito de beneficiar a la comunidad, iniciadas por un grupo de ciudadanos y en las que el interés material de los inversores de capital está sujeto a límites. Las definiciones conceptuales tienen la ventaja de no estar arraigadas en una legislación nacional. Por otro lado, las definiciones legales de "empresas sociales" han sido dadas por los gobiernos nacionales con el fin de establecer normas claras.

**Figura 2.1. Empresa social como conjunto de actores, lógicas de acción y recursos variados.**



*Fuente: Basado en Pestoff (1998&2005)*

Esta figura 2.1 es bastante representativa de la diferencia esencial entre empresas sociales y el tercer sector.

Las empresas sociales tienen una gran importancia en la economía global. Siguiendo las ideas y doctrinas de Pestoff (1998), se las puede circunscribir dentro de un triángulo, en el que se encuentran el Estado, las empresas convencionales con ánimo de lucro y comunidades. Partiendo de una combinación de las ideas de Pestoff y también de Polanyi (1944), en la figura 2.1 observamos lo siguiente:

- a) en la base derecha del triángulo "Market", principio por el cual los precios se ajustan por la ley de la oferta y la demanda,
- b) en la cúspide del mismo observamos "Redistribution", principio por el cual parte de las ganancias y beneficios obtenidos, así como parte del precio de cada transacción producida en la economía de un país, es entregada al Estado, para que ejerza una actividad de igualdad social que no tenga correspondencia con la ley de la oferta y la demanda, sino que vele por el bien de la comunidad en su conjunto y por el principio de igualdad (Defourny y Nyssen, 2009) y, por último, en este triángulo,
- c) en su base izquierda podemos observar "Reciprocity", lo que para Polanyi consistía en el principio de la lógica de la simetría, que observaba a la economía de un país como la de una entidad autárquica común (similar a una familia).



El tercer sector podemos observarlo en el triángulo invertido de la figura 2.1 (las empresas sociales son los círculos que se encuentran dentro de la zona de color gris). La principal diferencia entre las instituciones del tercer sector y las empresas sociales radica en la ausencia de ánimo de lucro de las primeras. Hay que tener presente que todas las organizaciones en el tercer sector son empresas sociales. Sin embargo, a la inversa no ocurre esto pues existen empresas sociales que no forman parte del tercer sector, ya que tienen otras posibilidades de organizarse y pueden tener ánimo de lucro.

Podríamos incluir, siguiendo las líneas de pensamiento de Nyssens (2006), a las empresas sociales en la parte superior del círculo debido a que pueden ser ayudadas o promocionadas por fondos públicos, pero parte de estas empresas sociales tendrían que adentrarse en el ámbito privado debido a que no podemos olvidar su búsqueda de beneficios, sin perjuicio de su misión social y organización democrática.

Es importante la inclusión de las empresas sociales en el ecuador de este triángulo, debido a que son una combinación de ambos hemisferios al existir empresas sociales que luchan por la máxima competitividad de su entidad y sus productos en la economía, sin la ayuda o financiación pública, pero velan por la misión social o democrática para la que fueron creadas, contratando a personas que han estado largos periodos de tiempo en situaciones de desempleo, o a personas que tienen una capacidad jurídica modificada (ya sea por una minusvalía física, sensorial o psíquica). La contratación de personas que pertenezcan a ciertos grupos sociales vulnerables no impide que estas empresas sociales compitan con las convencionales (aunque ésta es difícil debido a que las empresas sociales establecen unos horarios más adecuados y unos salarios mayores a sus trabajadores) y que no puedan distribuir parte de sus ganancias como dividendos a sus socios.

Por último, señalar que algunos autores han incluido el activismo en su definición de emprendimiento social. Estos autores creen que los emprendedores sociales tienen dos personalidades (el emprendedor y el activista), y la hipótesis de que su identidad principal tendrá un impacto en la estructura organizativa: con o sin ánimo de lucro. También creen que la identidad del empresario social influirá en el reconocimiento de las oportunidades, ya que los activistas pueden perder importantes oportunidades de cambio, como es el caso de Hockerts (2006), quien otorgó otro papel al activismo dentro del emprendimiento social. Según él, tres fuentes de oportunidad empresarial social pueden explicar la existencia del emprendimiento social: una de ellas es el activismo, junto con la autoayuda y la filantropía. Algunos activistas cumplen sus objetivos de ejercer presión sobre los responsables políticos mediante el apoyo a las empresas sociales (por ejemplo, el movimiento de comercio justo).

Para Nicholls (2008), el activismo está entre la iniciativa empresarial social y los límites organizativos de la misma, que se sitúan entre, "por un lado, el activismo voluntario y, por otro, la innovación social corporativa", adoptando una perspectiva sociológica que sostiene que el emprendimiento social es similar al activismo en al menos dos aspectos. En primer lugar, se ven afectados por los mismos factores ambientales y ambos tienen que superar la resistencia al cambio social movilizándolo recursos y aprovechando las oportunidades políticas. En segundo lugar, los resultados de ambos son complejos de medir y pueden expresarse en términos del grado de beneficios colectivos a medio y largo plazo para sus electores y para el conjunto de la población. Sin embargo, el emprendimiento social y el activismo también muestran diferencias, ya que el primero puede consistir en acciones individuales mientras que el segundo se limita a movimientos colectivos. Aunque el emprendimiento social y el activismo se basan en motivaciones similares, la naturaleza de la orientación del actor es diferente en ellas. Mientras que el emprendedor social emprende una acción directa, el activista provoca el cambio influyendo

en otros para que actúen. En resumen, mientras que algunos reconocen que los empresarios sociales son, en cierto modo, activistas otros distinguen claras diferencias entre ambos.

## **2.2: DIFERENCIAS ENTRE EMPRENDIMIENTOS SOCIALES Y EMPRENDIMIENTOS DE MERCADO**

El emprendimiento, según la Real Academia Española, es el inicio de una cierta actividad en la que es inherente la aplicación de una serie de esfuerzos o trabajos, y que conlleva una cierta importancia o envergadura. El emprendimiento se basa en los valores de cambio, diversidad, turbulencia y adaptación al entorno. En el ámbito de la empresa social, el emprendimiento es la iniciativa de una persona que observa una oportunidad dentro del mercado, asumiendo los riesgos propios a la constitución y desarrollo de una actividad empresarial, pero orientando de manera altruista sus beneficios a la lucha contra la exclusión y a la protección y apoyo de grupos vulnerables y desfavorecidos (Emerson, 2006). Esta orientación filantrópica de los beneficios, tal como se ha señalado anteriormente, puede darse tanto contratando personas con dificultades en el acceso al mercado ordinario, mejorando los horarios de trabajo y las condiciones laborales o mediante la subida de los salarios respecto al resto de empresas del sector.

El emprendimiento se aceleró con la llegada de la crisis energética de 1973, ya que muchas de las empresas que subsistieron a esta crisis y que se crearon a partir de ella fueron PYMEs, (Pequeñas y Medianas Empresas). Estas PYMES suelen ser propiedad y estar gestionadas por emprendedores locales y una de las ventajas que tienen respecto a las grandes empresas es su mayor facilidad de adaptarse a los continuos cambios del entorno. En este contexto de crisis y auge de las PYMEs, también se empieza a incrementar el emprendimiento y las empresas sociales pues estas son casi en su totalidad PYMEs.

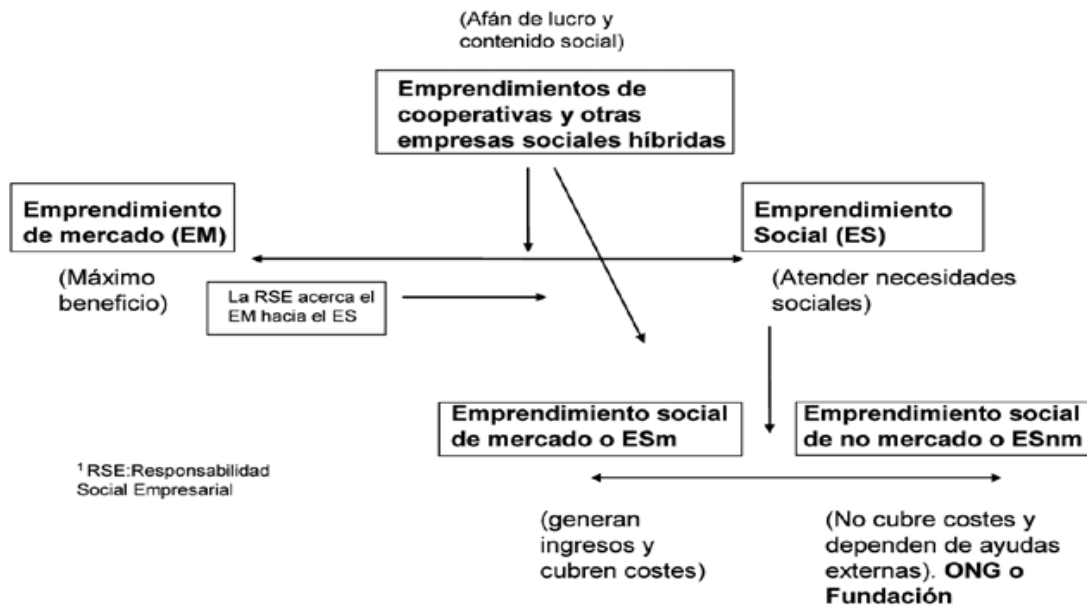
En la actualidad, los emprendimientos sociales están también en pleno aumento debido a los déficits sociales y ambientales que surgen a causa del capitalismo global y que están afectando gravemente a la población. Estos emprendimientos están creciendo debido al aumento consecuente de la demanda por motivos de pobreza, contaminación ambiental y desigualdad social y económica, unido a la liberación económica estatal y una desregulación que conlleva una debilidad de las políticas sociales gubernamentales. En la actualidad, existe una gran cantidad de emprendedores sociales que, una vez han obtenido una gran fortuna, han desarrollado en sus empresas programas de Responsabilidad Social Empresarial, o una actividad filantrópica. Estos nuevos emprendedores están creando puestos de trabajo en zonas deprimidas, fomentando la igualdad de contratación laboral de colectivos históricamente inferiores en número dentro del mundo empresarial (como es el caso de las mujeres), adaptación de puestos de trabajo a personas que tengan una discapacidad física, mental o sensorial, reducción de emisiones contaminantes... Todos estos ejemplos se realizan con la finalidad de transformar en un sistema más justo, igualitario, equitativo y eficiente la economía global.

Para distinguir entre un emprendedor social de uno de mercado o capitalista vamos a utilizar la figura 2.2. En ella, podemos observar las dos formas de emprendimiento extremo en función de su principal objetivo: emprendimiento social con un objetivo social y el de mercado con un objetivo económico de obtención de beneficios (Santos, Guzmán, y Barroso 2013). Entre ellos, existen diversos tipos de emprendimientos intermedios, como es el caso del emprendimiento social híbrido, de los que forman parte las cooperativas. Estas empresas tienen ánimo de lucro, además de un alto contenido social y basan su organización en la toma de decisiones democráticas por los integrantes de las mismas en aras de mantener y/o aumentar su nivel de vida. Su objetivo es social, pero para ellas es importante la obtención de beneficios. Las empresas

con programas de RSE no son exactamente emprendimientos sociales híbridos. Son empresas capitalistas cuyo objetivo principal es la maximización de beneficios, pero que con esos programas de RSE consiguen situar el objetivo social como algo también relevante, aunque secundario.

En cuanto a los emprendimientos sociales (en los que su objetivo primordial es su finalidad social y no los beneficios), en la figura 2.2 destacan dos tipos: los emprendimientos sociales de no mercado (como es el caso de las Organizaciones No Gubernamentales) que son aquellas que dependen de ayudas públicas o donaciones altruistas de dinero, y que, por tanto, no son autosuficientes financieramente, y los emprendimientos sociales de mercado, que generan beneficios que los hacen autosuficientes financieramente (pueden tener o prescindir de ánimo de lucro). Podríamos hacer una división dicotómica, no contemplada en la figura inferior, de estos emprendimientos sociales de mercado diferenciándolos en: individuales o colectivos (cooperativas con ánimo de lucro, pese a que los beneficios tienen una prioridad inferior a su finalidad social)

**Figura 2.2 Tipos de emprendimientos.**



*Fuente: Francisco J. Santos y Carmen Guzmán (2013)*

### 2.3: DIFERENCIAS ENTRE CONCEPTO DE EMPRESA SOCIAL Y EMPRESA DE ECONOMÍA SOCIAL.

Otra cuestión conceptual relevante es la de las diferencias que existen entre empresas sociales y empresas de economía social. En principio tienden a confundirse, aunque no coinciden completamente. En España, las empresas de economía social se definen de acuerdo a la ley 5/2011 de Economía Social. Según esta ley, dentro de las empresas de economía social, hay dos áreas principales de interés:

- La centrada en la creación de bienes y servicios, con o sin ánimo de lucro (cooperativas o fundaciones)
- Los agentes de la economía social comprometida, constituidos por entidades sin actividad económica que realizan funciones de socialización, de protesta o políticas, y que pueden adoptar la forma de asociaciones de hecho y formalizadas sin actividad económica, con fines de reunión (deportivos, de ocio, culturales, etc.), o fines políticos y/o de protesta o promoción (asociaciones profesionales, sindicatos, partidos políticos, etc.).

El concepto de empresas de economía social engloba al de empresas sociales, de hecho, existen empresas de economía social que no son empresas sociales, como por ejemplo algunas cooperativas agrarias. Estas organizaciones (cooperativas agrarias), serán empresas sociales siempre y cuando tengan un objetivo social ya que, si carecen de él, serían empresas de economía social (la existencia de un objetivo social es una cualidad esencial de las empresas sociales).

