



## **DOBLE GRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y DERECHO**

**FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**CURSO ACADÉMICO [2022-2023]**

**TÍTULO:**

**LA TRAMPA DE LA POBREZA: EL ROL DE LA EMPRESA SOCIAL**

**AUTOR:**

**MICHELLE CEREZO MARTÍN**

**TUTOR:**

**D. CARMEN GUZMÁN ALFONSO**

**DEPARTAMENTO:**

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I**

**ÁREA DE CONOCIMIENTO:**

**ECONOMÍA APLICADA**

**RESUMEN:**

A lo largo de este Trabajo de Fin de Grado se examinará la contribución de la empresa social a la salida de la trampa de la pobreza. Al inicio, se establecerá el marco teórico, donde se definirá el concepto de trampa de pobreza y se estudiarán los indicadores de pobreza y su relación con los ingresos. De igual manera, se investigarán las diversas concepciones de la empresa social y su tipología en distintos países. Seguidamente, se analizará la relación entre la trampa de pobreza y la empresa social, analizando la influencia de la empresa social en los factores generadores de la pobreza. Asimismo, se presentarán casos reales de empresas sociales que han contribuido en la superación de la trampa de la pobreza, influyendo positivamente en la comunidad. Finalmente, se analizarán los indicadores de pobreza en España y la empresa social española, presentando un caso real que ha permitido abordar la trampa de la pobreza de manera efectiva en España.

**PALABRAS CLAVE:**

trampa de la pobreza; empresa social; economía social; indicadores de pobreza

## ÍNDICE

<b>CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>- 1 -</b>
<b>CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>- 3 -</b>
2.1. TRAMPA DE LA POBREZA .....	- 3 -
2.1.1. <i>Indicadores de pobreza</i> .....	- 4 -
2.1.2. <i>Relación entre indicadores y nivel de ingresos</i> .....	- 5 -
2.2. EMPRESA SOCIAL .....	- 9 -
2.2.1. <i>Concepto</i> .....	- 9 -
2.2.2. <i>Tipología</i> .....	- 10 -
<b>CAPÍTULO 3: RELACIÓN ENTRE TRAMPA DE POBREZA Y EMPRESA SOCIAL</b> .....	<b>- 15 -</b>
3.1. LA EMPRESA SOCIAL Y LOS FACTORES GENERADORES DE POBREZA -	15-
3.1.1. <i>Influencia de la empresa social en los factores generadores de pobreza ...</i> -	15 -
3.1.2. <i>La exclusión social como factor provocador de la trampa de la pobreza y el papel de la empresa social</i> .....	- 18 -
3.2. CONTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA SOCIAL A SALIR DE LA TRAMPA DE LA POBREZA: CASOS REALES .....	- 20 -
3.2.1. <i>El caso de Bangladés</i> .....	- 20 -
3.2.2. <i>El caso de India</i> .....	- 24 -
<b>CAPÍTULO 4: SITUACIÓN EN ESPAÑA</b> .....	<b>- 28 -</b>
4.1. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE POBREZA EN ESPAÑA .....	- 28 -
4.2. LA EMPRESA SOCIAL EN ESPAÑA .....	- 31 -
4.3. EJEMPLO DE UNA EMPRESA SOCIAL ESPAÑOLA Y SU CONTRIBUCIÓN A LA DISMINUCIÓN DE LA TRAMPA DE LA POBREZA .....	- 35 -
<b>5. CONCLUSIÓN</b> .....	<b>- 37 -</b>
<b>6. BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>- 39 -</b>





# CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

En la actualidad, más del 10% de la población mundial vive en condiciones de extrema pobreza, enfrentando dificultades para cubrir sus necesidades básicas (Naciones Unidas, 2020). La pobreza es un fenómeno complejo que afecta a una parte significativa de todo el mundo, incluyendo a España. La realización de este trabajo de fin de grado se basa en la relevancia y problemática social complicada que supone la pobreza.

La trampa de la pobreza implica que las personas pobres se encuentran atrapadas en un ciclo de pobreza persistente, lo que les impide alcanzar un nivel de bienestar adecuado. Las limitaciones y barreras estructurales que perpetúan la pobreza pueden incluir la falta de acceso a educación, servicios básicos o la inaccesibilidad a la financiación.

En este contexto, la empresa social es un concepto que ha ido adquiriendo relevancia en los últimos años como posible solución a los problemas sociales, económicos y ambientales. En contraste con el modelo tradicional de empresa, este modelo de negocio ofrece una manera innovadora de abordar problemáticas haciendo posible una economía sostenible que genere un impacto positivo (Portales y Pérez, 2015). El concepto de empresa social ha ido evolucionando a lo largo del tiempo y ha adquirido diversas definiciones y enfoques en distintos países. El punto en común de todas las definiciones es la capacidad de generar simultáneamente valor económico y social. En este trabajo de fin de grado, se establecerán las características existentes en los modelos de empresa social más relevantes y sus diferencias con la empresa tradicional.

El objetivo final de la presente investigación es identificar la contribución de la empresa social en la superación de la trampa de la pobreza. Se examinarán los principios de la empresa social y el impacto que puedan tener en paliar los factores que provocan la trampa de la pobreza y cómo su actividad económica puede generar un impacto positivo en la sociedad en la que opera. De igual manera, a través de casos reales se buscará demostrar que la empresa social puede ser una herramienta efectiva para promover la inclusión social y reducir desigualdades económicas.

Al inicio del trabajo de fin de grado, se desarrollará el marco teórico y se estudiarán los distintos indicadores para medir la pobreza que existen actualmente. Con el objetivo de verificar la relación entre un bajo nivel de ingresos y pobreza multidimensional, se analizará también la relación existente entre la clasificación de países según los niveles de ingreso establecida por el Banco Mundial en niveles de ingreso bajos o bajos-medios de ingresos y los indicadores de pobreza.

Posteriormente, se llevará a cabo un análisis de la relación entre la trampa de pobreza y las empresas sociales y se examinará el potencial que éstas tienen para tratar los factores que provocan dicha pobreza y su capacidad para mejorar la situación de la población desfavorecida. En este sentido, se estudiarán ejemplos de empresas sociales en diferentes países con el objetivo de realizar un análisis de la contribución al desarrollo local y a la eliminación de factores propios de la trampa de la pobreza. Se examinarán casos de éxito en los que la empresa social ha logrado aumentar el bienestar de la población y ha creado oportunidades de desarrollo socioeconómico.

Igualmente, se analizará la situación de la empresa social en España. Se evaluarán los marcos normativos y jurídicos existentes, que favorecen el desarrollo de empresas sociales en el país. Asimismo, se realizará un análisis de la pobreza en España, evaluando los indicadores anteriormente establecidos y teniendo en consideración nuevamente la clasificación realizada por el Banco Mundial.

En consecuencia, se concluye que la empresa social representa una alternativa innovadora y factible para hacer frente a la trampa de la pobreza, al combinar la obtención de beneficios con un impacto social positivo. Su enfoque ofrece oportunidades reales de transformación social y la posibilidad de construir un modelo de negocio más equitativo.

## CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

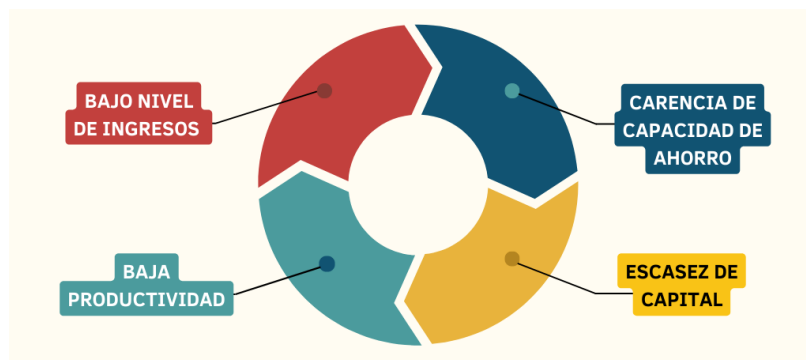
### 2.1. TRAMPA DE LA POBREZA

La pobreza ha ido evolucionando a lo largo del tiempo, tanto en su conceptualización como en su medición. Junto con esta evolución, se ha extendido su comprensión más allá del contexto económico, entendiéndolo como una realidad física, social e incluso medioambiental.

Una de las primeras aproximaciones a las trampas de la pobreza es dada por Ragnar Nurkse en 1953 quien denominó “círculo vicioso de la pobreza” al fenómeno que afectaba al desarrollo del tercer mundo. Nurkse establece que existe una relación circular en dos direcciones: demanda y oferta (Nurkse, 1953).

En el lado de la oferta, la falta de capacidad de ahorro se debe a su escaso nivel de ingresos. La escasez de ingresos es un reflejo de baja productividad, que proviene, a su vez, de la escasez de capital. El bajo capital es el resultado de la poca capacidad de ahorro, de esta manera se completa el círculo.

**Figura 2.1: Relación circular del lado de la oferta**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de *Problems of Capital Formation in Underdevelop Countries* de Nurkse (1953)

En el lado de la demanda, la falta de atractivo de la inversión es debido al escaso poder adquisitivo de la población, que es resultado de los bajos ingresos y por consecuencia, de la baja productividad. La baja productividad, a su vez, se deriva de la escasez capital, que está causado por el bajo atractivo de la inversión. El punto en común de ambos círculos es el bajo nivel de ingresos en el que se refleja la baja productividad.

**Figura 2.2: Relación circular del lado de la demanda**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de *Problems of Capital Formation in Underdevelop Countries* de Nurkse (1953)

De la misma manera, se debe tener en consideración que hay ciertas características de cada país que pueden mantenerlo en una situación desfavorecida: ausencia de recursos naturales, agua insuficiente, baja calidad de la tierra...

En la actualidad se define la trampa de la pobreza como una situación en la que un individuo o una comunidad está atrapado en un ciclo de pobreza del que es difícil escapar. Esto puede deberse a diversos factores como puede ser falta de acceso a la educación, atención médica y oportunidades laborales, así como una infraestructura deficiente y un acceso limitado a financiación.

La definición de trampa de la pobreza, dada por Azariadis y Stachurski (2005), se refiere a una situación en la que un bajo nivel de ingresos o riqueza conduce a una falta de inversión en capital humano y capital físico, lo que a su vez conduce a bajos niveles de productividad y un bajo nivel de ingresos (Azariadis y Stachurski, 2005).

Las trampas de la pobreza pueden ser causadas por una variedad de factores como pueden ser bajos niveles de ahorro, acceso limitado al crédito, bajos niveles de capital humano y fallos del mercado. Para poder salir de la trampa de la pobreza, los individuos y los hogares deben ser capaces de invertir en su propio bienestar, a través de la educación y formación y también activos físicos y financieros (Azariadis y Stachurski, 2005).

La trampa de la pobreza es perpetuada por una serie de factores económicos, sociales y políticos subyacentes que interactúan entre sí y se requiere una combinación de políticas y programas que los aborden para poder superarlos.

A su vez, a nivel local se produce un reforzamiento de la situación de vulnerabilidad del individuo debido a los procesos sociales. La concentración de la pobreza se reproduce socialmente y genera interacciones que pueden contribuir a la estigmatización y a un mayor nivel de pobreza (Bowles et al., 2016). Asimismo, esta realidad guarda relación con la exclusión social, puesto que esta puede conllevar a la pobreza económica mediante la ausencia de oportunidades (Mowafi y Khawaja, 2005).

Por otra parte, es primordial realizar una distinción entre pobreza transitoria-crónica y pobreza estructural-estocástica. La pobreza crónica persiste durante un largo período de tiempo, mientras que la pobreza transitoria es más breve. En lo que se refiere a la pobreza estructural, implica una insuficiencia de activos que impide generar ingresos por encima del umbral de pobreza, siendo, por tanto, sistémica. Por el contrario, los estocásticos tienen ingresos por debajo del umbral de pobreza a pesar de que sus bienes sean suficientes para no ser pobres, es decir, su pobreza es resultante de eventos impredecibles o aleatorios (Barrett y Mcpeak, 2006).

Las trampas de la pobreza suponen una pobreza crónica y estructural.

### **2.1.1. Indicadores de pobreza**

Los índices que resultan de utilidad para identificar las sociedades más afectadas por la trampa de la pobreza son:

- **Índice de pobreza multidimensional (IPM).** Con el objetivo de identificar la pobreza, este método valora las privaciones superpuestas o simultáneas que sufre una persona o un hogar en distintos ámbitos como la salud, la educación y el nivel de vida. Cada privación podrá tener una ponderación diferente. Se considerará a una persona pobre si la suma ponderada de sus privaciones es mayor o igual a un límite de pobreza establecido.

El IPM proporciona una comprensión más completa de la pobreza, pudiendo informar acerca de la intensidad de la pobreza. Es posible emplearlo en variedad de situaciones mediante el uso de diferentes dimensiones, indicadores, privaciones, ponderación o



límites de pobreza. Asimismo, revela las diferencias entre grupos geográficos, género u otros grupos sociales (OPHI, 2013).

- **Índice de Pobreza Relativa (RPI).** Evalúa la medida en que los hogares caen por debajo de un determinado umbral de ingresos en relación con la distribución general de ingresos en una población determinada, generalmente se clasifica a un hogar como pobre cuando su renta disponible es inferior al 50% de la mediana prevaleciente en el país o región estudiado. Un porcentaje más elevado indica una mayor desigualdad en la distribución del ingreso y una mayor pobreza relativa.

Es una herramienta apta para monitorear la pobreza y la desigualdad teniendo en cuenta la distribución de los ingresos a lo largo del tiempo (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OECD], 2019).

- **Índice de Capital Humano (ICH).** Cuantifica la influencia de la salud y la educación en la productividad. Se calcula mediante unos indicadores que reflejan las inversiones en capital humano: supervivencia, escolarización y salud. A continuación, se crea un índice integrado que captura la productividad esperada de un niño nacido hoy en el futuro. El puntaje de un país indica la distancia que lo separa de una educación y salud completas.

Se utiliza para evaluar el potencial de las personas para contribuir al desarrollo económico. Adicionalmente puede ser utilizado para determinar el potencial de crecimiento económico y desarrollo, puesto que un mayor capital humano está relacionado con mayores ingresos y una mayor equidad (Banco Mundial, 2021).

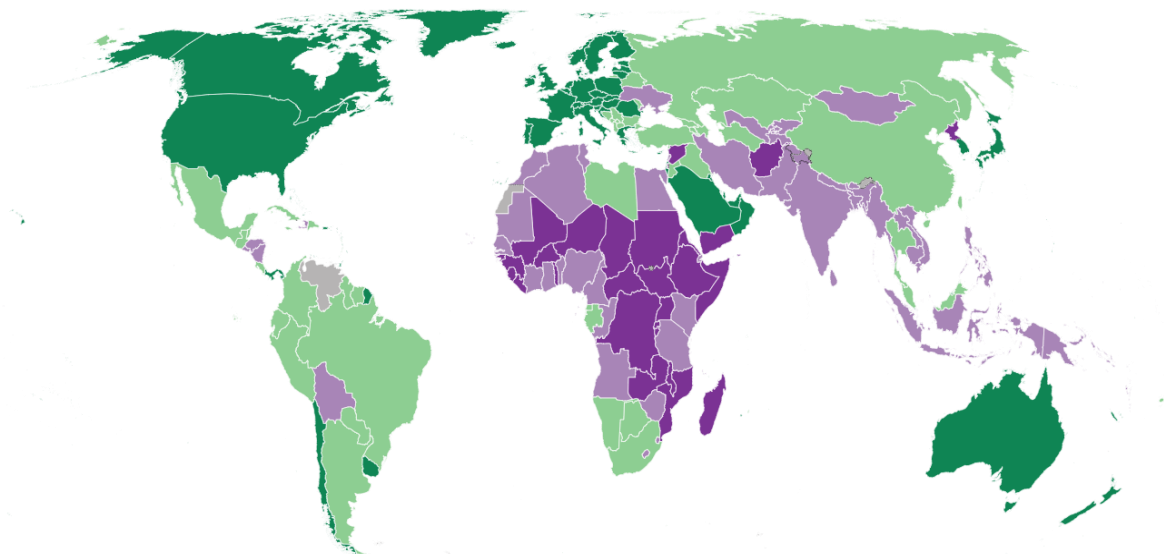
- **Índice de Gini.** Es una medida de la desigualdad en la distribución de los ingresos en una población. Se expresa en un valor entre 0 (igualdad perfecta, todos los individuos tienen el mismo nivel de riqueza) o 1 (desigualdad perfecta, la riqueza está concentrada en una sola persona) (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016).

### **2.1.2. Relación entre indicadores y nivel de ingresos**

El Banco Mundial clasifica a los países en base a su nivel de ingresos y los divide en cuatro grupos: bajo, medio-bajo, medio-alto y alto. Para medir el nivel de ingresos se utiliza el ingreso nacional bruto (INB) per cápita, convirtiendo dólares estadounidenses en la moneda local mediante el método Atlas (Banco Mundial, s. f.). El ingreso nacional bruto se define como el producto interno más los ingresos netos provenientes del extranjero por remuneración de empleados, rentas de propiedades e impuestos netos menos los subsidios a la producción (OECD, s. f.). De esta forma, los países quedan clasificados de la siguiente manera a fecha de 1 de julio de 2021 (*figura 2.3*):

**Figura 2.3: Mapa por nivel de ingresos**

■ Nivel bajo   ■ Nivel medio-bajo   ■ Nivel medio-alto   ■ Nivel alto

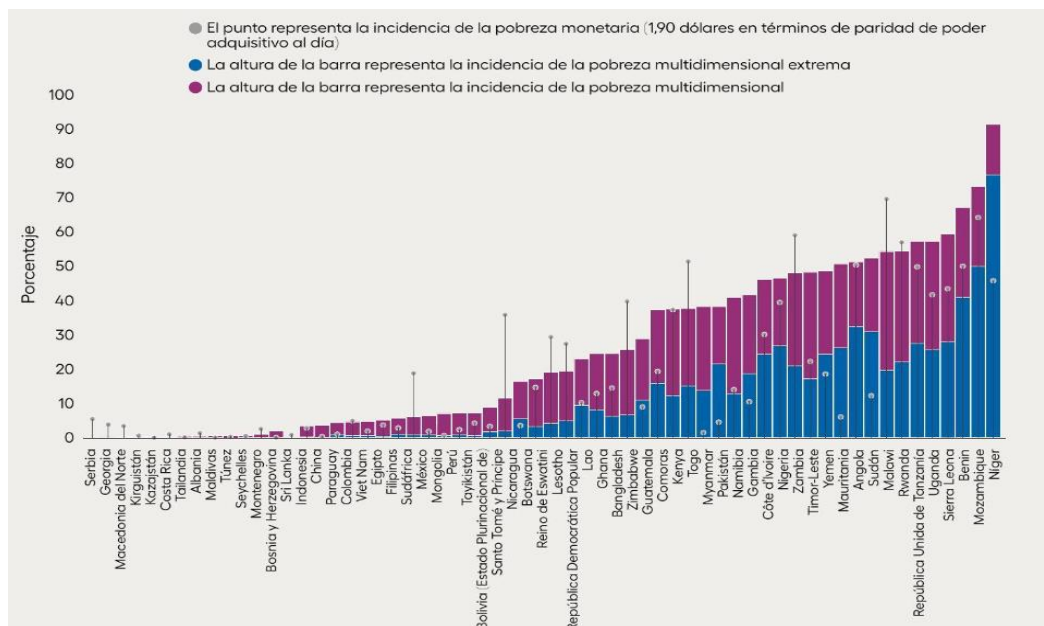


Fuente: Tomado de *The World by Income* por Banco Mundial (2021)

Los países resaltados en verde oscuro forman parte de un nivel de ingresos alto; los países en verde claro un nivel de ingresos medio-alto; los países en morado claro un nivel medio-bajo; y los países en morado oscuro un nivel bajo.

Es posible establecer una relación entre los índices estadísticos y la clasificación del Banco Mundial, proporcionando así una visión más completa de los problemas a los que se enfrenta la población de países con niveles bajos de ingresos.

**Figura 2.4 Resultados de Índice de Pobreza Multidimensional**

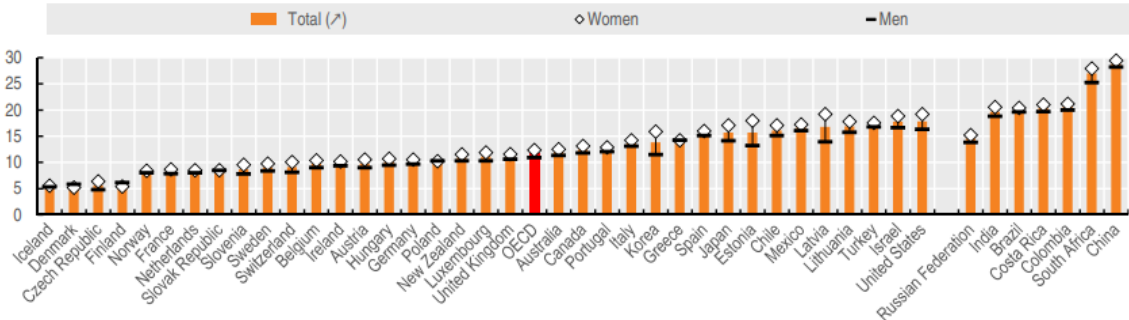


Fuente: Tomado de *Índice de pobreza multidimensional global 2021: Desvelar las disparidades de etnia, casta y género* (p. 10) por Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2022).

El 21,7% de la población (*figura 2.4*) vive en una situación de pobreza multidimensional. La mayoría de esta población vive en África Subsahariana (Níger, Mozambique, Benín...) o en Asia Meridional (Pakistán y Bangladés principalmente) (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 2022).

Si se compara con la clasificación del Banco Mundial, es posible observar que pertenecen a países clasificados con niveles bajo o bajo-medio de ingresos. A pesar de que sea necesario considerar múltiples factores, la pobreza monetaria está relacionada con privaciones en el acceso a la salud, educación u otros servicios básicos, obteniendo así un porcentaje mayor en el IPM. Esta relación podría indicar que los hogares con un menor nivel de ingresos tienen más probabilidades de experimentar múltiples dimensiones de la pobreza. En efecto, la evidencia empírica establece cierta relación estadística entre el bajo nivel de renta y un bajo nivel de vida (Cañón et al., 2006).