En cuanto al interés perseguido por ambos tipos de organizaciones, las empresas sociales tienen por objetivo social una misión prioritaria de mejorar la coyuntura de personas en situación de exclusión o con determinadas dificultades. Las empresas de economía social, sin embargo, como podemos observar tabla 2.1, persiguen el interés colectivo de sus integrantes, el de la sociedad, o el de ambos. Podemos observar que los conceptos entre estos dos tipos de organizaciones no son excluyentes, debido a que, en muchas ocasiones, una organización es una empresa social y de economía social al mismo tiempo. De ahí la importancia de saber diferenciar cuándo una empresa de economía social no es una empresa social. Si una organización persiguiera el beneficio únicamente para sus integrantes, sin tener ningún objetivo ni ninguna misión social de ayuda y mejora a grupos vulnerables y desfavorecidos (Ej. cofradías de pescadores), estaríamos ante una empresa de economía social siempre que se cumplan una serie de requisitos como: el modo de organización, la forma jurídica de la entidad o la aplicación del resultado.

En la tabla 2.1, podemos observar otra diferencia entre ambos tipos de empresa en cuanto a la aplicación de sus resultados: mientras en las empresas sociales, los beneficios se reinvierten en la misión social en lugar de repartirlo entre los socios (debido a la ausencia del ánimo de lucro), en las empresas de economía social, los resultados se aplican en función del trabajo aportado por sus socios y sus miembros y al fin social de la entidad (es perceptible la diferencia entre ambas en la exclusividad del destino de los excedentes al fin social en las empresas sociales).

No todas las empresas de economía social, por ejemplo, las cooperativas agrícolas, tienen por qué ser una empresa social. En este tipo de empresas el objetivo económico es muy relevante ya que son con ánimo de lucro, siendo el objetivo social secundario. Si bien es cierto, existen cooperativas sin ánimo de lucro que si serían empresas sociales.

**Tabla 2.1 Diferencias entre empresas de economía social y empresas sociales**

	<b>Empresas de Economía Social según Ley 5/2011</b>	<b>Empresa Social según Comité Económico y Social Europeo</b>
<b>Filosofía</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.</li> <li>• Promoción de la solidaridad, tanto interna como 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.</li> </ul>	<p>Son agentes económicos productores de bienes y servicios (frecuentemente de interés general), a menudo con una importante faceta de innovación social.</p>
<b>Organización y modo de propiedad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en una gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleve a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas, sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en sus aportaciones al capital social.</li> <li>• Independencia sobre los poderes públicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su modo de organización o régimen de propiedad, basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social, son reflejo de su misión.</li> <li>• Actúan como entidades independientes, con una importante faceta de participación y codecisión (plantilla, usuarios, accionistas), gobernanza y democracia (ya sea representativa o abierta).</li> <li>• A menudo proceden, o están asociadas con organizaciones de la sociedad civil.</li> </ul>
<b>Aplicación del resultado</b>	<p>Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica 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.</p>	<p>Operar esencialmente sin ánimo de lucro, reinvertiendo principalmente sus excedentes en lugar de distribuirlos a sus accionistas privados o a sus dueños.</p>
<b>Formas jurídicas</b>	<p>Las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales,</p>	<p>Múltiples formas jurídicas o modelos, incluidas cooperativas, mutualidades, asociaciones de voluntarios, fundaciones, empresas con o sin ánimo</p>

	<b>Empresas de Economía Social según Ley 5/2011</b>	<b>Empresa Social según Comité Económico y Social Europeo</b>
	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 enumerados anteriormente.	de lucro; combinando a menudo distintas formas jurídicas y, a veces, cambiando de forma en función de sus necesidades.

*Fuente: María Alvarado Riquelme (2015)*

## **2.4: DIFERENTES ESCUELAS DE PENSAMIENTO DENTRO DE LA EMPRESA SOCIAL.**

El espacio puede concebirse en tres sentidos: discursivo, social y geográfico.

- La dimensión discursiva se centra en la inclusión de discursos culturales, ecológicos y cívicos, más que en el único económico.
- La dimensión social concibe el espíritu empresarial como un proceso social que implica múltiples actores y partes interesadas.
- Por último, la dimensión geográfica incluye las categorías espaciales entre naciones o regiones, y la vecindad.

En este sentido, existen diferentes perspectivas sobre el emprendimiento social a ambos lados del Atlántico que se basan en esta triple concepción sobre el espacio. El capitalismo, entendido como la libertad de fijación de precios en el mercado y la libertad de propiedad de los bienes de producción, se han desarrollado de manera distinta en EE.UU. y Europa. El modelo estadounidense se basa en el éxito individual y financiero, el beneficio financiero a corto plazo y su cobertura mediática. Sin embargo, el modelo renano presente principalmente no sólo en Europa occidental continental, sino también en Japón, da más valor al éxito colectivo, el consenso (incluso la cogestión con los empleados) y la visión a largo plazo.

Existen muchos ejemplos de situaciones en las que ambos puntos de vista difieren. Por ejemplo, la tradición europea considera al pobre como víctima y no como culpable, lo que explica su muy organizada seguridad social, vista como una justa consecuencia del progreso económico. Por tanto, las políticas públicas desempeñan tradicionalmente un papel central. En EE.UU., sin embargo, se consideraría que una institución como la Seguridad Social promueve la pereza y la irresponsabilidad. Por ello, las prestaciones de desempleo son muy bajas, no hay seguro médico obligatorio y no existen las ayudas familiares. Es decir, en EE.UU. la pobreza no es tanto una preocupación gubernamental como una cuestión moral y de caridad.

El criticado sistema financiero estadounidense, centrado en la bolsa de valores, también está organizado para fomentar el "dinero rápido". El "sueño americano" se basa en una alta movilidad social. La empresa se considera una simple posibilidad que el propietario utiliza libremente y que tiene una función lucrativa. Por lo tanto, no invertirá en activos a largo plazo (educación, formación, etc.).

Por el contrario, en el modelo renano, la empresa se considera una comunidad compleja en la que los poderes de los accionistas y los poderes de la dirección están equilibrados, de forma consensuada con los empleados. En este caso, el desarrollo profesional de los empleados se planifica mediante políticas de gestión de la carrera profesional. Esta comunidad de intereses tiene una función ampliada que va desde la creación de empleo a la competitividad nacional. Es de destacar el caso del grupo Volkswagen, en el que tienen cabida en su consejo de administración tanto los sindicatos, como la administración pública (que ostenta una cuarta parte del capital de la empresa). Esta influencia de grupos estatales en las decisiones de la empresa provoca que las condiciones laborales de los trabajadores sean mejores, así como sus salarios o sus jornadas laborales. La *affectio societatis* europea, entendida como sentimiento colectivo de pertenencia a la empresa, hace que ésta desempeñe un papel social.

En resumen, en el sistema estadounidense, el dinero es el objetivo y la creación de valor es el medio. En el modelo renano, basado en valores compartidos de igualdad e interés colectivo, el dinero es sólo un medio para alcanzar el objetivo de crear valor. Por supuesto, estos modelos se disponen en un continuo y la realidad suele situarse en algún lugar entre los dos extremos de dicho continuo.

En base a lo anterior, podemos señalar que existen tres escuelas principales de pensamiento sobre el emprendimiento social: por un lado, la Escuela de Generación de ingresos y la Escuela de Innovación Social en EE.UU. y, por otro lado, el enfoque EMES en Europa.

La Escuela de Generación de Ingresos considera la organización de la empresa social como algo central. Este enfoque define las organizaciones de emprendimiento social como aquella iniciativa empresarial de organizaciones sin ánimo de lucro, que desarrollan actividades generadoras de beneficios para sobrevivir financieramente, y ser más independientes de las donaciones y subvenciones que reciben.

Los dos principales elementos que caracterizan a una organización empresarial social para los partidarios de la Escuela de la Generación de Ingresos son el hecho de que combina un objetivo social, es decir, la creación de valor social, con una estrategia empresarial, es decir, la aplicación de conocimientos empresariales y habilidades de mercado a organizaciones sin ánimo de lucro. Esta escuela de pensamiento considera que las empresas sociales tienen como objetivo la sostenibilidad y promover la completa autosuficiencia de las organizaciones sin ánimo de lucro, que sólo puede alcanzarse a través de la generación de ingresos y no a través de la dependencia de sectores público y privado. La solución ideal para abordar una necesidad social es responder a ella de forma autónoma sin tener que rendir cuentas a las partes interesadas. En contraste con la perspectiva europea, la Escuela de la Generación de Ingresos sólo hace hincapié en los riesgos asociados con los ingresos del mercado.

La Escuela de Innovación Social se centra en el empresario social y sus cualidades, más que en la organización y sus especificidades. Según este enfoque, la empresa social es una actividad creada por un emprendedor social y no se menciona ningún riesgo económico. La Escuela Americana de Innovación Social, se centra en el establecimiento de nuevos y mejores medios para abordar los problemas sociales o para satisfacer las necesidades sociales. Aunque muchas personas contribuyeron al nacimiento de la Escuela de innovación social, una persona y su organización están en su origen: Bill Drayton y Ashoka. Ashoka se creó en 1980 con el fin de buscar y aportar apoyo a personas destacadas con ideas para el cambio social. Sin embargo, el término "emprendedor social" no se utilizaba hasta mediados de los años 90 como sustituto de las expresiones "innovador para el sector público" o "emprendedor público que se utilizaban antes. Como atestiguan estas expresiones, el individuo está en el centro de la atención y forma

el objetivo primordial de esta escuela. Consideran al emprendedor social como un activista del cambio social, en línea con la tradición schumpeteriana.

Por otro lado, encontramos el modelo europeo, que está representado por la concepción de empresa social de la red EMES. Según la definición de la Unión Europea, el término "empresa social se inscribe en el ámbito de la economía social e incluye a las cooperativas mutuas, asociaciones, fundaciones, así como cualquier empresa que tenga como objetivo servir a la sociedad. Las diferentes perspectivas geográficas difieren principalmente en la forma de enfocar el concepto de empresa, la forma jurídica y la cuestión de la distribución de los beneficios. Existe diferencia entre las distintas concepciones de la "empresa" en las diferentes escuelas de pensamiento.

En Europa investigadores del enfoque EMES elaboraron una definición común de "empresa social" para analizar las distintas realidades nacionales en Europa. El concepto de empresa social, según este enfoque, podemos estudiarlo en tres dimensiones (Defourny y Nyssen, 2012):

1. *Dimensión económica y empresarial.* Las empresas sociales requieren de una actividad continua en la que se produzcan bienes y servicios, debido a su diferencia con las entidades sin ánimo de lucro que no buscan más que la redistribución de flujos financieros. Otro rasgo característico de estas empresas sociales es la existencia de un riesgo económico para las personas que la fundan, ya que la viabilidad financiera de la entidad depende de su trabajo y esfuerzo (a diferencia de las entidades públicas). También es exigible en las empresas sociales la contratación de un mínimo de trabajadores remunerados, ya que es una de las diferencias con las organizaciones sin ánimo de lucro (empresa de economía social) que veremos posteriormente. Las empresas sociales pueden combinar trabajadores voluntarios y asalariados, siempre cumpliendo las exigencias de un mínimo número de trabajadores remunerados.
2. *Dimensión social.* Las empresas sociales tienen la exigencia de un objetivo que beneficie o sirva a la comunidad, o a un grupo de la misma vulnerable o desfavorecido (una de sus características esenciales es la promoción, a nivel local, de la responsabilidad social de la empresa entendida como el objetivo de distribución de los beneficios en favor de personas vulnerables). Además, las empresas sociales deben ser entidades promovidas por grupos de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil que comparten una necesidad o fin común sin olvidarse de la necesidad de organización y liderazgo por parte de una o varias personas. Dentro de la dimensión social de este tipo de empresas es también una exigencia la distribución de beneficios limitada o inexistente, debido a que estas ganancias, como anteriormente hemos mencionado, deben ser reinvertidas en actividades en beneficio de la comunidad o determinados grupos. Esto permite la obtención de beneficios en las empresas sociales, que no tienen la prohibición de distribuir beneficios a sus socios, sino únicamente la facultad de entregar esos dividendos en cantidades y cuotas limitadas.
3. *Existencia gobierno participativo.* Las empresas sociales tienen una gran autonomía debido a que son lideradas y gobernadas por las organizaciones o grupos de personas que las han creado. Esto les permite no ser gestionadas directa ni indirectamente por organismos públicos, pese a que tienen la posibilidad y facultad de recibir financiación de estos últimos, ya sea vía subvenciones u otros tipos de subsidios por parte de la Administración Pública. Las empresas sociales, además, toman sus decisiones en base al órgano de gobierno y no a las participaciones o acciones representativas del capital de la entidad, como es el caso de las empresas convencionales. Por último, otra de las características de estas empresas sociales es la búsqueda de mayor democracia en la



economía local, mediante las actividades desarrolladas y dirigidas por el gobierno de las mismas, buscando una equidistribución de los recursos para que no se den situaciones desiguales de oportunidades en la medida de las posibilidades y alcance de cada empresa social.

A pesar de algunas diferencias en la forma de expresarlo, las tres escuelas de pensamiento coinciden claramente en que la misión social está en el centro de la iniciativa empresarial social. No obstante, en el caso estadounidense, las iniciativas empresariales sociales podrían considerarse como un sustituto del Estado del Bienestar.



# **CAPÍTULO III. EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN EUROPA Y ESPAÑA: ANÁLISIS DE SITUACIÓN.**

## **3.1: DATOS Y METODOLOGÍA.**

En este capítulo vamos a apoyarnos para los dos siguientes apartados, en el informe ESEM 2021 (European Social Enterprise Monitor 2021), que realiza una encuesta a una muestra de las empresas sociales en Europa (con una muestra de 930 empresas), de la cual una parte corresponde a España (algo más de 100 empresas). Se trata de una muestra que trata de ser representativa del universo de empresas sociales en Europa.