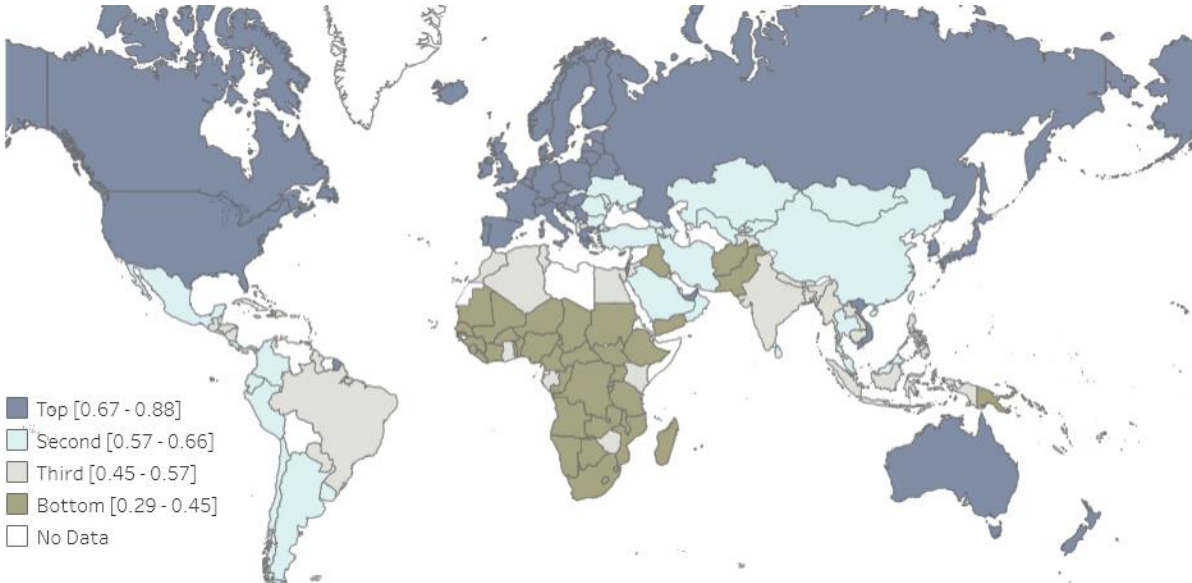
**Figura 2.5 Índice de pobreza relativa**



Fuente: Tomado de *Society at a Glance 2019* (p. 103) por *OECD Publishing* (2019).

La *figura 2.5* muestra el porcentaje de personas que viven con menos del 50% de la mediana de los ingresos disponibles. Los niveles más altos provienen de China y África subsahariana (economías emergentes), seguidos de Colombia, Costa Rica, Brasil e India (OECD, 2019). Los países de ingresos bajos sufren de un índice de pobreza relativa elevado debido a su nivel bajo de ingresos y las desigualdades económicas dentro de dicha nación.

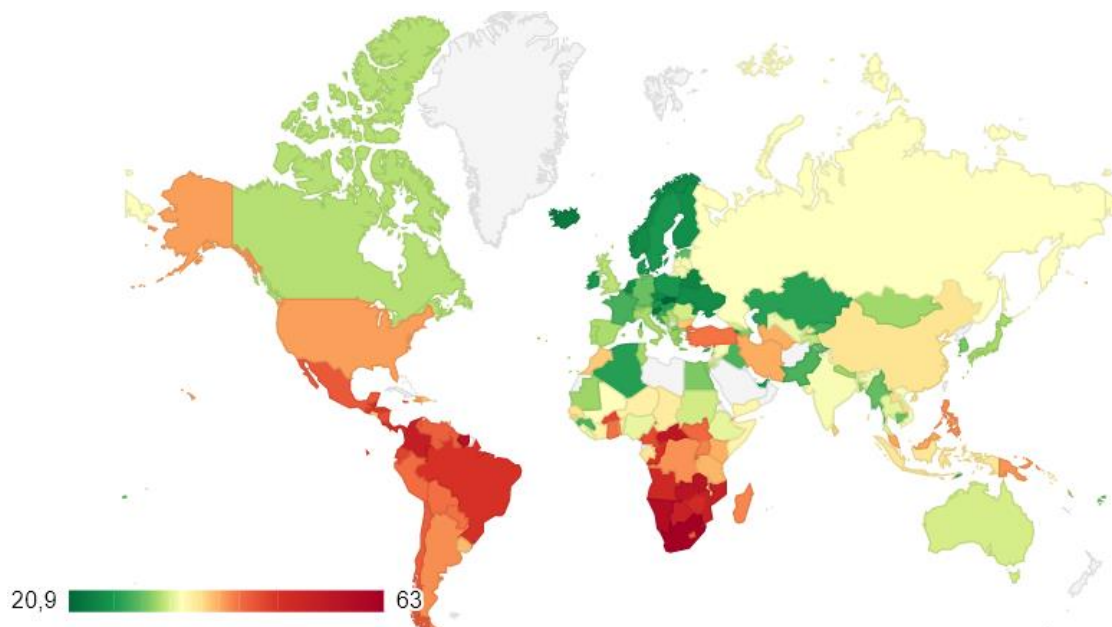
**Figura 2.6: Índice de Capital Humano**



Fuente: Tomado de *Índice de Capital Humano (escala de 0 a 1)* por *Banco Mundial* (2020).

Los países con un menor índice de capital humano pertenecen a la África subsahariana: Congo, Níger, Namibia, Mauritania... o a Asia como Pakistán y Afganistán (Banco Mundial, 2020). La falta de acceso a la educación o sanidad también impacta negativamente en el desarrollo del capital humano. En consecuencia, un país con un nivel bajo de ingresos puede tener problemas para construir un capital humano de calidad lo que impide un desarrollo económico a largo plazo.

**Figura 2.7: Índice de Gini**



*Fuente: Tomado de Índice de Gini por Datosmacro.com & Expansión. (s. f.)*

La desigualdad es mayor en países pertenecientes a África subsahariana y Latinoamérica. La distribución de los ingresos es un factor relevante puesto que un cambio en la desigualdad puede originar cambios en los niveles de pobreza.

Sin embargo, a pesar de producirse desigualdades económicas dentro de dichas naciones, los países con ingresos bajos pueden tener una baja desigualdad al existir un nivel de pobreza elevado entre su población.

Por tanto, se debe considerar la situación de cada país en específico puesto que la relación entre pobreza y desigualdad en los países con bajos ingresos no es homogénea, sino que depende de múltiples factores.

En este sentido, las peculiaridades de cada país también deben tenerse en cuenta a la hora de elaborar las políticas públicas. Los programas de transferencias monetarias condicionadas (TMC) son un ejemplo de las disparidades que se pueden producir entre países y regiones. Los TMC consisten en realizar una transferencia de dinero por parte del Estado a familias pobres con la condición de que lo inviertan en el bienestar de su familia. A corto plazo han sido eficaces para reducir la pobreza y aumentar la educación y salud de los beneficiarios, sin embargo, se requieren de condiciones apropiadas para aumentar su efectividad y un diseño específico de cada programa teniendo en cuenta la oferta, la infraestructura disponible o la transparencia gubernativa (Fiszbein et al., 2009). Véase por ejemplo como en el estudio "*Conditional cash transfers: reducing present and future poverty*" mientras que el impacto en el consumo per cápita para la familia en la mediana fue del 7% en Brasil, en Nicaragua se obtuvo un impacto del 20,6% para el mismo año.

## **2.2. EMPRESA SOCIAL**

### **2.2.1. Concepto**

Actualmente no hay una definición precisa sobre la empresa social. Sin embargo, se tendrá en consideración la propuesta realizada por EMES, una red europea de investigación formada por centros de investigación universitarios e investigadores individuales enfocada a construir un corpus internacional en conceptos relacionados con la empresa social (EMES, 2023). EMES considera empresa social “aquellas organizaciones privadas no lucrativas que proporcionan bienes y servicios directamente relacionados con su objetivo explícito de beneficio a la comunidad” (Díaz-Foncea y Marcuello, 2012).

La determinación como empresa social requiere analizar distintos elementos específicos: dimensión económica, dimensión social y dimensión de gobernanza (Defourny y Nyssens, 2014; Solórzano et al, 2018).

La dimensión económica hace alusión a la capacidad de la empresa para generar ingresos. Las empresas sociales se caracterizan por un alto nivel de riesgo económico. Aunque están orientadas al mercado, las empresas sociales no dependen meramente de los recursos del mercado, la viabilidad financiera se basa en los esfuerzos de sus miembros para asegurar los recursos adecuados. Estas empresas están directamente involucradas en la producción de bienes o provisión de servicios de manera continua.

La dimensión social se refiere a la facultad para producir un impacto positivo en la sociedad. Es importante destacar que las empresas sociales también influyen significativamente en su entorno institucional y contribuyen a la formación de instituciones. Al ser resultado de una iniciativa colectiva que comparte un objetivo, debe mantenerse la colectividad a lo largo del tiempo. Estas empresas se diferencian por una restricción o limitación en la distribución de beneficios, con el objetivo de evitar una estrategia de maximización de ganancias.

Por último, la estructura de gobierno en las empresas es participativa e involucra a diversas partes interesadas. Además, la toma de decisiones no está basada en la cantidad de capital que se posee. Debido a su importancia, estas características organizativas se pueden observar en varios marcos jurídicos legales europeos.

Otro concepto que considerar es la empresa social de Yunus. La estructura organizativa de la empresa social para este autor es idéntica a la de la empresa tradicional, siendo la única diferencia entre ambas los objetivos que persigue cada modelo. El objetivo básico de la empresa social es generar beneficios sociales para la sociedad o para una población en específico.

Este modelo no es equiparable a organizaciones sin ánimo de lucro o fundaciones, ya que actúa como una empresa en el resto de los sentidos, buscando recuperar los costes y la inversión inicial. Según Yunus (2008), no se puede considerar empresa social a una entidad que no cubra sus costes o dependa de subvenciones o donaciones, puesto que en ese caso estaríamos ante una organización sin ánimo de lucro convencional.

Es un modelo de negocio diferente puesto que es autosostenido, los superávits generados se reinvierten en la expansión de la empresa u otros objetivos sociales. La empresa social debe generar beneficios para recuperar la inversión inicial y consolidar el funcionamiento de la empresa a largo plazo.

Operarán en el mismo mercado que las empresas tradicionales y competirán en los mismos términos. Sin embargo, mientras que las empresas tradicionales compiten entre ellas por quien generará mayor rentabilidad, la rivalidad de las empresas sociales se basará en quién puede generar un mayor beneficio social. Por tanto, la empresa social puede aprovechar la competitividad del libre mercado en beneficio de la población y el planeta.

Yunus establece dos tipos de empresa social: empresas cuya propiedad pertenece a inversores con objetivos sociales y empresas propiedad de personas pobres o desfavorecidas. El beneficio social producido por el segundo tipo es debido a que las ganancias generadas por la empresa van a paliar la situación de pobreza de sus propietarios. Los dos tipos son diferentes entre sí puesto que el primero crea beneficios mediante su acción, ofreciendo un servicio o producto determinado y el beneficio del segundo tipo procede de su propiedad (Yunus, 2008).

**Tabla 2.1: Comparativa de las características principales de la empresa social frente a la empresa tradicional y las organizaciones sin ánimo de lucro**

	EMPRESA SOCIAL	EMPRESA TRADICIONAL	ORGANIZACIÓN SIN ÁNIMO DE LUCRO
<b>Objetivo principal</b>	Beneficio social y económico	Beneficio económico	Beneficio social
<b>Financiación</b>	Autosostenible	Autosostenible	Aportaciones y subvenciones
<b>Estructura de gobierno</b>	Participativa	En base al nivel de capital social	Junta Directiva (no hay propietarios o inversores)
<b>Dimensión social</b>	Impacto directo a nivel social	Únicamente RSC	Impacto a nivel social
<b>Dimensión económica</b>	Orientación al mercado	Orientación al mercado	Orientación al beneficio social
<b>Beneficios</b>	Reinversión; reparto de beneficios limitado	Dividendos, reinversión	Reinversión

*Fuente:* Elaboración propia a partir de *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective* por Deforny y Nyssens (2014) y *Un mundo sin pobreza* de Yunus (2008).