Para el último apartado (relativo a empresas sociales más relevantes en España según su modo de organización), vamos a centrarnos en el informe CEPES (Confederación Española de Empresas de Economía Social 2021), que recoge datos de empresas cuya forma jurídica se identifica con empresas sociales, tal es el caso de fundaciones, asociaciones, centros especiales de empleo y empresas de inserción

## **3.2 EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN EUROPA.**

Las empresas sociales se identifican como actores clave para construir una sociedad y una economía en la que las personas y el planeta estén en el centro y así alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Existe una amplia gama de estructuras de estas entidades en Europa: con ánimo de lucro, cooperativas, mutuas, empresas sociales, etc. Todas tienen una cosa en común: sus objetivos sociales y medioambientales son igual de importantes a los intereses financieros, o los superan. La Red Europea de Empresas Sociales lleva cerca de 15 años potenciando el cambio positivo, conectando y mejorando a los emprendedores sociales y a sus organizaciones de apoyo.

Todas las empresas sociales europeas buscan maximizar el impacto social, no exclusivamente su propia ventaja financiera o beneficio. Dados los enormes desafíos ecológicos, sociales y políticos que afronta el mundo, los emprendedores sociales desempeñan un papel clave, no sólo en la búsqueda de soluciones localizadas a problemas aparentemente insolubles, sino también para mostrar a los agentes económicos y políticos establecidos la importancia de la creatividad y la innovación.

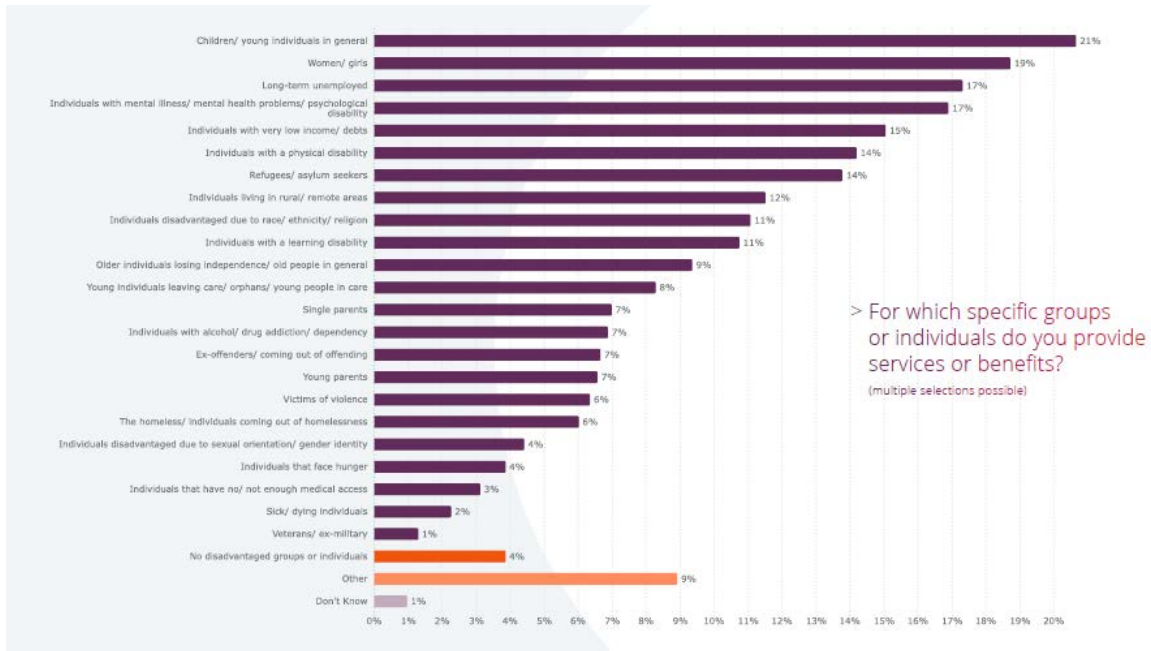
Mientras tanto, los emprendedores sociales ya están proporcionando un estímulo considerable para la innovación social y el cambio social positivo en muchos ámbitos de nuestra vida, al demostrar que el compromiso social y el espíritu empresarial, así como el interés por el bien común y los principios económicos, no tienen por qué ser contradictorios; el interés social está ganando cada vez más reconocimiento y relevancia cuantitativa y cualitativa en la política, la empresa y la sociedad civil en toda Europa.

En los últimos años se ha observado un fuerte aumento de la creación y profesionalización de las empresas sociales. Los ecosistemas de las empresas sociales también están pasando de su estado incipiente a una fase más madura. El concepto de emprendimiento social, las barreras asociadas y las necesidades de las empresas sociales para ofrecer sus soluciones innovadoras

y modelos de negocio al mercado, son cada vez más ampliamente conocidos. Sin embargo, sigue habiendo considerables lagunas de conocimiento, visibilidad y comprensión de las empresas sociales que deben ser abordadas.

Los principales grupos objetivo individuales que reciben apoyo de las empresas sociales europeas son: niños y jóvenes, mujeres y niñas, desempleados de larga duración, personas con problemas de salud mental y discapacidades psicológicas y personas con ingresos muy bajos.

**Figura 3.1: Principales grupos objetivo de las empresas sociales europeas**



*Fuente: The State of Social Enterprise in Europe (ESEM) (2021)*

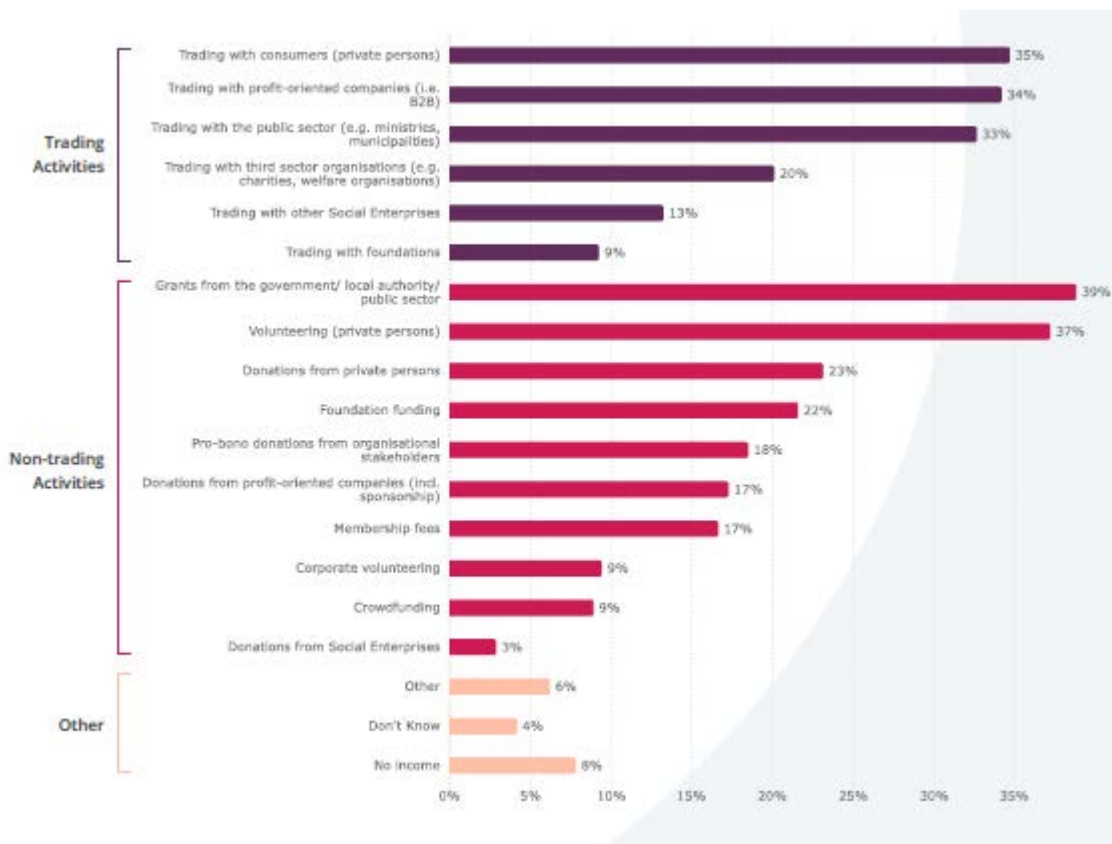
En cuanto a su tamaño, las empresas sociales europeas son en su mayoría micro, pequeñas y medianas empresas (PYME). No obstante, muchas de estas microempresas y PYMEs están interesadas en aumentar su tamaño (al menos el 90% de ellas se esfuerzan por ampliar su organización para maximizar su impacto, mediante un sistema muy diverso de estrategias para su consecución). Tan solo el 6% se niega a que se produzca un crecimiento de su organización

Las estrategias de crecimiento elegidas son muy diversas. Las estrategias más frecuentemente utilizadas son: 1) el desarrollo de nuevos productos/servicios (67%); 2) un mayor nivel de marketing/publicidad (49%); y 3) la contratación de nuevo personal/incremento del nivel de formación (42%). Dentro de las empresas sociales de ESEM que no quieren ampliar su organización, el 10%, son de Suecia. Por el contrario, en Dinamarca, todas las empresas sociales que participan en la encuesta ESEM tienen como objetivo el crecimiento de su organización.

Por otra parte, respecto a sus fuentes de ingreso, estas se dividen de la siguiente manera:

- Casi la mitad se basa en actividades no comerciales (subvenciones, fundaciones, voluntariado, donaciones). Una tercera parte de estos los reciben de subvenciones del gobierno y/o administración local del sector público, seguidas por otro tercio de apoyo no monetario del voluntariado y, el tercio restante, de donaciones de particulares y financiación de fundaciones.
- La otra mitad proviene de los ingresos comerciales, es decir, de la venta de productos y servicios. De estos, el comercio con los consumidores es la parte más importante, seguida por el comercio con empresas con ánimo de lucro y del comercio con el sector público.

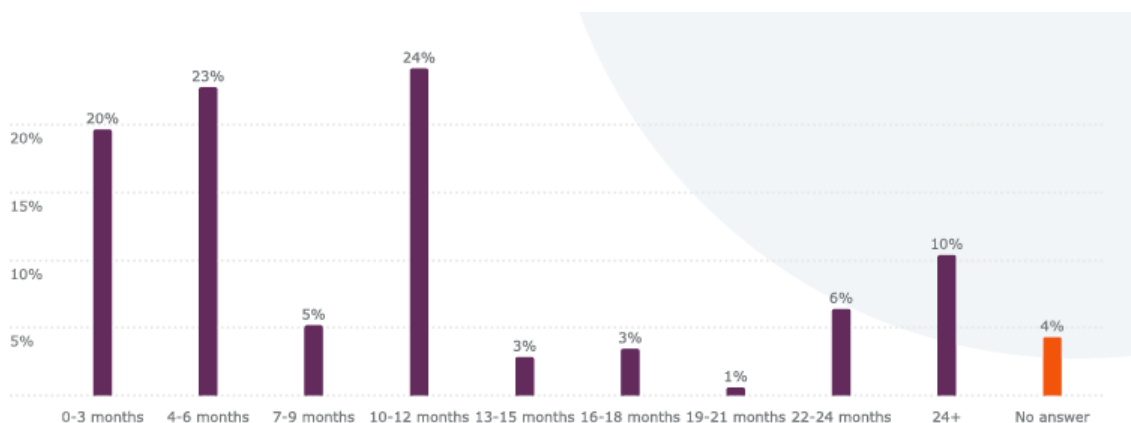
**Figura 3.2: Principales fuentes de ingresos de las empresas sociales europeas**



*Fuente: The State of Social Enterprise in Europe (ESEM) (2021)*

Estas organizaciones podrían obtener más ingresos, pero no lo hacen porque la mayoría de ellas operan con menos de un año de planificación financiera y, casi la mitad de ellas, con un intervalo inferior a 6 meses. Para lograr esos mayores ingresos se precisaría de más tiempo, el cual es también necesario para la continua evolución de su producto.

**Figura 3.3. Planificación financiera empresas sociales europeas**



*Fuente: The State of Social Enterprise in Europe (ESEM) (2021)*

En cuanto al apoyo financiero que las empresas sociales europeas reciben, éste debería mejorarse. En 2021, tal como se ha señalado estas empresas han solicitado con frecuencia financiación pública, y han recibido donaciones privadas y de fundaciones. Sin embargo, también tuvo un papel importante sus propios ahorros y la financiación interna a través de tesorería. Una escasa parte de las empresas sociales solicitaron financiación a familiares y amigos y, una ínfima parte, recurrió al crowdsourcing. Los business angels, la inversión de impacto y el capital riesgo juegan un papel secundario hasta ahora en la financiación de las empresas sociales europeas, pese a que la financiación sigue siendo la cuestión que plantea la mayor barrera para este tipo de organizaciones.

Los financiadores y los clientes no suelen tener en cuenta el valor del impacto social y medioambiental. Por ejemplo, en los actuales marcos de contratación pública y privada, las empresas sociales están en muchos casos en desventaja, ya que los compradores no suelen tener en cuenta el valor o los costes sociales y medioambientales en su toma de decisiones. Las cláusulas sociales en la contratación pública y la de la cadena de suministro son algunos ejemplos de valiosa innovación social en este ámbito.