Es necesario precisar que emprendimiento social y empresa social no son lo mismo. El emprendimiento social hace referencia a cualquier iniciativa para ayudar a otras personas, pudiendo producirse de cualquier forma (*por ejemplo, como una ONG*). Sin embargo, es posible que el emprendimiento social lleve a la creación de una empresa social (Portales y Pérez, 2015).

### **2.2.2. Tipología**

No existe unanimidad respecto a la tipología, pero en España es posible distinguir tres grupos de entidades: empresas de inserción (EI), Centros Especiales de Empleo (CEE) y cooperativas de iniciativa social (Solórzano et al, 2018). Cada categoría tiene características distintas y se centra en objetivos específicos en el ámbito de la economía social:

- **Empresas de inserción (EI).** Entidades, sociedad mercantiles o cooperativas que realizan una actividad económica o prestación de servicios con el propósito principal de integrar y capacitar sociolaboralmente a personas en riesgo de exclusión social. Los requisitos que deben cumplir para obtener dicha calificación están regulados por la Ley 44/2007 para la regulación del régimen de las empresas de inserción (Junta de Andalucía, 2022).
- **Centros Especiales de Empleo (CEE).** Empresas cuya finalidad primordial es ofrecer a los trabajadores con discapacidad la oportunidad de desempeñar un trabajo productivo y remunerado que se adapte a sus características personales y les permita integrarse en el mercado ordinario de trabajo. Su regulación se contiene en la Ley 43/2006 para la mejora del crecimiento y del empleo (Estatal, s. f.).
- **Cooperativas de iniciativa social.** Tienen como objetivo la mejora de la vida de personas que están en situación de exclusión social o laboral a través de su

reintegración en el mercado laboral. De esta manera, buscan garantizar la igualdad mediante la satisfacción de sus necesidades básicas y cubrir necesidades sociales no atendidas por el mercado. Su régimen jurídico está contenido en la Ley 27/1999 de Cooperativa (De La Rosa, 2007).

Por otro lado, en Reino Unido la empresa social puede adoptar diversas formas legales, si bien la figura específicamente diseñada para identificar a la empresa social es la Empresa de Interés Comunitario (*Community of Interest Company*). Esta forma fue creada por el gobierno con el objetivo de fomentar el desarrollo de la empresa social e incrementar su visibilidad y legitimidad (Defourny y Nyssens, 2021). Las Empresas de Interés Comunitario son un tipo especial de sociedad limitada cuyo objetivo es beneficiar a la comunidad en lugar de a los accionistas privados. Para su creación, es necesario cumplir con una serie de requisitos que aseguran que la empresa estará destinada al beneficio social y la compañía deberá ser aprobada por el organismo regulador de empresas de interés comunitario (UK Government, s. f.).

Las empresas sociales también pueden optar por ser registradas como organizaciones benéficas. Las organizaciones benéficas son la forma más distinguida del sector empresarial social. Para facilitar la actividad emprendedora se ha mejorado su estructura legal, adoptando una nueva forma legal conocida como Organización Caritativa Incorporada (*Charitable Incorporated Organisation*). En esta forma legal no hay propietarios y hay una separación establecida entre los gestores, los empleados y los usuarios. El Consejo de Administración no obtendrá beneficio personal de ninguna decisión para evitar conflictos de intereses (Bull, 2018).

Las cooperativas son otra apariencia que puede adoptar la empresa social en Reino Unido. Se trata de una asociación autónoma cuya propiedad y control pertenece a sus miembros. Las ganancias obtenidas están bajo control de sus miembros, quienes deciden cómo se usarán los beneficios obtenidos. En la mayoría de los casos utilizan sus ingresos para invertirlos en el negocio, fines sociales, desarrollo sostenible o bienestar de la comunidad. Las cooperativas se basan en los valores de ayuda, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Según su propiedad, se dividen en distintos tipos: trabajadores, consumidores, comunitarias, consorcios, multipartícipe o secundaria (cooperativas formadas por cooperativas).

Es necesario destacar que las cooperativas también pueden estar registradas como empresas de interés comunitario, pero esta forma legal, al igual que la compañía privada limitada por acciones, no ofrece ninguna protección de los principios cooperativos y también estará prohibida la emisión pública de acciones (UK Government & Co-operatives UK, s. f.).

En definitiva, la forma legal escogida tendrá un impacto significativo en su estructura, gestión y posibilidades de financiación por lo que se debe escoger la más adecuada a sus objetivos y funcionamiento.

En Francia, el uso limitado del concepto de empresa social está asociado a la particularidad del proceso de estructuración, institucionalización y legitimación de lo que se conoce como “economía social y solidaria” (ESS), un término que incluye formas de empresas sociales. A pesar de la amplitud del sistema francés, muchas de las medidas y programas de apoyo no están dirigidos expresamente a empresas sociales, sino a organizaciones contenidas en el ESS en general.

Las políticas y estructuras de apoyo están dirigidas a tipos específicos de entidades o tipos específicos de contribuciones relacionadas con su campo de actividad más que al grupo de la empresa social en específico. Sin embargo, ciertas políticas, como las que apoyan la integración laboral, están dirigidas a organizaciones que pueden ser consideradas empresas sociales (Pretella et al., 2020).

La ESS se compone de cuatro grupos principales de organizaciones (Chabanet et al., s.f.).

- **Cooperativas.** Es una agrupación de personas que persiguen objetivos económicos, sociales o educativos comunes. Son gestionadas por sus propios miembros sobre la base de igualdad de derechos y obligaciones. Las cooperativas desarrollan su labor en diversas áreas de actividad y pueden ser clasificadas en diferentes categorías en función de su actividad.
- **Mutuas.** Son asociaciones de personas sin ánimo de lucro cuyos representantes son elegidos democráticamente. Comprenden a personas que eligen asignar colectivamente los costos de prevenir y responder a los riesgos a los que han estado expuestas. Los recursos principales de las mutuas provienen de las suscripciones de los participantes, que se destinan a acciones preventivas y a compensar a los miembros que son víctimas de lesiones o pérdidas.
- **Asociaciones.** Consisten en la unión permanente de dos o más personas que combinan sus habilidades o actividades en busca de un objetivo que no implica la obtención de beneficios económicos. Estas asociaciones reúnen a un mínimo de dos personas que deciden unir sus competencias y recursos en beneficio de un proyecto con un fin no lucrativos. El ámbito de actuación de las asociaciones puede ser muy diverso.
- **Fundaciones.** Son grupos de activos destinados al logro de una tarea de interés general, de naturaleza sostenible y sin ánimo de lucro. Tienen un sistema de gobierno diferente a otras instituciones de la economía social puesto que sus órganos directivos no son necesariamente elegidos por los miembros o contribuyentes.

En el contexto italiano, por su parte, es posible identificar cuatro categorías de empresas sociales (Borzaga et al., 2017):

- **Cooperativas sociales.** Buscan promover el interés general de la comunidad y la promoción humana e integración social de los ciudadanos. Se subdividen en dos categorías:
  - Tipo A. Gestión de servicios sociales, de salud y educativos.
  - Tipo B. Realización de cualquier actividad con el objetivo de proporcionar empleo a personas en situación desfavorecida.

Poseen una gobernanza democrática y una restricción parcial de reparto de beneficios. Las cooperativas sociales no podrán distribuir más del 70% de sus ganancias totales.

- **Empresas sociales constituidas como asociaciones.** Se constituyen para perseguir exclusivamente objetivos no económicos. Este tipo de forma legal no puede distribuir beneficios a sus miembros. Asimismo, no tienen la obligación de ser gestionadas de forma democrática, aunque habitualmente se escoja dicha forma de gestión.
- **Empresas sociales constituidas como fundaciones o instituciones religiosas.** Como se ha mencionado anteriormente, las fundaciones son activos dedicados a la consecución de un objetivo específico. Según la legislación italiana, una fundación debe ser reconocida por una autoridad pública y tener personalidad jurídica. Para obtener el reconocimiento de su personalidad jurídica, las fundaciones deben someterse al mismo procedimiento que las asociaciones. Se puede hacer una distinción entre fundaciones que otorgan subvenciones y fundaciones operativas en base a las actividades realizadas.
  - Las fundaciones que otorgan subvenciones gestionan sus activos con el objetivo de distribuir beneficios en forma de subvenciones a individuos u otras organizaciones que realizan actividades funcionales.
  - Las fundaciones operativas, en lugar de distribuir los ingresos derivados de sus activos, realizan directamente actividades que son funcionales para la consecución de sus objetivos.



- **Empresas sociales constituidas como sociedades de responsabilidad limitada.** Para poder ser calificada como una empresa social, una sociedad de responsabilidad limitada deberá cumplir tres requisitos:
  - Ser de propiedad privada.
  - Realizar principalmente actividades empresariales, ya sea producción de bienes o prestación de servicios.
  - Actuar en beneficio de la comunidad con fines no lucrativos.

Las empresas sociales constituidas como sociedades de responsabilidad limitada no pueden ser controladas por agencias públicas ni por empresas tradicionales. Además, la legislación exige que estas empresas sociales respeten los principios generales de transparencia y realicen una gestión adecuada y eficiente e igualmente deberán garantizar la participación y protección de los intereses de trabajadores y usuarios.



# CAPÍTULO 3: RELACIÓN ENTRE TRAMPA DE POBREZA Y EMPRESA SOCIAL

## 3.1. LA EMPRESA SOCIAL Y LOS FACTORES GENERADORES DE POBREZA

La empresa social contribuye al bienestar comunitario de diversas maneras al operar ofreciendo bienes y servicios para el mercado de manera innovadora y su actividad puede tener un impacto significativo en el desarrollo económico y social de una región.

La combinación entre objetivos sociales y económicos permite abordar preocupaciones y desafíos económicos sociales que ni las instituciones públicas ni las empresas con fines de lucro son capaces de abordar de manera efectiva (Borgaza et al., 2022). La empresa social, gracias a su misión social y a su capacidad para encontrar soluciones innovadoras para las problemáticas sociales, tienen el potencial de marcar una diferencia significativa en las regiones más desfavorecidas.

Las oportunidades generadas pueden diferir según la región estudiada y es necesario atender a las peculiaridades de cada entorno. Por ejemplo, en las zonas rurales se presentan características como baja densidad poblacional, comunidades aisladas, falta de infraestructuras y falta de transporte público, lo que provoca una población empobrecida sin acceso a servicios básicos. Esto implica que la sociedad rural requerirá un abordaje acorde a su contexto para satisfacer sus necesidades (Zhang et al., 2022).

Además, la empresa social contribuye al desarrollo socioeconómico posibilitando el acceso a servicios básicos y contribuyendo a un uso más sostenible de los recursos. De la misma forma, fomenta modelos de gobierno inclusivos que involucran a la comunidad en la toma de decisiones y crea nuevos empleos para personas en situación de exclusión social. Con esta combinación de roles sociales y económicos se consiguen abordar problemáticas sociales complejas y mejorar el bienestar general (Borgaza et al., 2022).