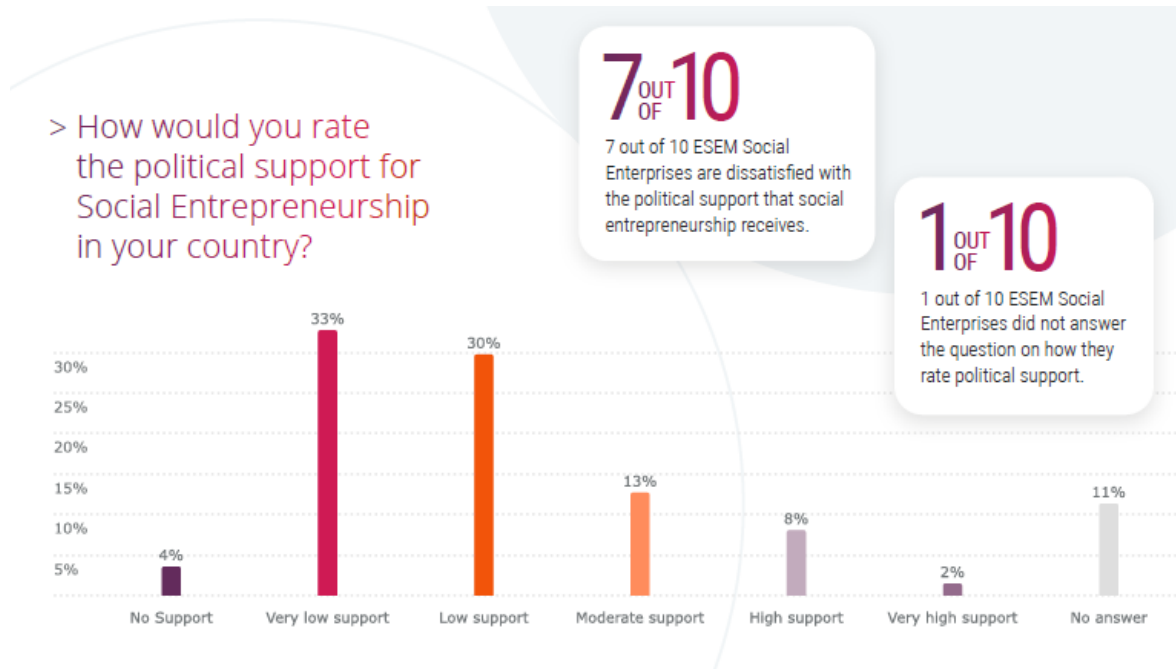
Las empresas sociales europeas se enfrentan a barreras que inhiben su éxito (aunque están proporcionando un excelente valor para la sociedad y el apoyo a los beneficiarios) y experimentan desafíos y barreras externas para el crecimiento del sector y de su empresa. Los 5 obstáculos y barreras más influyentes identificadas son:

- Falta de opciones para financiar la organización una vez puesta en marcha (lo que supone "mucho obstáculo" a un tercio de estas organizaciones).
- Financiación pública demasiado compleja.
- Falta de capital paciente.
- falta de planes de apoyo público.
- Debilidad del lobby para el emprendimiento social.

Además, tres de los cinco obstáculos más influyentes barreras que dificultan el éxito de las empresas sociales están directamente relacionados y, por tanto, pueden resolverse directamente mediante políticas del sector público. Estas barreras son: la financiación pública demasiado compleja, la falta de planes de apoyo público y la debilidad de los grupos de presión para el emprendimiento social. Además, los políticos y el público también pueden dar soluciones para otras barreras que experimentan los emprendedores sociales, como la falta de empresarios sociales, la falta de capital adecuado disponible y accesible y la escasa comprensión y conciencia general del concepto de empresa social, y los modelos de conducta por parte de los inversores y el público en general.

Asimismo, se detecta que las empresas sociales europeas necesitan un mayor apoyo político y del sector público. De hecho, éstas están en general insatisfechas con el apoyo político que reciben. Más de dos tercios de ellas califican el apoyo al emprendimiento social como inexistente, bajo o muy bajo. Esto significa que es necesario aumentar el nivel de apoyo público a las empresas sociales para que contribuyan a su éxito y para que desempeñen su papel clave en la consecución de los ODS para 2030.

**Figura3.4: Calificación de las empresas sociales europeas acerca del apoyo político recibido.**

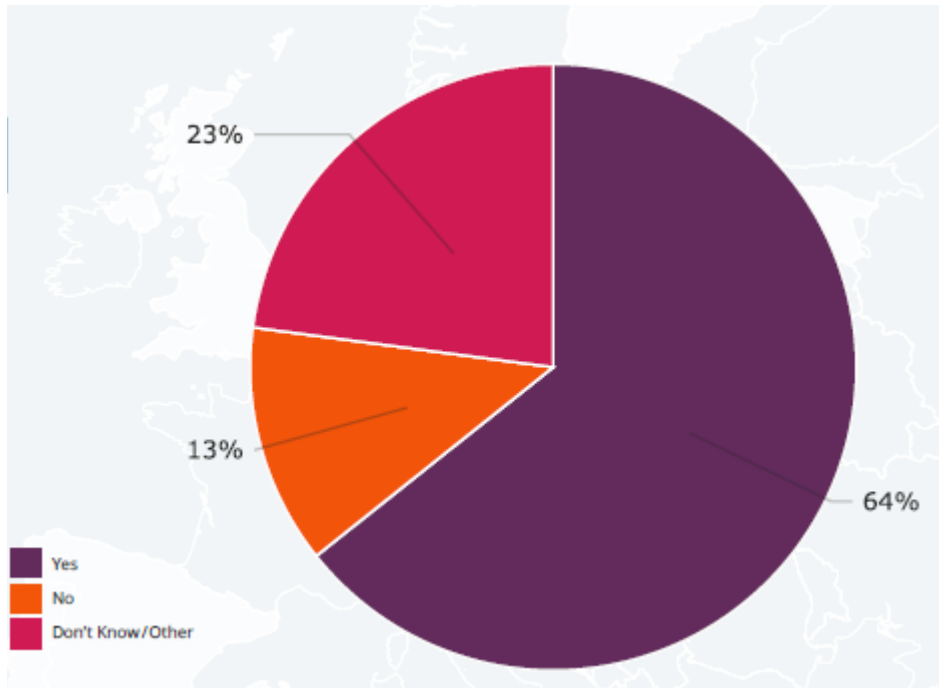


Fuente: *The State of Social Enterprise in Europe (ESEM) (2021)*

En cuanto a las formas jurídicas, el 6% de las empresas sociales del informe ESEM indican tener múltiples formas jurídicas. Las formas jurídicas híbridas permiten a las empresas sociales adaptar sus actividades de forma ágil y flexible a los marcos legales y fiscales pertinentes. De este modo, pueden controlar sus actividades generadoras de ingresos y sus actividades sociales de manera más eficiente. Sin embargo, las formas jurídicas híbridas también suelen estar asociadas con un alto nivel de burocracia, costes adicionales y barreras para el reconocimiento, importantes, por

ejemplo, para participar con éxito en programas de contratación pública y privada socialmente responsable.

**Figura 3.5: Encuesta a empresas sociales europeas acerca de si creen que es valioso tener una forma jurídica propia.**



Fuente: *The State of Social Enterprise in Europe (ESEM) (2021)*

Por último, en la figura 3.5 podemos observar que la mayoría de las empresas de la encuesta sostienen que sería beneficioso para ellas que se crease una forma jurídica específica para las empresas sociales. Esto viene a confirmar también la necesidad de un mayor apoyo político y gubernamental.

### **3.3: EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN ESPAÑA.**

#### **3.3.1.- Consideraciones generales: su objetivo social**

Para iniciar el análisis de la situación en España del emprendimiento social es necesario introducir una cita de Casasnovas en el prefacio del informe ESEM (European Social Enterprise Monitor), para España realizado a través de su socio ECSI (Esade Center for Social Impact): *“Entre las características de las empresas sociales en nuestro país destaca su integración en el sector social, su dependencia frecuente de los ingresos procedentes del sector público, el importante papel que desempeñan en la inserción socio laboral de determinados colectivos y su enfoque creciente a la medición y gestión de su impacto. En un momento como el actual, de reconstrucción económica y social, la labor de las empresas sociales es más importante que nunca, pues saben combinar la eficacia de las prácticas empresariales con la creación de valor para la sociedad, en múltiples ámbitos”* (Casasnovas, 2021).

En lo que se refiere al impacto de la pandemia mundial de 2020-21 en las empresas sociales españolas, esta ha tenido una gran importancia al originar una serie de efectos muy distintos a



anteriores crisis: han tenido que afrontar numerosas dificultades tales como una reducción de la demanda y, consecuentemente, de los ingresos, una necesidad de transformación y cambio hacia la venta online...Pero no todo ha sido negativo en este tipo de situaciones de la crisis. Se puede observar y deducir el pragmatismo de las empresas sociales, así como su intervención en busca de la mejora y la innovación en el ámbito social de la economía, observándose que ya que más de tres cuartos de las empresas sociales españolas habían superado en 2021 las dificultades de la pandemia con creces (mediante el cambio a la venta online, el cambio a otro objetivo social o la compenetración y combinación entre empresas sociales).

Las empresas sociales en España buscan siempre los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Dentro de ellos podemos distinguir la eliminación de desigualdades, la mejora de las condiciones laborales, la inserción de determinados grupos específicos o, en algunos casos, incluso beneficios para la sociedad en general. Asimismo, hay que destacar en el emprendimiento social en España es su capacidad para la integración de grupos de personas normalmente excluidos o que no tienen cabida en las empresas convencionales, debido a deficiencias sensoriales, físicas, psíquicas...Así como de grupos de la sociedad que históricamente han tenido menor representación en el mundo empresarial como es el caso de la mujer. En las empresas sociales españolas más de la mitad de los integrantes son mujeres, en todos los ámbitos de la misma, tanto en primera línea de producción como en la junta de directivos. Además de incluir a estas personas, que forman su objetivo social, en la organización, en el caso de que no las incluyan directamente, las tienen en consideración en la mayoría de toma de sus decisiones.

Por último, es de destacar del emprendimiento social en España, la importancia dada a la responsabilidad ambiental. Este tipo de empresas no valoran exclusivamente el precio de adquisición para el aprovisionamiento de bienes, sino también la responsabilidad ambiental de las empresas de quienes los adquieren y el modo de recibirlas. Para más inri, tres cuartas partes de las empresas sociales miden su responsabilidad ambiental periódicamente (independientemente si son empresas de nueva creación u otras ya consolidadas) y, dentro de ellas, aproximadamente el 90% de ellas lo hace con una regularidad igual o inferior a un año.

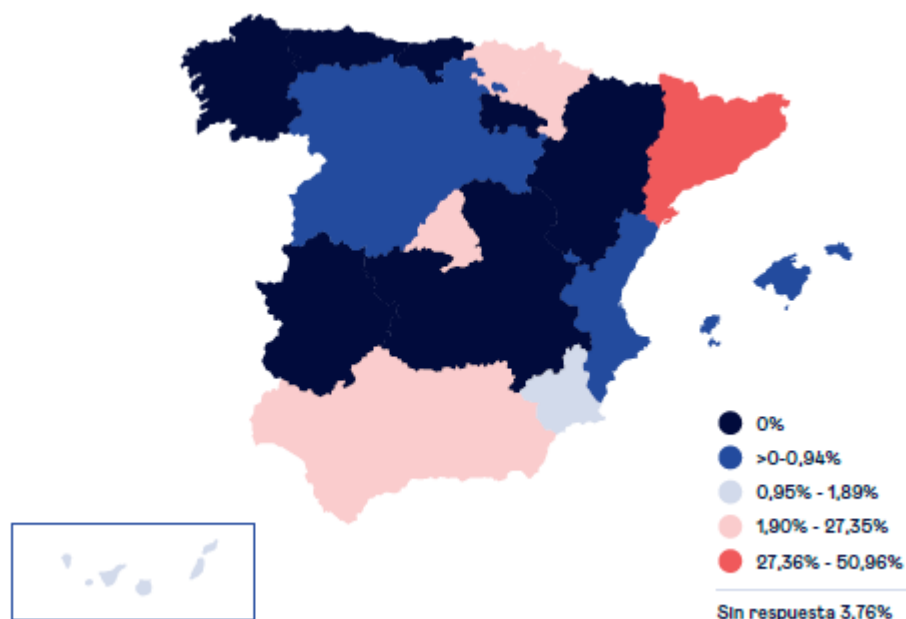
### **3.3.2 Perfil de la empresa social en España**

Basándonos en el informe ESEM 2021, podemos establecer un perfil de la empresa social de España en base a diversos criterios:

#### **a) Distribución Geográfica:**

Destaca la gran focalización concentración en las zonas de mayor población del país, salvo en contadas excepciones. Aproximadamente, un poco más de la mitad de las empresas sociales se encuentran en Cataluña y, una cuarta parte de ellas, en Madrid (que son los núcleos económicos de nuestro país). En segundo lugar, es de especial atención que los demás centros de emprendimiento social son Andalucía y País Vasco, las cuales son también zonas importantes tanto económica como demográficamente (Figura 3.6).