### ***3.1.1. Influencia de la empresa social en los factores generadores de pobreza***

Al igual que ocurre con otros fenómenos, los factores causantes de la trampa de la pobreza varían según las características del territorio. En las regiones clasificadas como ingreso bajo o bajo-medio, se identifican cinco causas estructurales (Izhar, 2005):

- 1. Alto coste del transporte y existencia de mercados pequeños.** Los costes del transporte son elevados en comparación con otras regiones, lo cual también dificulta el acceso al comercio mundial.
- 2. Producción agrícola pobre.** Suele tratarse de áreas geográficas con una proporción baja de tierras de cultivo, escasas precipitaciones y altas temperaturas. Los altos costes de transporte limitan el acceso de los agricultores a fertilizantes y productos básicos que permiten un óptimo mantenimiento del suelo
- 3. Elevada presencia de enfermedades graves.** Sufren de un alto índice de enfermedades extremadamente severas, como puede ser el VIH, malaria o ébola, que causan un alto número de muertes cada año. La erradicación de estas enfermedades precisa inversiones elevadas en el sector sanitario que no se pueden permitir.
- 4. Geopolítica desfavorable.** El pasado histórico de ciertas regiones sigue teniendo impacto en la actualidad debido a la explotación de sus recursos naturales y la formación deficiente que han recibido sus ciudadanos.
- 5. Insuficiente difusión de la tecnología.** Los países con ingresos bajos están significativamente atrasados en tecnología, especialmente en agricultura y salud. Las circunstancias económicas han impedido que aprovechasen las revoluciones tecnológicas, lo que ha afectado considerablemente a su productividad.

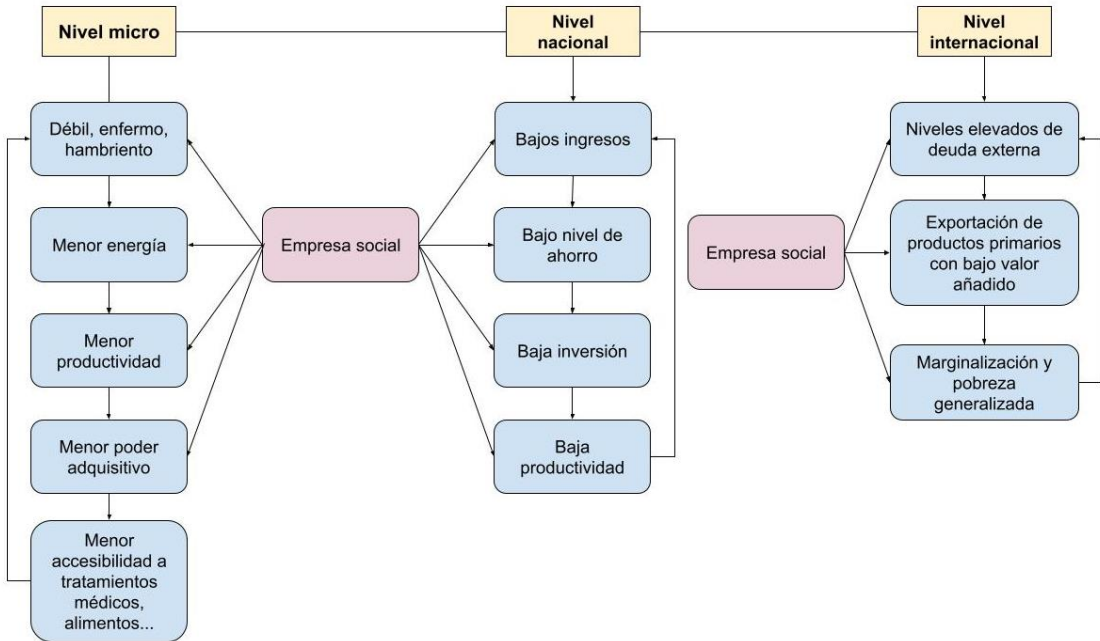
Las causas estructurales enunciadas también suponen una oportunidad para que las empresas sociales desarrollen modelos de negocio aportando soluciones innovadoras.

En términos generales, la Organización de las Naciones Unidas establece que las causas de la trampa de la pobreza pueden identificarse en distintos niveles: micro (hogar), nacional (país) y global (internacional). La figura 3.1 muestra cómo funciona el patrón iterativo de la trampa de la pobreza a distintos niveles, de manera que, a nivel individual, se puede observar que las personas pobres tienden a estar hambrientas, débiles y enfermas, lo que provoca una menor capacidad para trabajar y un menor poder adquisitivo. Asimismo, debido a la disminución del poder adquisitivo, no tienen posibilidad de acceder a tratamientos médicos. A medida que se aumenta de nivel, más factores interactúan entre sí, incrementando la complejidad del ciclo y perpetuando la pobreza sufrida.

A nivel nacional, los bajos ingresos provocan un bajo nivel de ahorro y una baja inversión, los bajos niveles de inversión están relacionados con una baja productividad debido a la deficiencia en capital humano y tecnología que provocan.

En lo que se refiere al nivel internacional, las relaciones internacionales tienden a reforzar el círculo vicioso al perpetuar una relación en la que los países menos desarrollados exportan productos primarios con bajo valor añadido. Al mismo tiempo, el alto nivel de deuda externa y la marginalización que sufren empeoran su situación socioeconómica (Naciones Unidas, 2002).

**Figura 3.1.1: Trampa de la pobreza a distintos niveles e intervención de la empresa social**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de *The Least Developed Countries Report: Escaping the Poverty Trap* de Naciones Unidas (2002)

La empresa social puede constituir una herramienta útil para abordar la pobreza a múltiples niveles (figura 3.1.1). A nivel individual, la empresa social puede tener un impacto significativo al crear empleo, aumentando así el poder adquisitivo de los hogares. Asimismo, puede contribuir a romper el círculo vicioso proporcionando o facilitando el acceso a productos y servicios esenciales: acceso a agua potable, atención médica, capacitación...

Las mejoras a nivel individual pueden reflejarse a nivel nacional al producirse un aumento de los ingresos.

La empresa social puede contribuir positivamente a mejorar el capital humano y contribuir así al desarrollo tecnológico de una región. La inversión en el capital humano se considera un factor importante a la hora de romper el ciclo de la pobreza al fomentar el crecimiento de los emprendedores sociales. Un capital humano de mayor calidad es capaz de proporcionar soluciones más efectivas a problemáticas teniendo en cuenta las limitaciones existentes (Elliot, 2019).

Del mismo modo, la gobernanza participativa fortalece a la comunidad local mediante su participación en la toma de decisiones lo que contribuye al desarrollo local, fomenta el fin social y mejoran el nivel de confianza dentro de la sociedad.

El impacto a nivel internacional resultaría más complejo, al ser necesario que la empresa social tenga una extensión y un resultado mayores. Aun así, la empresa social puede contribuir significativamente mediante la creación de empleo y ayudando a proporcionar productos con mayor valor añadido, reduciendo así la dependencia de la deuda y fomentando la independencia económica.

Asimismo, la introducción de la empresa social en el marco global permite a las personas y países pobres alcanzar la globalización, generando un desarrollo económico sostenido que permite a la población salir de la pobreza como ha ocurrido en China, India y Bangladés. La empresa social internacional refuerza la economía de los países pobres al mantener las ganancias obtenidas en este o bien, otro aspecto que podría beneficiar al país es la inversión extranjera directa (Yunus, 2008).

Un ejemplo de lo explicado anteriormente es SELCO, quien proporciona una solución abordando la pobreza energética, uno de los factores que causa la trampa de la pobreza en las áreas rurales de India.

No obstante, los países que están atrapados bajo la trampa de la pobreza requieren la asistencia de diversas políticas en varios ámbitos, no siendo suficiente la intervención de la empresa social por sí sola. Pese a ello, la empresa social puede ayudar a aumentar el bienestar social de la comunidad y resolver problemáticas persistentes. Ante un crecimiento económico sostenido, la pobreza tiende a disminuir y si este crecimiento es provocado por la intervención de la empresa social, la desigualdad asociada al crecimiento se verá paliada.

En consecuencia, el proceso de superar la trampa de la pobreza involucra medidas interdependientes destinadas a permitir que los hogares pobres superen la pobreza mediante iniciativas que reconocen el conjunto de factores responsables de las circunstancias y actúan sobre las causas del ciclo de la pobreza (Najafizada & Cohen, 2017).

En este contexto, Muhammad Yunus ha presentado la empresa social como solución para abordar los problemas más apremiantes del mundo como las crisis financieras, alimentarias y ambientales. Según Yunus (2008), la empresa social aporta un mecanismo institucional efectivo para aliviar la pobreza, la falta de vivienda, el hambre y el mal estado de salud. Además, la empresa social tiene la capacidad de reducir los excesos de los negocios tradicionales e impulsar un crecimiento económico más sostenible.

El modelo empresarial social es idóneo para reducir las desigualdades que se generan con el crecimiento económico porque está específicamente dirigida a la población más desfavorecida. El crecimiento económico mediante este método produce un beneficio mayor al introducir a los pobres en la clase media y producir un aumento del consumo generalizado (Yunus, 2011). No obstante, es necesario un marco jurídico apropiado para poder desarrollar la empresa social. Adicionalmente, es necesario adaptar la empresa social al contexto socioeconómico e historia de cada país, ya que esto afectará a la eficacia de su actividad (Teasdale, 2010).

En esta dirección, un ejemplo destacable es la empresa Arzu Studio Hop ubicada en Afganistán. Su objetivo es ayudar a las tejedoras de alfombras afganas y sus familias a romper

el ciclo de la pobreza. No solo ofrecen empleo, también proporciona servicios adicionales de alfabetización, lavandería, talleres de salud, informática e inglés de manera gratuita. De igual manera, ofrece un espacio común en el que las mujeres pueden practicar agricultura, jardinería y participar en actividades sociales.

En el mismo sentido, durante los últimos años han emergido numerosas empresas sociales en África abordando problemáticas como las mencionadas o similares. Por ejemplo, como solución a la crisis energética surgió Habona, una empresa dedicada a proporcionar fuentes de energía renovables y rentables. Habona ofrece productos como biogás, briquetas y biofertilizantes para agricultores. Además, ofrece servicios de consultoría y mantenimiento relacionados con la gestión de residuos y soluciones energéticas, así como servicios de tratamiento de desechos (The Olbios Team, 2023).

Otra empresa social destacable es Standard Microfinance Bank, propiedad del pueblo de Jimeta (Nigeria). Se trata de un banco de microfinanzas enfocado en las personas más vulnerables económicamente. Su misión es facilitar la accesibilidad a productos financieros que sean asequibles y fidedignos (Standard Microfinance Bank LTD, s. f.). Mediante su actividad ha logrado que los clientes rurales adquieran conocimientos sobre productos financieros y transacciones bancarias. A través de sus líneas de crédito, ha permitido la creación de microempresas, lo que ha mejorado las habilidades y el nivel de vida de la población (Rakshit & Mehdi, 2021).

Por último, cabe destacar a Yola EcoSentials (YES), un programa de conversión de residuos localizado en Nigeria con la misión de mejorar el medioambiente, reducir los residuos y empoderar a las mujeres involucrándolas en el negocio de reciclaje. YES ofrece productos artesanales hechos de manera ecológica para atender a la demanda de productos en tendencia y materiales de construcción duraderos elaborados a partir de materiales reciclados. Esta iniciativa proporciona un espacio al pueblo local que permite a las mujeres aprender en comunidad y reforzar sus relaciones sociales. YES ha tenido un impacto positivo en las mujeres del estado de Adamawa (Nigeria), mejorando sus ingresos y proporcionando acceso gratuito a materias primas. Además, ofrece productos asequibles a la población nigeriana adaptándose a su nivel socioeconómico (Mehdi et al., 2021).