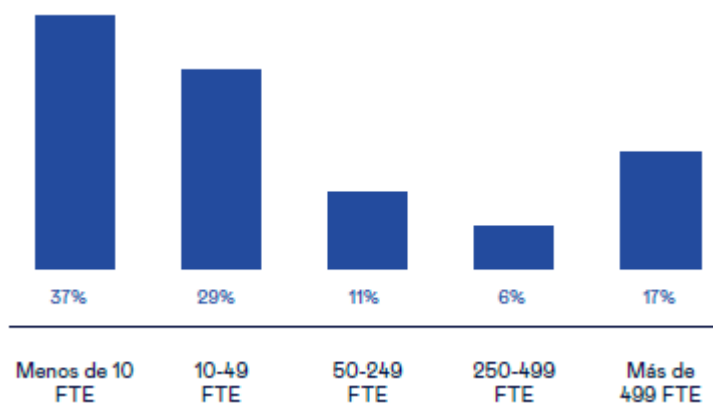
**Figura 3.6: Distribución geográfica empresas sociales españolas**



Fuente: European Social Enterprise Monitor (2021)

**b) Tamaño: completar con datos del informe español**

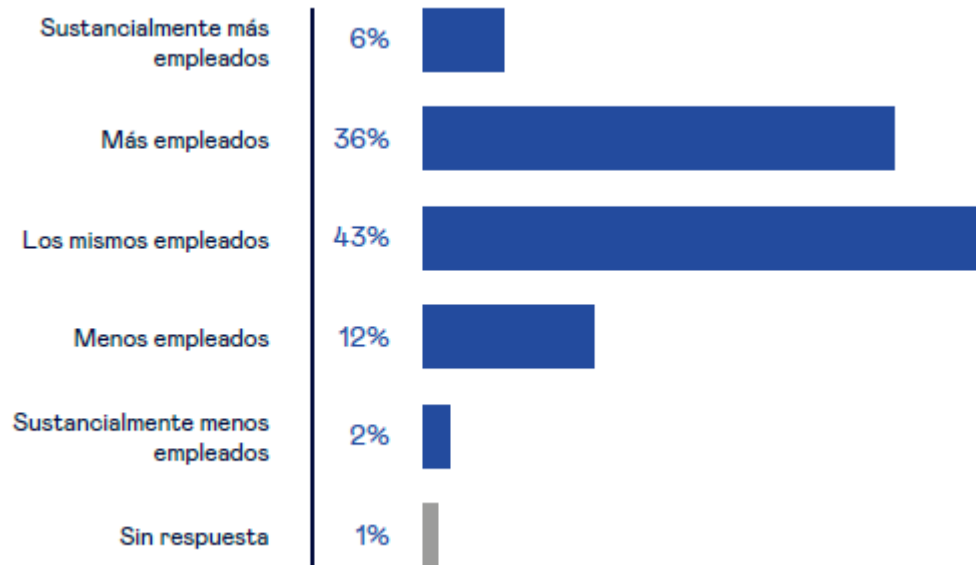
**Figura 3.7: ¿Cuántos trabajadores a tiempo completo tiene su organización?**



Fuente: European Social Enterprise Monitor (2021)

En el Figura 3.7, relativo al tamaño de las empresas en relación a los trabajadores, observamos que las empresas sociales españolas destacan por la gran mayoría de microempresas y pymes que la forman (abarcen más del 80% de la totalidad de este tipo de organizaciones). No obstante, el casi la mitad de las empresas del sector tienen pensado aumentar el número de trabajadores en 2022. Lo que nos permite deducir la voluntad de expansión y crecimiento de este tipo de organizaciones (Figura 3.8).

**Figura 3.8: Cambios en la plantilla en el año 2022 en las empresas sociales.**

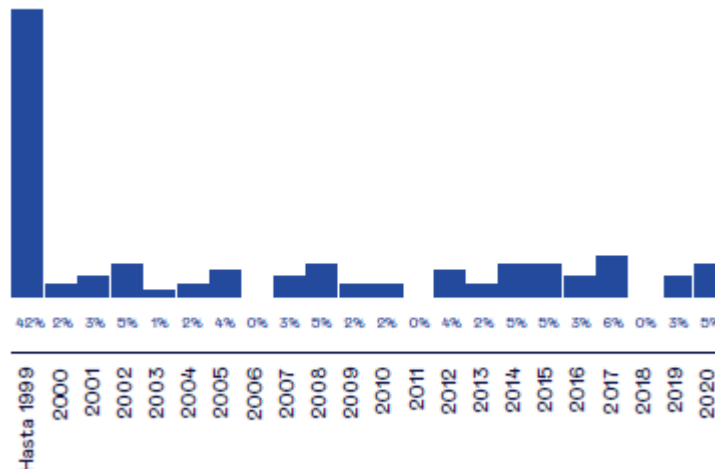


Fuente: *European Social Enterprise Monitor (2021)*

**c) La antigüedad.**

La antigüedad de las empresas sociales españolas es superior a los 20 años, lo cual demuestra su contrastada experiencia. Suelen ser, por tanto, empresas ya consolidadas. Pocas se hayan en fases iniciales de crecimiento, por lo que predominan las empresas sociales asentadas y en fases de estabilidad de desarrollo financiero y económico (Figura 3.9).

**Figura 3.9: antigüedad empresas sociales en España**



Fuente: *European Social Enterprise Monitor (2021)*

**d) Sectores empresariales.**

En cuanto a los sectores en los que las empresas sociales desarrollan su actividad, hay algunos bastante predominantes sobre el resto. Más de un tercio del emprendimiento social se enfoca en el ámbito de necesidades humanas y trabajo social. Otros sectores de gran importancia son la educación (alrededor de un quinto del emprendimiento social) y las actividades de gestión, construcción, científicas y también las actividades agrícolas, que en su conjunto representan casi la mitad del emprendimiento social (Figura 3.10).

**Figura 3.10: sectores empresas sociales**



*Fuente: European Social Enterprise Monitor (2021)*

**e) Formas jurídicas.**

En el emprendimiento social español predominan las organizaciones sin ánimo de lucro (las asociaciones, las fundaciones, las empresas de inserción y las empresas públicas) representando el 60% del conglomerado de empresas sociales nacionales). Entre las diversas formas jurídicas también debemos hacer mención a las cooperativas y las sociedades limitadas (empresas con ánimo de lucro que representan casi el 40% de las empresas sociales nacionales), de gran importancia y predominio especialmente en Andalucía, debido a las numerosas empresas sociales que adoptan esta forma jurídica en nuestra comunidad (especialmente en el área de la vitivinicultura, de transporte y marítimas, fluviales y lacustres).

**Figura 3.11 Formas jurídicas de las empresas sociales.**



Fuente: European Social Enterprise Monitor (2021)

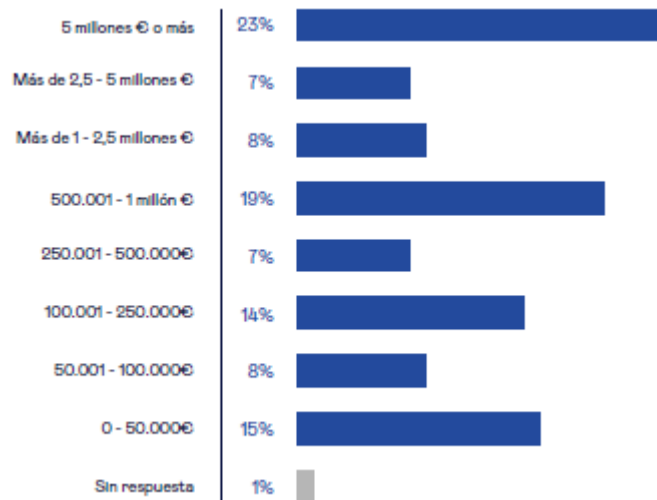
Una cuestión que se plantea en las empresas sociales es si resulta beneficioso o no, la creación exclusiva de una nueva forma jurídica para las empresas sociales. Hay diversas posturas de las empresas sociales al respecto:

- Más de la mitad de los encargados de las empresas sociales sostienen una tesis favorable hacia la creación de un nuevo tipo legal que beneficie a este tipo de empresas.
- Únicamente un cuarto de los encargados de las empresas sociales sostienen que ya existe en España un tipo de forma jurídica que beneficia a las empresas sociales (como es el caso de los centros especiales de empleo), pero con la contraposición de que no abarca a la totalidad de las mismas sino a algunas de ellas exclusivamente.

### **3.3.3 Ingresos y financiación de la empresa social española**

Observando los datos de ESEM sobre los ingresos totales de las empresas sociales españolas sacamos en conclusión que, la mayoría de ellos, facturan menos de 5 millones de euros por sus actividades productivas. Esto produce una limitación en cuanto a su capacidad de poder realizar grandes hitos en el cumplimiento de su objetivo social, y una necesidad constante de buscar el crecimiento de su organización para poder alcanzar paulatinamente objetivos más ambiciosos.

**Figura 12: Ingresos totales empresas sociales en el último año**



*Fuente: European Social Enterprise Monitor (2021)*

No obstante, una cuarta parte de las empresas sociales obtienen casi la totalidad de su financiación exclusivamente de las ganancias de la venta de sus productos y/o servicios. Es más, podemos percibir que este sector se encuentra en auge ya que un tercio de las empresas prevén un aumento de los ingresos por actividades comerciales durante el año 2022, al igual que un tercio de las empresas experimentó un aumento de los mismos durante el año 2021, lo que provoca un ambiente optimista y de recuperación y superposición ante la situación sufrida por el COVID-19. Este optimismo es más real en las empresas que ya llevan en funcionamiento muchos años, ya que son aquellas que están estabilizadas y que tienen un mayor equilibrio económico y financiero.

Aproximadamente solo un quinto de las empresas sociales son las que están sufriendo pérdidas, y la mayoría de éstas son empresas sociales en la etapa semilla (estas pérdidas son posibles debido a que el objetivo esencial de las empresas sociales no es la maximización de beneficios sino el cumplimiento de un fin social, los beneficios no son la finalidad, sino el medio para conseguir la verdadera finalidad, la generación de un impacto social).

Por otra parte, si observamos los ingresos totales añadiendo a la facturación por la actividad productiva de la empresa, las subvenciones, y los ingresos no comerciales recibidos, la cantidad de empresas que facturan sobre el límite de 5 millones de euros anuales casi se duplica. Esto indica la dependencia que tienen en la actualidad de la financiación pública, aunque buscan reducir esa dependencia mediante el aumento de su actividad productiva.

Según los datos de ESEM 2021, una cuarta parte, obtiene la mayoría de su financiación exclusivamente de las subvenciones y ayudas públicas recibidas, ya sean estatales, autonómicas o municipales y la mitad obtiene la financiación mediante una combinación de actividades comerciales y no comerciales (subvenciones, etc.)

Hay que resaltar la voluntad de las empresas sociales de volver a financiarse mediante ayudas públicas siempre que las han obtenido anteriormente, debido al bajo o inexistente costo de la ayuda o préstamo público. Sin embargo, hay que comentar que la mayoría de las empresas sociales nunca han recibido fondos ni ayudas públicas de la Unión Europea debido a la alta

burocracia para poder llegar a adquirirla, la numerosa cantidad de información necesaria a aportar para ser aceptada o la desconfianza en cuanto a su posibilidad de admisión entre otras cosas.

Una cosa resaltable es la ínfima cantidad de ellas que buscan la rentabilidad mediante el capital de riesgo, lo que refuerza el carácter conservador de las empresas sociales españolas que velan por modelos que les otorguen una estabilidad y equilibrio económico en aras de poder reinvertir sus, más seguros y estables, beneficios en su objetivo social. Por el otro lado, esto también implica un problema aun para resolver para las empresas sociales de nuestro país debido a que el sistema carece de instrumentos financieros individuales y específicos para este tipo de empresas. Hay grandes empresas sociales españolas como ILUNION, que están tratando de reducir su dependencia financiera del cupón y realizan hasta actos de financiación de equipos deportivos para dar visibilidad a su objetivo social (como es el caso de la financiación del equipo paralímpico español, patrocinado por esta empresa social española).

Refiriéndonos a los medios de autofinanciación y de ayudas de entidades o personas privadas, el principal problema de las empresas sociales es su dificultad para alcanzar la cifra que necesitan para su desarrollo, lo que provoca la suscripción a créditos bancarios como forma alternativa para subsistir. El gran problema de la financiación privada o autofinanciación es la dependencia del sistema bancario debido a que las cifras en medios subsidiarios no alcanzan la necesidad de las empresas sociales españolas en la actualidad.

Por último y además de lo anterior, señalar que se observa una escasa comprensión de las instituciones financieras y crediticias, inversores y clientes. Adicionalmente, empresas sociales españolas tienen que hacer frente a numerosas adversidades y barreras, tales como: la dificultad de la contratación pública, la falta de empleados calificados en el sector y la inexistencia de un marco fiscal de apoyo.

### **3.3.4 Otros rasgos de la empresa social española**

Analizando la importancia de la tecnología y la innovación en las empresas sociales españolas obtenemos dos ideas principales:

- La mayoría de ellas se consideran innovadoras en alguna de sus facetas, ya sea por el tipo de productos y servicios, su modelo de negocio, su tecnología...
- Sin embargo, en relación con la tecnología, casi la mitad de las empresas sociales españolas consideran que no es importante en su negocio, ni afecta considerablemente a su organización. Por ello, deducimos que su desarrollo y búsqueda de mayores ganancias reinvertibles en generar impacto social provienen de métodos subsidiarios al desarrollo tecnológico de su producción, ya sea mediante diversificación de mercados, ampliación del público en cuyo favor se reinvertirán los beneficios, ampliación de la zona geográfica de actividad, la búsqueda de nuevos nichos de mercado, etc. Las empresas que sí consideran importante la tecnología incorporan sistemas integrados, tales como blockchain, o Inteligencia artificial.

Respecto a la participación de voluntarios, casi un cuarto de las empresas sociales españolas cuenta con 50 o más voluntarios, dato que indica que, pese a la necesidad de aumento de concienciación social, hay una gran parte de la población que ayuda en su medida a este tipo de organizaciones.

Por último, hay que resaltar la debilidad como lobby de las empresas sociales, dado que el 70% de ellas no pertenece a ningún grupo de generación de influencia en cuanto al apoyo político que reciben. Esto las limita en cuanto a sus posibilidades de contar con el apoyo político que necesitarían en cuestiones tales como la reducción del tipo fiscal a las empresas sociales, la

creación de una nueva tipología de sociedad exclusiva para este tipo de empresas o el aumento en la cifra de apoyo a este sector de la economía.

Para concluir, comparando los datos españoles y europeos observamos algunas similitudes y diferencias en las empresas sociales. En primer lugar, en cuanto a las similitudes señalamos las siguientes:

- Tanto las empresas sociales europeas como las españolas consideran que la tecnología no es importante en su negocio, ni afecta considerablemente a su organización-
- Tanto las empresas sociales europeas como las españolas suelen facturar menos de 5 millones de euros por sus actividades productivas.
- Más del 60% de las empresas sociales europeas y españolas consideran que sería beneficioso la creación de una forma jurídica específica para las empresas sociales
- En ambos casos, la mayoría de las empresas sociales están formadas por microempresas y PYMEs.

En segundo lugar, en cuantas las diferencias señalamos las siguientes:

- En cuanto al número de trabajadores voluntarios a tiempo completo, España cuenta con una media bastante superior a la media europea.
- En cuanto al número de grandes empresas sociales (sin olvidar que, tanto en el paradigma español como en el europeo, predominan las PYMEs), España es el país europeo con el mayor porcentaje de grandes empresas sociales.

### **3.4 EMPRESAS SOCIALES MÁS RELEVANTES EN ESPAÑA SEGÚN SU MODO DE ORGANIZACIÓN.**

Como señalamos en el apartado 3.1., los datos que vamos a utilizar en este punto se han tomado del informe CEPES 2021. En concreto, vamos a insistir dentro de las empresas de economía social, en aquellas organizaciones que si son verdaderas empresas sociales: fundaciones y asociaciones, centros especiales de empleo y empresas de inserción

#### **3.4.1 Fundaciones y asociaciones de la discapacidad**

La fórmula de la fundación ha sido contemplada en casi todos los ordenamientos jurídicos del hemisferio occidental, y se ha convertido en una de las fórmulas organizativas más utilizadas en el contexto del sector no lucrativo, junto con la asociación. De hecho, se está debatiendo la necesidad de elaborar un Estatuto de la Fundación Europea, ya que las fundaciones pueden operar libremente dentro de la Unión Europea y se han convertido cada vez más en actores transnacionales.

En el caso particular de España, viene parcialmente regulado en la Constitución de 1978 (Art. 34, relativo al derecho a fundar con fines benéficos) y en la actual Ley de Fundaciones de 2002. *“Las principales características del movimiento asociativo se centra en prestar servicios allí dónde el sector lucrativo falla en su provisión, que además suele coincidir con aquellos sectores en los que se satisfacen derechos fundamentales, sobre todo en el acceso a colectivos especialmente*



vulnerables, como las personas con discapacidad (siempre para proteger los derechos y las libertades de las personas con discapacidad, con base en el respeto a la diversidad, la pluralidad y la tolerancia)” (CEPES, 2021).

En este tipo de empresas sociales, aunque predominen las PYMEs como modo de organización, es uno de los tipos de empresas sociales con mayor número de trabajadores y con una dedicación casi total al sector servicios (la cantidad de organizaciones de este tipo que se dedican a otros sectores como es el de la industria es ínfima).

Otro rasgo característico de las fundaciones y asociaciones es su concentración en algunas comunidades autónomas españolas como pueden ser Castilla y León, Galicia, Andalucía o la Comunidad de Madrid.

**Tabla 3.1: Fundaciones y asociaciones de la discapacidad más importantes según diversos criterios.**

FUNDACIONES Y ASOCIACIONES						
Nº	NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR DE ACTIVIDAD	EMPLEO	FACTURACIÓN (EN MILLONES DE EUROS)	CC.AA	TAMAÑO
1	FUNDACIÓN ASPRONA LABORAL (GRUPO SAN GINES)	OTROS SERVICIOS	211	19,21	CASTILLA Y LEÓN	EMPRESA MEDIANA (50-249)
2	GRUPO ENVERA	OTROS SERVICIOS	644	10,49	COMUNIDAD DE MADRID	GRAN EMPRESA (+250)
3	ASPRODES PLENA INCLUSIÓN CASTILLA Y LEÓN	OTROS SERVICIOS	328	7,85	CASTILLA Y LEÓN	GRAN EMPRESA (+250)
4	FUNDACION PRODE	OTROS SERVICIOS	268	6,63	ANDALUCIA	GRAN EMPRESA (+250)
5	ASPAS	OTROS SERVICIOS	78	3,00	GALICIA	EMPRESA MEDIANA (50-249)
6	ASPRONA LEÓN	OTROS SERVICIOS	355	1,50	CASTILLA Y LEÓN	GRAN EMPRESA (+250)
7	FUNDACION VALORA2	OTROS SERVICIOS	110	1,30	CASTILLA Y LEÓN	EMPRESA MEDIANA (50-249)
8	ALBASUR	OTROS SERVICIOS	54	1,30	ANDALUCÍA	EMPRESA MEDIANA (50-249)
9	ASPAPROS	OTROS SERVICIOS	83	1,00	ANDALUCÍA	EMPRESA MEDIANA (50-249)
10	FUNDACIÓN ASPREM	OTROS SERVICIOS	115	0,98	LA RIOJA	EMPRESA MEDIANA (50-249)

*Fuente: Informe CEPES (2020)*

En la tabla 3.1 podemos observar el predominio de asociaciones y fundaciones para la discapacidad. Debido a que es una clasificación de las 10 asociaciones y fundaciones con más facturación, es lógico que todas ellas sean grandes o medianas empresas, pero lo común de este tipo de organizaciones es que se integren dentro de las conocidas PYMEs.

### 3.4.2 Centros especiales de empleo

Son organizaciones que, además de la búsqueda de beneficio y competitividad en el mercado, realizan una labor de compromiso social en favor de colectivos desfavorecidos o vulnerables (el 70% o más de su plantilla total tienen que ser personas con discapacidad). Su razón es la búsqueda de la creación de puestos de trabajo adaptados para que se pueda crear una empresa

competitiva en el mercado, mediante la producción con esta especialidad en cuanto a la adaptación en favor de los empleados con estas características.

Los centros especiales de empleo son empresas cuyo objetivo principal es proporcionar a los trabajadores con discapacidad un empleo productivo y remunerado adecuado a sus características personales y facilitar la integración laboral en el mercado de trabajo ordinario.

Estos centros especiales de empleo pueden tener las siguientes características:

- Pueden ser creados por las administraciones públicas, directamente o en colaboración con otros organismos;
- Pueden ser creados por entidades, por personas físicas, jurídicas o comunidades de bienes, que tengan capacidad jurídica y laboral para ser empresarios;
- Pueden ser públicos o privados, con o sin ánimo de lucro;
- Pueden registrarse en el Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE), o, en su caso, en las administraciones autonómicas correspondientes;
- la gestión está sujeta a las mismas normas que afectan a cualquier empresa.

En este tipo de empresas sociales también encontramos numerosas grandes empresas (aunque sigan prevaleciendo las PYMEs), como es el caso de ILUNION, empresa ya mencionada anteriormente en este TFG y de gran importancia en España.

En cuanto a su localización geográfica, no está tan estrictamente definida como en el caso anterior, y:

- La mayoría de este tipo de organizaciones opera en varias comunidades autónomas, sin ceñirse únicamente a una de ellas
- Se dedican a una mayor diversidad de sectores y no exclusivamente al sector servicios; así distinguimos muchos centros especiales de empleo destinados a actividades sanitarias, de industria, actividades administrativas y auxiliares, actividades científicas, de suministro de agua...

**Tabla 3.2: Centros especiales de empleo más importantes según diversos criterios.**

CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO						
Nº	NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR DE ACTIVIDAD	EMPLEO	FACTURACIÓN (MILL. €)	CC.AA	TAMAÑO
1	GUREAK LANEAN, S.A.	ACTIVIDADES SANITARIAS Y DE SERVICIOS SOCIALES	2.552	122,82	PAÍS VASCO	GRAN EMPRESA (+250)
2	LANTEGI BATUAK	OTROS SERVICIOS	2.318	71,30	PAÍS VASCO	GRAN EMPRESA (+250)
3	ILUNION LAVANDERÍAS, S.A.	SERVICIOS	2.437	71,00	VARIAS	GRAN EMPRESA (+250)
4	ILUNION CONTACT CENTER, S.A.U.	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES	207	35,90	VARIAS	EMPRESA MEDIANA (50-249)
5	ILUNION SERVICIOS INDUSTRIALES S.L.U.	INDUSTRIA	2.523	31,85	VARIAS	GRAN EMPRESA (+250)
6	ILUNION CEE LIMPIEZA Y MEDIO AMBIENTE, S.A.	SERVICIOS	3.060	29,07	VARIAS	GRAN EMPRESA (+250)
7	ILUNION RETAIL Y COMERCIALIZACIÓN, S.A.U.	COMERCIO P/ MAYOR Y P/ MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS	434	26,61	VARIAS	GRAN EMPRESA (+250)
8	GRUPO AMIAB	OTROS SERVICIOS	1.516	24,02	CASTILLA LA MANCHA	GRAN EMPRESA (+250)

*Fuente: Informe CEPES (2020).*

En la tabla 3.2 podemos observar la importancia en España de ILUNION, que es el grupo de empresas de la ONCE, cuyos beneficios se reinvierten en la mejora de las situaciones de personas con discapacidad, principalmente con sordoceguera.

ILUNION es una empresa que ha diversificado su actividad y, como podemos observar, se encuentra en el sector servicios, en la industria o actividades administrativas entre otras. Respecto a la facturación, si sumamos la facturación de todas sus organizaciones que la integran, es en la empresa social más importante de España, sin olvidar a otras de gran tamaño tanto en facturación como en número de empleados, como podemos observar GUREAK LANEAN, S.A. y LANTEGI BATUAK del País Vasco.

### 3.4.3. Empresas de inserción

Este tipo de empresas sociales son organizaciones sin ánimo de lucro, con viabilidad económica, y que tienen por objeto la creación y facilitación de puestos de trabajo en favor de personas con riesgo de exclusión social. Realizan sus actividades en diferentes sectores. En la formación de los trabajadores, el plazo tiene que ser inferior a tres años

Un rasgo característico de este tipo de empresas es su sometimiento a la normativa legal empresarial en todo tipo de ámbitos (fiscal, medioambiental...).

Son estructuras productivas que generan actividad y riqueza económica en la comunidad, con un compromiso claro con el desarrollo local, la cohesión social y la sostenibilidad.

Las empresas de inserción tienen como cualidad esencial su desarrollo en un ámbito local y regional, de ahí a que encontremos que la mayoría de las empresas de inserción españolas operan en una única comunidad autónoma.

En este modo de organización, las grandes empresas son prácticamente inexistentes. Sin embargo, la diversidad de sectores es enorme: industria, servicio, agricultura, ganadería y pesca, construcción, reparación de vehículos... Al ser empresas de un tamaño menor, el volumen de facturación suele ser proporcional e inferior al de otras empresas como es el caso de la anteriormente mencionada ILUNION.

**Tabla 3.3: Empresas de inserción más importantes según diversos criterios.**

EMPRESAS DE INSERCIÓN						
Nº	NOMBRE EMPRESA	SECTOR DE ACTIVIDAD	EMPLEO	FACTURACIÓN (MILL. €)	CC.AA	TAMAÑO
1	HISPALED	INDUSTRIA	18	6,90 €	COMUNIDAD DE MADRID	PEQUEÑA EMPRESA (10-49)
2	ILUNDAIN	SERVICIOS	57	1,14 €	NAVARRA	EMPRESA MEDIANA (50-249)
3	JOSENEA	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	71	1,12 €	NAVARRA	EMPRESA MEDIANA (50-249)
4	INTEGRARDID S.L	RECICLAJE Y SERVICIOS	26	1,11 €	ARAGÓN	PEQUEÑA EMPRESA (10-49)
5	ALGO NUEVO S.L.	OTROS SERVICIOS	49	1,10 €	CASTILLA Y LEÓN	PEQUEÑA EMPRESA (10-49)
6	INSERTA S.L.	SERVICIOS	41	1,05 €	ARAGÓN	PEQUEÑA EMPRESA (10-49)
7	FADE INTEDRA S.L.	SERVICIOS	32	1,01 €	ARAGÓN	PEQUEÑA EMPRESA (10-49)
8	CONSOLIDA S.L.	CONSTRUCCIÓN	34	0,97 €	ARAGÓN	PEQUEÑA EMPRESA (10-49)
9	MAPISER S.L	SERVICIOS	26	0,88 €	ARAGÓN	PEQUEÑA EMPRESA (10-49)

*Fuente: Informe CEPES (2020).*

En la tabla 3.3 podemos observar las 9 empresas de inserción más importantes de España son pequeñas a diferencia de lo que sucede con las fundaciones y los centros especiales de empleo. Por tanto, es lógico que también facturen menos.

En cuanto a su sector de actividad, pese a que HISPALED (empresa de inserción que más factura) se dedica al sector de la industria, hay una gran influencia del sector servicios en este tipo de organizaciones (Ej.: INSERTA S.L., FADE INTEDRA S.L, etc.).

# **CAPÍTULO IV. ESTUDIO DE CASO: LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN EN ESPAÑA.**

## **4.1 DATOS Y METODOLOGÍA**

En este capítulo vamos a apoyarnos en los siguientes informes:

- En el informe acerca de las empresas de inserción de Carmen Marcuello Servós & Co (2008),
- En el artículo publicado en el CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa) en 2022 por Ana Montiel Vargas acerca de las empresas de inserción
- Por último, en el artículo de Manuel Francisco Salinas Tomás (2022) acerca del marco legislativo de las empresas de inserción en España (publicado en REVESCO, revista de estudios cooperativos).

## **4.2 CONTEXTUALIZACIÓN, DEFINICIÓN Y DIFERENCIA CON LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO**

### **4.2.1 Contextualización.**

Las empresas de inserción tienen su origen en el principio de los años 80 en nuestro país, aunque no en el mismo modo ni con el mismo alcance que las conocemos en la actualidad. Desde sus inicios una actividad esencial de las mismas ha sido la educación, de ahí que sea lógico que las primeras empresas de inserción fueran asociaciones de vecinos o entidades dependientes de instituciones religiosas (es resaltable que muchas de ellas aún perduran en las zonas más necesitadas y marginadas hoy en día).