A pesar de que las empresas sociales existentes no eliminan la trampa de la pobreza existente, alivian los efectos causados por estas y actúan directamente sobre las causas estructurales mejorando sus condiciones, facilitando su acceso a oportunidades económicas, generando empleo o reduciendo residuos. De esta manera, se contribuye al crecimiento económico de la región en el que la población más vulnerable se ve incluida.

### ***3.1.2. La exclusión social como factor provocador de la trampa de la pobreza y el papel de la empresa social***

La exclusión social “es el proceso mediante el cual los individuos o grupos son excluidos (total o parcial), de una participación en la sociedad en que viven” (Fundación Europea, 1995).

La exclusión social requiere especial atención al ser un fenómeno que se produce incluso en los países clasificados como de ingreso alto. Se clasifica como un concepto multidimensional, que, al igual que la trampa de la pobreza, afecta a distintas dimensiones: económicas, sociales y políticas. En este sentido, la pobreza puede ser un factor causante o un resultado de la exclusión social. Ambos conceptos se retroalimentan entre sí, perpetuando la situación vulnerable del individuo excluido, produciendo así una trampa de la pobreza (Eizagirre & Pérez de Armiño, s. f.; Subirats et al., 2004).

Las personas socialmente excluidas tienen menores oportunidades para aumentar sus ingresos. Aunque la región en la que residen experimente un período de crecimiento económico es probable que el grupo excluido se mantengan en la pobreza, por lo que la exclusión social impide un crecimiento inclusivo y frena el desarrollo socioeconómico (Department for International Development, 2005).

La empresa social, mediante la combinación de objetivos sociales y económicos, permite obtener una pluralidad de beneficios. Este equilibrio tiene el potencial para que las personas en riesgo de exclusión puedan participar en actividades que faciliten su bienestar.

En el marco de la empresa social, MacIntyre, filósofo y sociólogo inglés, sostiene que la familia y el estado no pueden proporcionar el tipo de vínculo comunitario necesario para alcanzar el bienestar colectivo. Este tipo de vínculos pueden ser originados por la empresa social, ya que posee los requisitos esenciales para el éxito de dichas relaciones (*por ejemplo, la toma de decisiones colectiva*) (Blake, 2019).

Adicionalmente, las empresas sociales de integración social permiten que un sector estigmatizado y marginalizado se incorpore en la sociedad como sujeto productivo. El cambio de la posición socioeconómica no solo afecta a nivel individual, también tiene un impacto en la percepción social del individuo (Blake, 2019).

Es por ello por lo que en Europa se ha desarrollado un enfoque de la empresa social calificado como WISE (*Work Integration Social Enterprise*) que está específicamente concebido para facilitar la integración laboral de las personas excluidas. De esta manera, se logran dos objetivos (Kummitha, 2016):

- Inclusión en mercado laboral y participación activa en la sociedad.
- Construcción de confianza en la comunidad y creación de valor social.

En el mercado laboral, las empresas sociales actúan como demandantes de empleo o bien, forman a los candidatos en habilidades requeridas por empresas externas.

Las distintas categorías de las WISE abordan de manera efectiva los problemas del desempleo prolongado y la inactividad laboral que enfrentan las personas en situación de vulnerabilidad. En Europa, se identifican cuatro modos principales de integración (Davister et al., 2004):

1. **Ocupación transitoria.** Proporcionan experiencia o formación laboral para grupos excluidos, con el objetivo de mejorar su empleabilidad y facilitar su integración en el mercado laboral ordinario.
2. **Creación de empleos permanentes autofinanciados.** Crean empleos estables y económicamente sostenibles a medio plazo. En la etapa inicial, se otorgan subvenciones públicas para compensar la falta de productividad del grupo. No obstante, estas subvenciones son temporales y se reducen gradualmente hasta obtener la sostenibilidad financiera mediante recursos propios.
3. **Integración profesional con subvenciones permanentes.** Para aquellos grupos cuya integración sería difícil a medio plazo, se ofrecen empleos estables subvencionados por las autoridades públicas. Estos empleos se enfocan principalmente para trabajadores con discapacidades graves, permitiéndoles participar activamente en la sociedad y adquirir competencias profesionales.
4. **Socialización a través de una actividad productiva.** El principal objetivo es integrar socialmente al grupo excluido a través de la socialización, seguimiento de normas, estilo de vida rutinario... Se utiliza para personas con graves problemas sociales (drogadictos, alcohólicos, exconvictos...) y discapacitados físicos o psíquicos graves.

El estudio realizado por Ho y Chan (2010) sugiere de manera similar que las WISE proporcionan una solución eficaz a la exclusión social. Los resultados demuestran que la empresa social reduce la estigmatización pública del grupo marginalizado y posibilita la integración social. Además, brinda la oportunidad de aumentar sus vínculos sociales y desarrollar una confianza común, facilitando la colaboración colectiva (Ho & Chan, 2010).

### 3.2. CONTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA SOCIAL A SALIR DE LA TRAMPA DE LA POBREZA: CASOS REALES

Es posible observar la contribución de la empresa social al bienestar de una comunidad mediante el estudio de casos reales.

No obstante, la perpetuidad de la pobreza es el resultado de múltiples factores interconectados, por lo que es importante tener en cuenta que la disminución de la pobreza en una región o país es también el resultado de múltiples factores y no puede ser atribuido únicamente a una empresa social, aunque haya contribuido favorablemente.

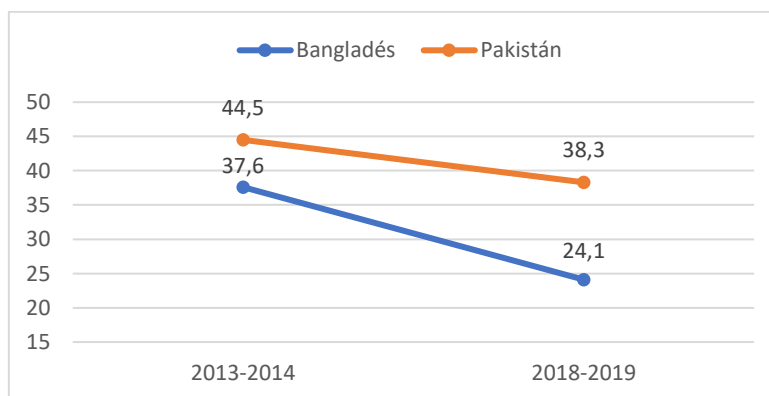
A continuación se analizarán cómo diversas empresas sociales han generado cambios significativos en su entorno mediante el establecimiento de modelos de negocio innovadores y sostenibles en dos países atrapados en un ciclo de pobreza: India y Bangladés.

#### 3.2.1. El caso de Bangladés

A pesar del crecimiento económico que ha experimentado a lo largo de la última década, Bangladés continúa siendo un estado gravemente afectado por la pobreza debido a un entorno agrícola y climático desfavorable. Otros factores que contribuyen al ciclo de la pobreza son: la baja acumulación de capital, la falta de regulación del mercado laboral, la insalubridad y las enfermedades. Además, Bangladés sufre de una alta tasa de criminalidad, inestabilidad política y corrupción (Azam & Imai, 2009).

En adelante se realizará un análisis de la situación de pobreza en Bangladés en base a los indicadores estadísticos explicados anteriormente. Adicionalmente, se llevará a cabo una comparación con España y Pakistán para analizar las diferencias en los niveles de desigualdad y pobreza en un país de ingresos bajos-medianos y un país de ingreso alto. España se tomará como ejemplo cercano de un país de ingresos altos, mientras que Pakistán se incluye para explorar las disparidades en un contexto similar de ingresos.

**Figura 3.2.1: Índice de pobreza multidimensional**

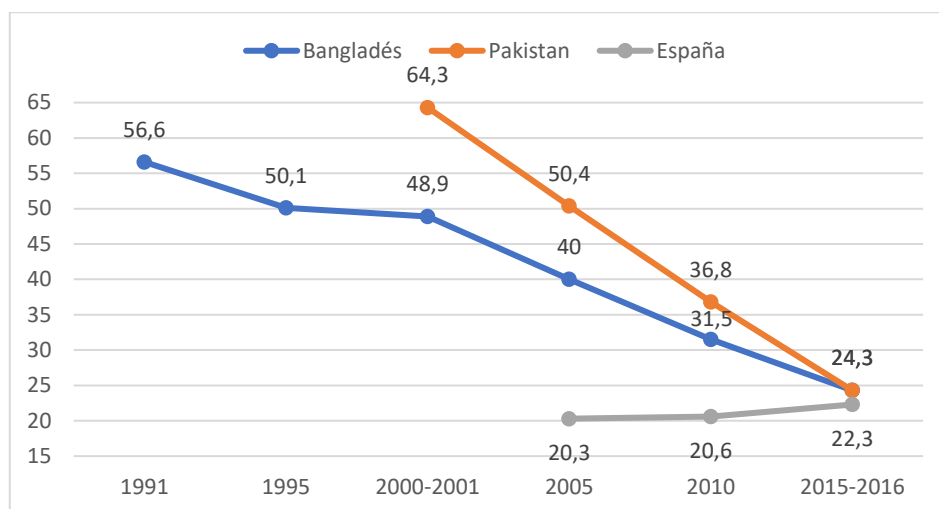


*Fuente:* Elaboración propia a partir de *2022 Multidimensional Poverty Index* por PNUD (2022).

Los últimos datos (*figura 3.2.1*) indican que el índice de pobreza multidimensional ha disminuido de un 37,6% en el 2014 a un 24,1% en 2019 (PNUD, 2022). Esta disminución implica que ha habido una reducción en la cantidad de personas que sufren no solo una pobreza económica, sino también una inaccesibilidad a servicios básicos. Este indicador sugiere que se ha producido una mejora significativa en la situación de la población bangladesí. La misma situación se produce en Pakistán, donde ha habido una reducción significativa de la pobreza multidimensional.



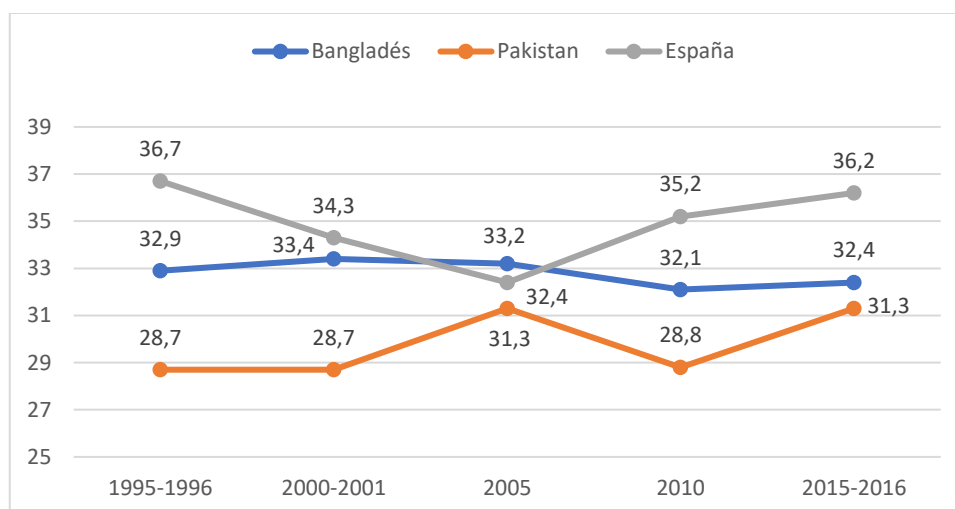
**Figura 3.2.2: Índice de pobreza relativa**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos extraídos del Banco Mundial

En lo que se refiere al índice de pobreza relativa, es posible observar una disminución notable a lo largo de los años (*figura 3.2.2*), logrando una tasa del 24,3% en 2016, que, si bien representa un valor elevado, constituye la mitad del valor registrado en 1991. Bangladés ha logrado alcanzar una pobreza relativa similar a la existente en Pakistán e incluso España, lo que refleja los avances realizados en el país.