El público objetivo de estas empresas sociales siempre va cambiando (al principio de este trabajo ya hemos mencionado el pragmatismo como característica esencial de las empresas sociales). En los inicios (la década de los 80), el principal problema de la población se encontraba en la alfabetización y la dificultad de muchas personas de adquirir los títulos educativos necesarios para que se les abrieran las puertas de poder acceder a muchos trabajos.

Estas primeras iniciativas de inserción eran especies de talleres para fomentar el aprendizaje, desde un nuevo formato, para estos jóvenes analfabetos o con escasa educación o con ausencia de una costumbre de culturización propia. El modo de transmitir ese aprendizaje consistía en un método más práctico y con una menor parte teórica, para hacer más ameno el proceso a su público objetivo (no formaban este público únicamente joven con escasa educación, sino una gran cantidad de personas propensas a cometer delitos o que ya contaban con antecedentes penales). Progresivamente se fueron incorporando nuevos perfiles como eran personas sumergidas en situaciones de pobreza extrema o inmigrantes.

Además de estas medidas de educación, aprendizaje y transmisión de habilidades y competencias, muchas de estas empresas de inserción fomentaban la recogida de ropa y comida

para los más necesitados. Esto indicaba aún más el carácter social de estas organizaciones, que velaba también por la satisfacción de las necesidades básicas, en aras de la mayor posibilidad de encontrar un empleo normalizado si tu situación se adecua a la de la mayoría de las personas que se encuentran en el mercado normalizado.

En resumen, estas organizaciones sirven como un puente para estas personas con una difícil situación de colocación que suelen quedarse fuera del sistema laboral normalizado en el mercado actual mediante el desarrollo de aptitudes y habilidades a través de un proceso de formación integral.

Progresivamente, las empresas de inserción comenzaron a contar con el apoyo de las instituciones y administraciones públicas, que observaban la existencia de problemas de la sociedad en cuanto a la exclusión social y la pobreza. Por lo tanto, se produjo un dialogo entre este tipo de organizaciones y las administraciones públicas para paliar esta situación en la mayor medida posible

Las esperanzas futuras del sector de las empresas de inserción son:

- La solicitud de un apoyo jurídico en cuanto a la interposición de leyes favorables a las características de este tipo de empresa social, (para que se pueda gestionar de una manera más eficiente y lograr la consecución de más de sus objetivos)
- La mayor presión que puedan crear en la sociedad este tiempo de organizaciones mediante la constitución de un lobby con muchísima fuerza y repercusión en la sociedad

Esto se puede conseguir en el caso de la unión de todos los sectores sociales que hemos mencionado en este trabajo. Es decir, mediante la combinación de la influencia de todas estas instituciones para formar un grupo de influencia, ya no solo a nivel local o nacional, sino a nivel internacional. Esta actual entelequia provocaría, además de una gestión mucho más eficiente y específica, la solución y erradicación en gran parte de las situaciones de gran exclusión y vulnerabilidad del panorama internacional, así como la capacidad de aumentar la producción en diversos sectores de la economía debido al incremento de personas capaces de ocupar puestos de trabajos más especializados y que requieren de una formación más especializada.

#### **4.2.2 Definición**

No existe una definición oficial de las empresas de inserción, pero podríamos definir las como un tipo de empresas sociales que, aunque busca la máxima competitividad en el mercado mediante medidas como la generación de los mayores ingresos posibles o la reducción de los costes de producción, tienen como objetivo principal de incorporar al mercado laboral común (público o privado) a personas que tienen dificultades para ser contratados debido a diversos motivos de exclusión o vulnerabilidad.

Este tipo de empresas se encuentra en el limbo entre:

- Ciertas organizaciones puramente públicas, que no se preocupan por la existencia de pérdidas debido a que su creación se debe exclusivamente a la finalidad de resolver problemas de exclusión o vulnerabilidad de determinados grupos sin importar los medios.

- Las empresas con ánimo de lucro, que reparten sus beneficios entre sus integrantes.

Las empresas de inserción tienen una serie de características generales:

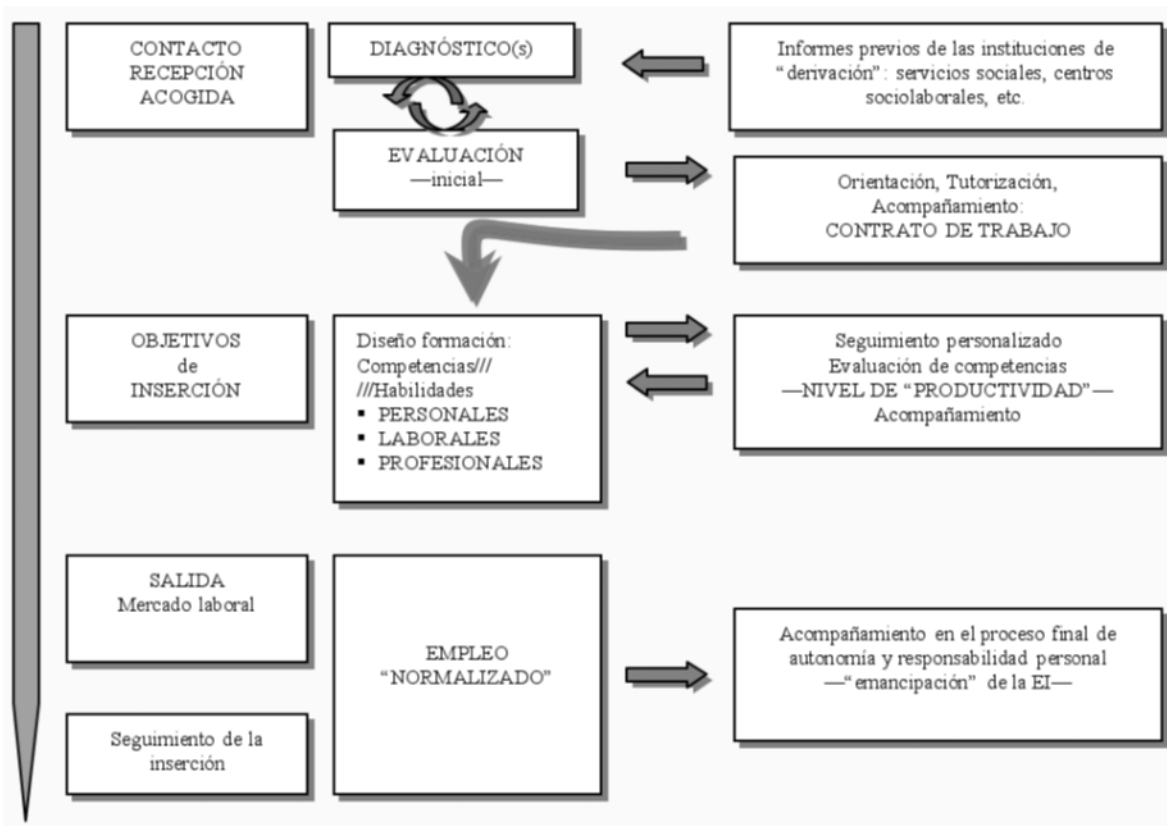
- Cuentan con un número elevado de trabajadores voluntarios a tiempo completo, lo cual es una característica más de su carácter social.
- Compiten en igualdad de condiciones con el resto de empresas con ánimo de lucro, pero con el fin de conseguir beneficios en aras de poder asegurar y continuar con su objetivo de inclusión en el empleo de trabajadores con dificultades al empleo normalizado.
- Tienen carácter transitorio: no buscan la creación de un empleo fijo y vital para estas personas con dificultades para el acceso al empleo normalizado, sino buscan la adaptación de un empleo a sus características o cualidades para que, a través de un proceso de formación, educación o aprendizaje, adquieran las cualidades necesarias para poder acceder al mercado laboral común. Este proceso no puede ser superior a tres años. Esto se debe a que su objetivo es la incorporación de estos trabajadores en el menor tiempo posible al mercado laboral común y la entrada de nuevas personas con dificultades a las que educar y ayudar a que se integren en el empleo común y no adaptado.

Este carácter transitorio es bastante lógico, debido a que, si los trabajos adaptados fueran perpetuos, no se produciría una educación o aprendizaje de estas personas con dificultades que les permita la inclusión en el mercado común. Además, las propias empresas de inserción no lograrían sus objetivos, ya que ni conseguirían enseñar, educar o facilitar la adaptación de este perfil de personas, ni podrían reinvertir esos beneficios de la organización en la consecución de este objetivo con nuevas personas.

- Una vez finalizado el proceso de aprendizaje y educación, y una vez conseguida una independencia de estas necesidades, así como la posible emancipación en su vida laboral, las empresas de inserción, en su última etapa, proceden al seguimiento de la inserción, para verificar si verdaderamente se ha producido la correcta integración en el mercado normalizado de las personas, en el que previamente eran excluidas o tenían dificultades.
- Tienen un gran compromiso en las zonas donde se encuentran, por lo que podemos deducir una gran actuación e implicación en el ámbito local de este tipo de organizaciones. Esto permite un mayor conocimiento de las dificultades y características de estas personas y una mayor facilidad de investigación sobre el porqué de la existencia de esas dificultades en el sistema laboral actual para que, personas con estas características y cualidades, no tengan facilidad u oportunidad de adquirir un empleo. Al actuar en ámbitos locales y con mayor cercanía y conocimiento de estas personas, se diseñan puestos muy personificados a perfiles muy semejantes dentro de su ámbito de actuación.

Esta última actividad permite observar los fallos cometidos en el proceso, que se exteriorizan en la continuación de adversidades para las personas que ya se encuentran en el mercado normalizado. Por consiguiente, es el mejor método para hacer cambios en la adaptación de los puestos que provoquen la mejora de estos resultados posteriores. Este proceso se ve reflejado perfectamente en la siguiente imagen de Carmen Marcuello Servós (figura 4.1).

**Figura 4.1 Fases del proceso inserción y formación**



Fuente: Marcuello et al (2007)

#### 4.2.3 Diferencias con centros especiales de empleo

Las empresas de inserción, pese a tener muchas semejanzas con los centros especiales de empleo, son organizaciones sociales muy diferentes y tienen finalidades muy distintas entre sí.

En primer lugar, los centros especiales de empleo tienen una exigencia de un porcentaje mínimo de personas con discapacidad en su plantilla, que es del 70% (rasgo diferenciador respecto a las empresas de inserción).

En segundo lugar, los centros especiales de empleo tienen como finalidad la creación de puestos de trabajo remunerados para estas personas con discapacidad con el fin de que sean autosuficientes durante toda su vida. Esta última característica es contraria al carácter transitorio de los puestos de trabajo de las empresas de inserción que hemos mencionado anteriormente que tiene como finalidad el impulso a la entrada y permanencia en el mercado laboral normalizado y sin necesidad de adaptaciones en el puesto laboral.

#### 4.3 NORMATIVA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS QUE AFECTAN A LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN Y SUBVENCIONES.

Las empresas de inserción desde los inicios de los años noventa han demandado la creación de una regulación específica que fomente y ayude a estas organizaciones a la consecución de sus objetivos y a conseguir una mayor financiación y una estabilidad económica y financiera. Sin



embargo, pese a las continuas demandas de las empresas del sector, no fue hasta el año 1998 cuando se estableció y aprobó un plan de acción por parte del Consejo de Ministros para aumentar la empleabilidad de las personas vulnerables y con riesgo de exclusión aumentando sus posibilidades de inserción.

Este plan de acción se aprobó debido a que:

- El objetivo social de estas empresas es la inclusión de personas que, históricamente y en la coyuntura del momento, se habían encontrado en dificultades para adquirir un empleo en el mercado laboral común
- Las empresas de inserción no tienen la finalidad de repartir los beneficios entre los socios, sino que buscan la reinversión para asegurar y estabilizar la actividad para cual se fundó la organización.

Normalmente se consideran personas objetivo de las empresas de inserción: las personas sin ingresos o que tienen ingresos mínimos e insuficientes para la satisfacción de las necesidades básicas; personas que se encuentran en una situación prolongada de desempleo y han perdido el subsidio; jóvenes que no han obtenido títulos académicos y tienen una formación escasa; personas que se encuentran en procesos de rehabilitación tras ser politoxicómanos o exconvictos; inmigrantes o quienes tienen a su cargo una persona con discapacidades y no tiene recursos para sustentarse.

No fue hasta 2005 cuando se redactó y se consensuó acerca de la creación de una regulación estatal, que no entraría en vigor hasta el 13 de diciembre de 2007 (la famosa ley 44/2007). Esto provocó no solo la redacción de regulaciones estatales, sino que las comunidades autónomas empezaran a establecer sus propias regulaciones basándose siempre en la ley 44/2007 como base.

#### **4.3.1. Semejanzas entre legislaciones autonómicas**

En cuanto a las legislaciones autonómicas que regulan las empresas de inserción, podemos observar muchas semejanzas entre ellas:

- Una característica común a todas las normativas autonómicas es el objetivo social de la empresa de inserción, que tiene que ser la creación de un periodo transitorio para las personas en riesgo y con dificultades de adquirir un empleo en el mercado laboral normalizado. En este periodo transitorio, mediante un aprendizaje y mejora de las habilidades y cualidades, adquieren unas facultades que le permiten una mayor accesibilidad en el mercado laboral (será necesario un seguimiento que verifique el éxito de este proceso).
- Otro rasgo característico general es que ese público objetivo ha de tener una vinculación especial con la empresa de inserción. No se exige exclusivamente la contratación (mínimo a media jornada) por cuenta ajena, sino la inmersión en un plan de inserción futura en el mercado laboral.