**Figura 3.2.3: Índice de Gini**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos extraídos de Banco Mundial

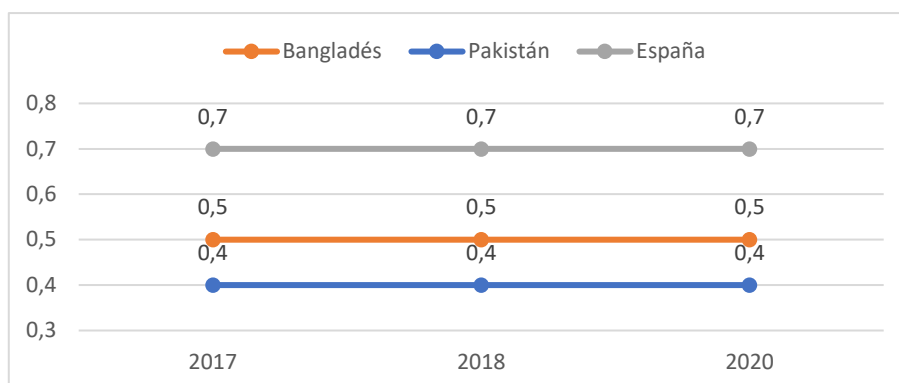
No obstante, la evolución del índice de Gini (*figura 3.2.3*) bangladesí indica que se ha mantenido un nivel relativamente estable de desigualdad en las últimas dos décadas. El índice de Gini se ha mantenido en un rango de 32,1% a 33,4%, produciéndose un cambio menor entre 2010-2015.

En 2005 se produce una bajada generalizada del índice de Gini atribuible al período de bonanza económica que se experimentó globalmente. Posteriormente, debido a la crisis económica mundial, se observa un aumento de la desigualdad (Ayala et al., 2022).

Los resultados obtenidos muestran unos niveles de desigualdad similares a Pakistán e incluso por debajo de España, que ha mostrado un nivel de desigualdad más alto en comparación con los países mencionados, llegando a alcanzar el 36,2% en 2015-2016. Es

conveniente señalar que en los países pobres la desigualdad tiende a ser menor debido a que la mayoría de la población se encuentra en condiciones de pobreza.

**Figura 3.2.4: Índice de Capital Humano (escala de 0 a 1)**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos extraídos de Banco Mundial

Los datos del Índice de Capital Humano (*figura 3.2.4*) se mantienen en un 0,5 (escala de 0 a 1) de 2017 a 2020, lo que indica una deficiencia de inversión en el capital humano y supone un obstáculo para la evolución de su economía. En este caso, la diferencia de 0,3 puntos con un país de altos ingresos como España es significativa.

En este contexto, se desarrolla la iniciativa de Banco Grameen, el ejemplo más reconocido de cómo las empresas sociales pueden tener un impacto significativo en el bienestar de la comunidad. Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen, retornó a Bangladés tras finalizar su doctorado en EE. UU. y se encontró con un país altamente empobrecido. Con la cooperación de alumnos de doctorado, realizó un estudio en las zonas rurales para investigar las causas de la pobreza. Después de prestarle dinero a personas en situación de vulnerabilidad y constatar su éxito, se originó el Proyecto de Microcréditos Grameen (Lacalle Calderón et al., 2007).

La propiedad del Banco Grameen destaca por su singular estructura. El 94% de las acciones del banco pertenecen a los prestatarios, principalmente mujeres, representando un 97% de ellos. Desde su creación, se establece como requisito que los nuevos prestatarios adquieran una acción del banco. Asimismo, la estructura organizativa se caracteriza por su modelo piramidal. En este modelo, la unidad administrativa más baja es la “sucursal”, que supervisa entre 50-60 centros, quienes a su vez deben informar sobre sus actividades diarias. Cada centro está conformado por 10 grupos de clientes y cada grupo está compuesto por 5-6 mujeres (Lacalle Calderón et al., 2007).

A través de la implementación del sistema de microcréditos, Banco Grameen ha proporcionado acceso a financiación a personas pobres que no podían acceder a los servicios bancarios tradicionales, lo que ha permitido a los miembros de la comunidad emplearse y generar ingresos. Con tasas de recuperación de préstamos superiores al 90 por ciento, el Banco Grameen ha sido reconocido como uno de los programas de crédito más exitosos dirigido a personas en situación de pobreza. Su modelo de préstamos grupales se ha empleado para proporcionar crédito en más de 40 países (Pitt & Khandker, 1998).

El Banco Grameen se establece como una entidad financiera no convencional que no requiere avales o firmas de ninguna índole. Su enfoque es atender exclusivamente a personas en situación de pobreza, específicamente mujeres (el 95% de sus clientes), quienes además son propietarias de Banco Grameen (De Diego Rábago, 2018). Asimismo, otorga recursos para fomentar el desarrollo social (*p. ej.* educación financiera) con el objetivo de que la población vulnerable asuma responsabilidades individuales y colectivas respecto de sus acciones.

Los beneficiarios de los préstamos se comprometen a cumplir con una lista de dieciséis principios no vinculantes que tienen un impacto positivo en el bienestar individual, los principios buscan romper con el ciclo de la pobreza en el que están sumidos.

Tras su éxito, Banco Grameen ha creado diversas compañías para abordar distintos problemas asociados a la pobreza en Bangladés como una empresa de energía renovable u otra que facilita el acceso a la información tecnológica (De Diego Rábago, 2018). La familia Grameen está formada por veinticinco organizaciones que comparten un objetivo común: mejorar la vida de la población de Bangladés. No todas ellas funcionan como empresa social, algunas lo hacen como organizaciones sin ánimo de lucro pero el objetivo es que progresivamente funcionen como una empresa social (Yunus, 2008).

Banco Grameen tiene un impacto socioeconómico importante. Los préstamos del Banco Grameen han ayudado a reducir la pobreza entre sus participantes, la pobreza moderada es un 10% más baja en los participantes del programa frente a los no participantes, en el caso de la pobreza extrema la diferencia es del 7% menor para los participantes frente a los no participantes (Khandker, 1996).

Tal y como se recoge en la *tabla 3.2.1*, los resultados obtenidos muestran que el Banco Grameen ha ayudado a aumentar los ingresos familiares en un 29%, el valor total de la producción en un 56%, la participación en la fuerza de trabajo y las horas mensuales trabajadas en un 6,8% y el salario rural en un 5%. Asimismo, en las aldeas del Banco Grameen la pobreza moderada<sup>1</sup> ha disminuido un 20% y la pobreza absoluta<sup>2</sup> es un 75% más baja que en las aldeas sin un programa del Banco Grameen (Khandker, 1996).

**Tabla 3.2.1: Impacto de Banco Grameen (porcentaje)**

Incremento en los ingresos totales por hogar	29,4
Incremento en la producción total por hogar	55,9
Incremento en la fuerza de trabajo por hogar	10,1
Incremento en las horas mensuales trabajadas por hogar	6,8
Incremento en sueldo rural	13,5
Reducción de la pobreza moderada	19,8
Reducción de la pobreza absoluta	75

*Fuente:* Elaboración propia a partir de *Grameen Bank: Impact, Costs, and Program Sustainability* de Khandker (1996).

Además de los ingresos, la reducción de la pobreza puede estar relacionada con la creación de empleo generada por los microcréditos. Banco Grameen ha tenido éxito ampliando las oportunidades de trabajo por cuenta propia para sus miembros, generando una rentabilidad superior a la asalariada (Develtere & Huybrechts, 2002).

El modelo financiero de Banco Grameen es replicable en cualquier contexto con las modificaciones adecuadas basadas en las características particulares de cada país (Khandker, 1996).

Gracias a este modelo, Muhammad Yunus y el Banco Grameen fueron galardonados con el Premio Nobel de la Paz en 2006, por su destacada labor en la creación de desarrollo

<sup>1</sup> “Estado en el cual uno puede sobrevivir cubriendo las necesidades básicas pero no puede satisfacer adecuadamente otros aspectos de la vida” (Comité Internacional para la Paz y la Reconciliación y Consejo Económico y Social, s. f.)

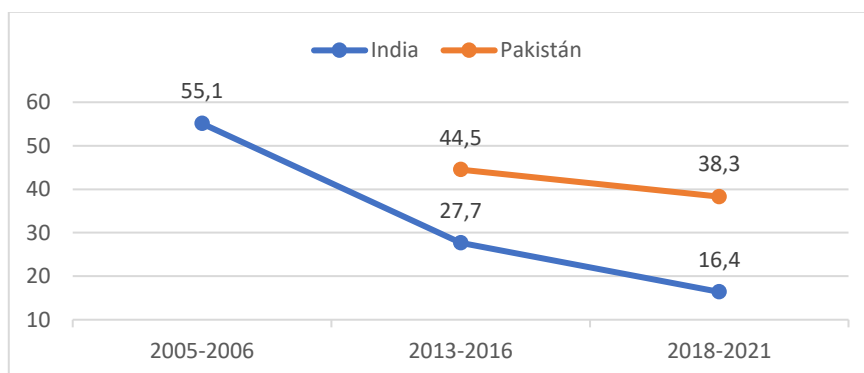
<sup>2</sup> “Situación en la cual no están cubiertas las necesidades básicas del individuo, es decir, existe carencia de bienes y servicios básicos” (INE, s. f. -b).

económico y social partiendo de la pobreza. Yunus sostiene que el microcrédito es tanto un derecho humano como una herramienta eficaz para superar la pobreza, al proporcionar a los beneficiarios autosuficiencia (Fundación Nobel, s. f.).

### 3.2.2. El caso de India

India es un país en el que la pobreza y el desempleo son uno de los mayores problemas económicos y políticos. Los altos niveles de pobreza que sufre su población se deben a diversos factores como la baja producción, alta división social, falta de acceso a la educación e infraestructuras deficientes (Ganesh et al., 2018).

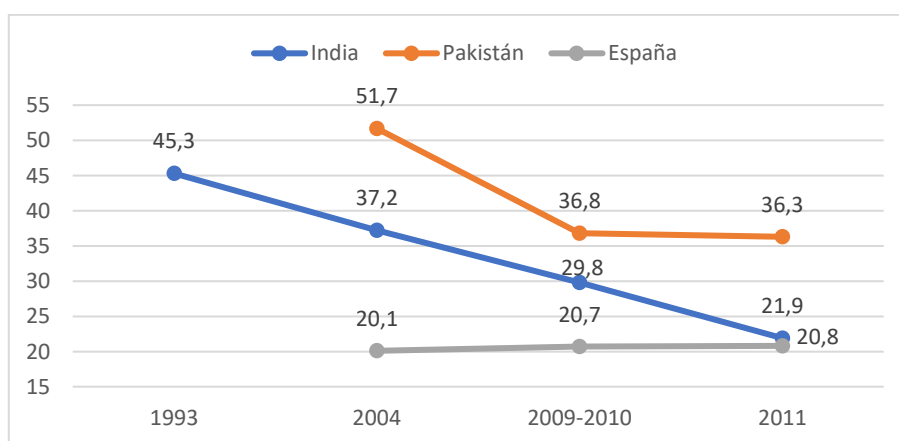
**Figura 3.2.5: Índice de pobreza multidimensional**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de *2022 Multidimensional Poverty Index* por PNUD (2022).