- Las normativas de la totalidad de las comunidades autónomas exigen como requisitos que la actividad esencial de la empresa de inserción no puede consistir en una actividad prohibida o contraria al ordenamiento jurídico español. Esto no es un grave método de restricción para la creación de empresas de inserción, ya que pueden operar en numerosos sectores como la producción, el sector servicios o en cualquier otro sector del mercado.
- Además, se exige que los beneficios obtenidos en el trascurso de la actividad normal de la empresa no sean repartidos entre los socios, sino que se reinviertan (en la actividad objetivo o en la promoción de nuevas actividades de inserción o diversificación de productos), que puedan aportar una mayor cantidad de beneficios que aseguren la estabilidad de la actividad objetivo de la organización.
- Para que las comunidades autónomas y, por consiguiente, el Estado considere a la organización como una empresa de inserción, es necesaria su inscripción en el registro que le corresponda según su forma jurídica.
- El último factor común a todas las normativas autonómicas es que compelen a las empresas de inserción a someterse periódicamente (normalmente el periodo es anual) a una auditoria, para cerciorarse del destino de los beneficios y que no haya una malversación de aquellos. Estas auditorías se pueden realizar por la propia administración pública o por entes privados, con la correspondiente subvención pública para ello.

#### **4.3.2. Diferencias entre legislaciones autonómicas**

Al igual que hemos expresado las semejanzas, existen muchas diferencias entre las normativas de las comunidades autónomas, por lo que resaltaremos las más importantes entre ellas:

- No existe un acuerdo entre las comunidades autónomas acerca de la forma jurídica de las empresas de inserción; de ahí que la forma jurídica pueda verse regulada por el derecho mercantil o por el derecho civil, incluso en algunos casos por el derecho público.

Así distinguimos tanto las sociedades mercantiles, que en su mayoría son sociedades limitadas, ya que el resto de ellas son modelos para sociedades capitalistas que son incompatibles con el sistema de las empresas de inserción de reinversión de los beneficios en el objetivo social, como las cooperativas y sociedades laborales.

Dentro del derecho público, distinguimos las fundaciones y las asociaciones, que tienen la particularidad de un plazo de exigencia para convertirse en uno de los tipos de sociedad mencionadas anteriormente, con la correspondiente inscripción como empresa de inserción (el plazo es de tres años).

- Como hemos mencionado anteriormente, es una característica de las empresas de inserción la contratación por cuenta ajena de las personas que integran el público objetivo de la organización. Esto también crea diferencias entre comunidades, ya que cada una de ellas (pese a tener en común el carácter transitorio del proceso de inclusión) establece un plazo para este periodo. La gran mayoría de las comunidades consideran y establecen un

plazo de entre 2 y 3 años y, una minoría de ellos, exige un plazo mínimo de un año de contratación en el puesto adaptado para la posterior inclusión.

- Otra diferencia perceptible es la persona (física o jurídica) que inicia el emprendimiento de creación de una empresa de inserción. Para algunas comunidades autónomas esto solo puede ser realizado por empresas públicas, otras de ellas permiten tanto la iniciativa pública y privada. En este ámbito, algunas comunidades también exigen de una aportación mínima distinta que forma el capital social de la empresa (la mayoría de las comunidades exigen la aportación de entre un tercio y la mitad del capital social aproximadamente).
- Otra discrepancia entre las normativas autónomas es la concepción de personas con dificultades de inclusión o personas vulnerables, de ahí que las listas establecidas por cada una de las comunidades sean bastante distintas tanto en extensión como en contenido. Mientras hay comunidades que relatan casi todas las posibles situaciones o habilidades que puedan dificultar el acceso a un empleo en el mercado laboral común, existen otras comunidades que no establecen apenas una lista de los posibles beneficiarios del objetivo social de las empresas de inserción de la comunidad en cuestión.
- También hay divergencia en la cuestión del mínimo de trabajadores exigidos para que la administración pública otorgue la consideración de empresa de inserción a la organización. Este límite puede establecerse tanto por número de trabajadores mínimos en situación de dificultad e inmersos en el proceso de inclusión, como por porcentaje sobre el número total de trabajadores de la organización.
- Como última diferencia, algunas de las comunidades contemplan una especie de prolongación del vínculo del beneficiario con la empresa de inserción, una vez finalizado el plazo del proceso de inclusión, mediante la posibilidad de que este sea un socio trabajador, con un contrato distinto al contrato de inserción.

Además de estas regulaciones autonómicas que completan ámbitos no contemplados, o modifican los ya contemplados por la legislación estatal, tenemos que considerar la importancia de los reglamentos. Los reglamentos, pese a ser una normativa de rango inferior a la ley, son aquellos que desarrollan las disposiciones más específicas y que regulan esas peculiaridades según la zona geográfica, que puede determinar la creación de una empresa de inserción en una u otra comunidad autónoma en función de los intereses de cada emprendedor social.

#### **4.3.3 Subvenciones**

En cuanto a las subvenciones, tenemos que tener en cuenta que son una de las fuentes principales de financiación de las empresas sociales en general, así como de las empresas de inserción. Podemos considerar las subvenciones como el método de ayuda más útil y apreciado por las empresas sociales, y la medida con la cual la administración pública puede conseguir una mayor realización de actos sociales de estas empresas, y que éstas alcancen la orientación que más desee la administración, ya que la mayoría de estas empresas son dependientes económicamente de las subvenciones como fuente principal de ingresos.

Este método de financiación pública se puede otorgar para numerosas finalidades como pueden ser:

- La creación de una infraestructura con la que empezar a producir o a prestar servicios (que otorgaran beneficios reinvertibles en el objetivo social)
- La creación de una infraestructura para la evaluación de personas en riesgo de exclusión en la zona en cuestión (que puede ayudar a obtener un estudio del público objetivo y de la adaptación de los puestos de trabajo),
- La creación de una infraestructura para la contratación de especialistas y para el diseño de estas estructuras adaptadas a las necesidades demandadas
- La creación de una infraestructura para la formación y reeducación en el proceso de inclusión.

Una de las situaciones en las que no se reciben subvenciones es para la financiación del personal acompañante del público objetivo, que se tendrá que contratar con capitales propios o beneficios de la actividad económica de la organización.

Las subvenciones pueden entregarse para alcanzar fines prácticos y cercanos, como es el caso de la subvención de ayuda a la contratación en la que, y dependiendo de la comunidad autónoma, se puede financiar en torno a la mitad del coste del salario de las personas con riesgo de exclusión que se encuentran en el proceso de inclusión. Es un procedimiento para fomentar las empresas de inserción mediante el impulso de su economía, mediante el aumento de las subvenciones proporcionalmente al aumento de los plazos de inserción y mediante la correspondiente ampliación de la duración de sus contratos.

Pese a que estas medidas son comunes a todas las comunidades, existen diferencias entre las subvenciones autonómicas. Existen muchas diferencias en los parámetros que se miden para obtener el cálculo de la ayuda que se va a otorgar por parte de la administración pública, con independencia de que sea para destinarlo a infraestructuras, al estudio de los posibles beneficiarios en situación de exclusión o a la dificultad para el acceso al mercado laboral común o para la contratación de especialistas.

Las subvenciones son muy importantes también cuando son destinadas al estudio del mercado, y no únicamente de los beneficiarios de la empresa de inserción, debido a que esta organización tiene que competir en un mercado capitalista y, el conocimiento y la información obtenida de estos estudios puede ser crucial para la adquisición de una ventaja competitiva respecto al resto de las empresas que operen en el mismo sector.

La administración pública también apoya al personal objetivo de las empresas de inserción costeando determinados problemas de estas personas como puede ser el desplazamiento hasta la zona de trabajo, o las dietas en el caso de que estén contratados a jornada partida, así como la realización de talleres pagados por la administración pública para enseñar determinadas habilidades y aptitudes a estas personas en riesgo de exclusión.



## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES.

Tras haber analizado en este trabajo las empresas sociales y, dentro de estas con mayor extensión, las empresas de inserción, en este capítulo se muestran las conclusiones alcanzadas a partir de los objetivos propuestos al inicio de este trabajo.

Podemos extraer dos conclusiones generales:

- Las empresas sociales son una forma empresarial cuya finalidad es la resolución de los problemas sociales que surgen del sistema capitalista y que no pueden resolverse exclusivamente con la acción de los organismos públicos y las empresas convencionales.
- Más de la mitad de las empresas sociales europeas y españolas consideran que sería beneficioso la creación de una forma jurídica específica para las empresas sociales, que fomente la creación de este tipo de sociedades mediante ayudas del gobierno.

Como conclusiones específicas resaltamos las siguientes:

- Del capítulo II, concluimos que existen evidentes diferencias entre el concepto de empresa social y el de economía social, como son: el concepto de empresas de economía social engloba al de empresas sociales, de hecho existen empresas de economía social que no son empresas sociales (Ej.: algunas cooperativas agrarias), el objetivo de las empresas de economía social es el interés colectivo de sus integrantes y el de las empresas sociales, mejorar la coyuntura de personas en situación de exclusión o con determinadas dificultades, etc. Asimismo, se concluye que las tres escuelas de pensamiento sobre empresa social coinciden en que la misión social está en el centro de cualquier iniciativa empresarial social.
- Del capítulo III, concluimos que entre las características de la mayoría de las empresas sociales europeas y españolas, las más habituales son su tamaño reducido, ya que suelen ser micro, pequeñas o medianas empresas, o que la mitad de los ingresos que obtienen proviene de actividades no comerciales, es decir, subvenciones del gobierno y/o administración local del sector público, apoyo no monetario del voluntariado y, donaciones de particulares. Otra característica relevante es que, tanto las empresas sociales europeas como las españolas, suelen facturar menos de 5 millones de euros por sus actividades productivas, debido al predominio de las micro, pequeñas y medianas empresas sociales.
- Del capítulo IV dedicado específicamente a las empresas de inserción, concluimos que estas empresas son un tipo de empresa social que en España están reconocidas legalmente, lo que permite que tengan un mayor apoyo del Estado. Asimismo, también la existencia de numerosas diferencias entre las empresas de inserción y los centros especiales de empleo. Ej.: los centros especiales de empleo tienen como finalidad la creación de puestos de trabajo remunerados para estas personas con discapacidad con el fin de que sean autosuficientes durante toda su vida. Por el contrario, los puestos de trabajo de las empresas de inserción tienen un carácter transitorio

A la luz de esto, creo que las empresas sociales han introducido un sentimiento de responsabilidad social que servirá de piedra angular para los futuros modelos económicos. Además, estas organizaciones han superado numerosas injusticias sociales y han demostrado que es posible utilizar de forma rentable y competitiva recursos y capacidades que, anteriormente, estaban infravalorados. Además, considero que sería bastante beneficioso, para las empresas

sociales, la creación de una nueva forma jurídica exclusiva para este tipo de organizaciones, de tal modo que obtengan beneficios fiscales por su contribución a la mejora de la sociedad y del medio ambiente.

## BIBLIOGRAFÍA.

- Alvarado, M.; De Vicente, M.A.; García, R.; Agafonow, A. (2015) “Economía social y empresa social. Análisis del marco conceptual y jurídico en España”, *Gestión y Análisis De Políticas Públicas*, Nueva Época, 14, 84-105.
- Bacq, S.; Janssen, F. (2011): “The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 23 (5–6), 373–403.
- Casasnovas, G. (2021): “Informe sobre España- European Social Enterprise Monitor 2020-2021”. Euclid Network, [http://itemsweb.esade.es/wi/Prensa/ESEM\\_Espana\\_2021\\_final.pdf](http://itemsweb.esade.es/wi/Prensa/ESEM_Espana_2021_final.pdf) (Consultado: 15/06/22).
- CEPES (2021): “Las empresas más relevantes de la economía social 2020-2021”, <https://www.cepes.es/files/publicaciones/130.pdf> (Consultado: 17/06/22).
- Defourny, J; Nyssens, M (2012): “El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada”, ‘CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*’, 75, 7-34.
- Defourny, J; Nyssens, M (2017): “Mapping social enterprise models: some evidence from the “ICSEM” project”, *Social Enterprise Journal*, 13 (4), 318-328.
- Díaz-Foncella, M.; Villajos, E.; Savall, T.; Guzmán, C.; Santos, F.J.; Solorzano-García, M.; Marcuello-Servós, C.; Chaves-Ávila, R.; Marcuello, C. (2021): “Social Enterprise in Spain”, En Defourny, J.; Nyssens, M. (eds): *Social Enterprise in Western Europe*, COST, Nueva York, 200-217.
- Dupain, W., Pilia, O., Wunsch, M., Hoffmann, P., Scharpe, K., Mair, J., Raith, M., Bosma, N. (2021), “The State of Social Enterprise in Europe – European Social Enterprise Monitor 2020-2021”. Euclid Network, <https://knowledgecentre.euclidnetwork.eu/2021/05/25/european-social-enterprise-monitor-report-2020-2021/> (Consultado: 10/06/22).
- Montiel, A (2022): “Las empresas de inserción. un análisis de su régimen legal y del sector en la era postcovid”, 33º Congreso Internacional del CIRIEC 13-15 junio, Valencia.
- PESTOFF, V. (1998 & 2005): *Beyond the Market and State. Civil Democracy and Social Enterprises in a Welfare Society*, Aldershot, UK and Brookfield, NJ: Ashgate.
- Salinas, M.F. (2022): “Marco legislativo de las empresas de inserción en España. Aproximación histórica y momento actual”, *Rev. estud. coop.* [Internet]. 19 de mayo de 2022 [citado 10 de julio de 2022];1410: E81816, <https://doi.org/10.5209/reve.81816> (Consultado:12/06/22).
- Santos, F.J.; Barroso, M.; Guzmán, C. (2013): “La economía global y los emprendimientos sociales”, *Revista de Economía Mundial* 35, 21-45.