En India se ha producido una reducción histórica de la pobreza multidimensional al haber salido de la pobreza 415 millones de personas entre 2005-2006 y 2019-2021. El valor del Índice de Pobreza Multidimensional (*figura 3.2.5*) ha disminuido de un 55,1% en 2005-2006 al 16,4% en 2019-2021. Las privaciones más comunes en India son similares a las presentes en otros países en desarrollo: nutrición, combustible, salubridad y vivienda (PNUD & OPHI, 2022). En contraste con Pakistán, la reducción es mayor en India, ya que la pobreza multidimensional de Pakistán se ha reducido en 6,2 puntos porcentuales.

**Figura 3.2.6: Índice de Pobreza Relativa**

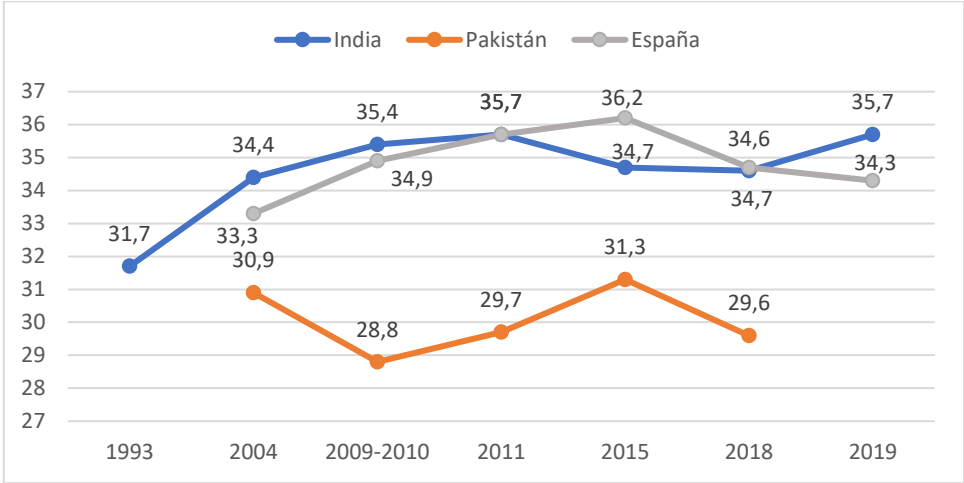


*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos extraídos de Banco Mundial

De igual forma, en India se ha producido una bajada de la pobreza relativa (*figura 3.2.6*) pasando de un 45,3% en 1993 a un valor de 21,9% en 2011. Teniendo en cuenta los datos proporcionados por el índice de pobreza multidimensional, es posible que se haya producido una tendencia a disminuir similar en la tasa relativa de pobreza en los años posteriores a 2011.

Se ha producido una reducción tan significativa que en tan solo 18 años se ha posicionado en niveles similares a los de España. No obstante, es necesario señalar que el cálculo de la pobreza relativa se basa en la comparación de los ingresos de un país en relación con la mediana nacional, por lo que esta reducción no implica que India haya alcanzado el mismo nivel de bienestar socioeconómico que España.

**Figura 3.2.7: Índice de Gini**

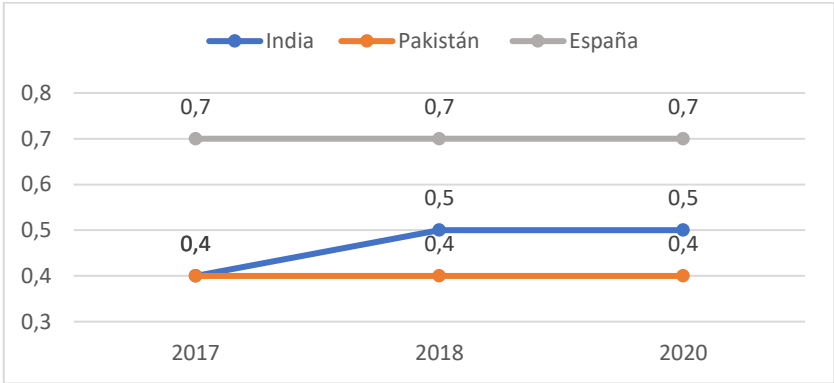


Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Banco Mundial

La desigualdad en India (figura 3.2.7), al igual que en Bangladés, se mantiene en niveles persistentemente altos, con ligeras fluctuaciones entre 1993-2019. Se observa una tendencia creciente de la desigualdad hasta 2011, seguida de un descenso a 34,7 puntos porcentuales en 2015. Sin embargo, vuelve a incrementarse en 2019.

Durante el mismo período, España experimentó un aumento de su Índice de Gini hasta 2015, comenzando a partir de ese año una tendencia decreciente. En contraste, Pakistán ha logrado una bajada significativa de la desigualdad, pese a haberse producido un aumento considerable en 2015, posteriormente recupera los niveles anteriores de desigualdad.

**Figura 3.2.8: Índice de Capital Humano (escala de 0 a 1)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Banco Mundial

Como se muestra en la figura 3.2.8 se ha producido una ligera mejora de 0,4 a 0,5 en el Índice del Capital Humano. A pesar de seguir teniendo un valor deficiente, la mejora indica que India está progresando. Sin embargo, al igual que ocurre con Bangladés, hay una diferencia notable con el Índice de Capital Humano de España. Teniendo en cuenta las diferencias de cada país, el índice de capital humano es el mayor indicador de las disparidades de ingresos debido a la relación directa que existe entre el nivel de capital humano y los ingresos.

Con una cantidad estimada de dos millones de empresas sociales indias, éstas se concentran en siete sectores: agricultura, energía limpia, educación, inclusión financiera, agua, salubridad y servicios sanitarios. Cada sector es esencial para las comunidades de bajos ingresos en India, puesto que tienen efectos en la salud y el bienestar (British Council et al., 2016; Ganesh et al., 2018).

En este contexto, una de las empresas sociales que ha mejorado las vidas de millones de personas creando oportunidades de subsistencia y aumentando la accesibilidad a servicios es SELCO. Esta empresa social ha impulsado a las comunidades pobres y desfavorecidas a disfrutar de energía solar asequible. Ofrece una amplia variedad de productos de energía renovable a bajo coste con el objetivo de garantizar la accesibilidad energética. Mediante la combinación de servicios de financiación personalizados y atención a domicilio, SELCO facilita el acceso energético a entornos rurales, manteniendo un crecimiento promedio anual del 20%.

SELCO ha logrado el establecimiento de 67 centros de energía, 552 empleados y sus acciones han beneficiado a 1 millón de personas. Además, gracias a soluciones impulsadas por energía sostenible, más de 4 millones de personas tienen acceso a servicios sanitarios mejorados y confiables.

SELCO considera el acceso a la energía como una condición previa para estimular el progreso relacionado con otros ámbitos: salud, educación, inclusión financiera... La mejora se produce en un proceso encadenado de varias fases. Para comenzar, es necesario aumentar los ingresos para poder reducir la pobreza en una comunidad. Para poder aumentar los ingresos es condición necesaria que haya actividades que los generen, que requieren servicios de energía.

Los servicios energéticos, especialmente en áreas rurales, requieren a su vez tecnologías sostenibles con un suministro confiable y continua. En aras de lograr tecnologías de ese estilo, es necesaria financiación suficiente, que pueden ir dirigidas en dos direcciones: la financiación se ofrece al usuario final, quien es propietario de la tecnología que ofrece el servicio energético o bien el usuario paga por el servicio energético y la tecnología es propiedad de un tercero (SELCO & Escuela de Administración de Yale, s. f.).

En conclusión, las empresas sociales pueden actuar como catalizadoras para escalar el impacto social. Para lograrlo, necesitan condiciones favorables que puedan ser garantizadas a través de políticas diseñadas específicamente para sus necesidades. Existen oportunidades significativas para implementar políticas que busquen inspirar o ayudar a las empresas sociales a ampliar su impacto y abordar los desafíos que puedan surgir en el camino (OECD & European Commission, 2016). Sin embargo, las empresas sociales precisan políticas macroeconómicas sólidas y una gobernanza política estable para promover el crecimiento económico. El gobierno tiene un papel importante en la promoción y mantenimiento del crecimiento económico para reducir la pobreza (Khandker, 1996).

Asimismo, las empresas sociales no solo pueden crear riqueza, también sirven como mecanismo de distribución de riqueza. Si las empresas sociales son impulsoras de la economía del país, la riqueza generada generaría un crecimiento inclusivo y formaría a los pobres para convertirlos en ciudadanos con mayores posibilidades.

El enfoque de Banco Grameen y SELCO India tiene potencial para mejorar los indicadores estadísticos por varias razones.

En primer lugar, al mejorar la accesibilidad a servicios y productos básicos disminuye la pobreza multidimensional de la población. Además, al permitir a las personas generar sus propios ingresos y al fomentar la creación de empleo, se produce una mejora considerable de la situación económica, lo que se reflejaría también en el Índice de pobreza relativa.

En segundo lugar, el enfoque hacia las personas más vulnerables permite disminuir la desigualdad a la vez que se estimula el crecimiento económico, lo que se reflejaría en una mejora del Índice de Gini. Por último, al ofrecer más servicios que solo los financieros o energéticos, es posible aumentar el valor del capital humano. Adicionalmente, al mejorar la situación financiera, los hogares pueden permitirse la escolarización.

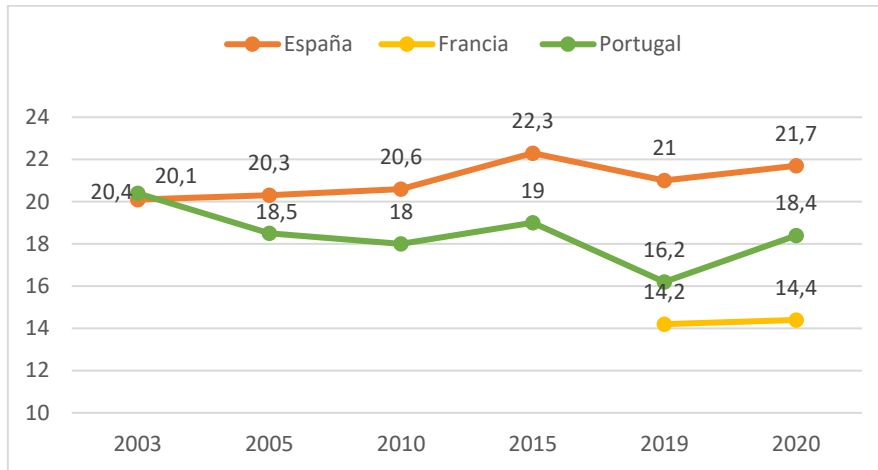




## CAPÍTULO 4: SITUACIÓN EN ESPAÑA

### 4.1. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE POBREZA EN ESPAÑA

**Figura 4.1.1: Índice de pobreza relativa en España**

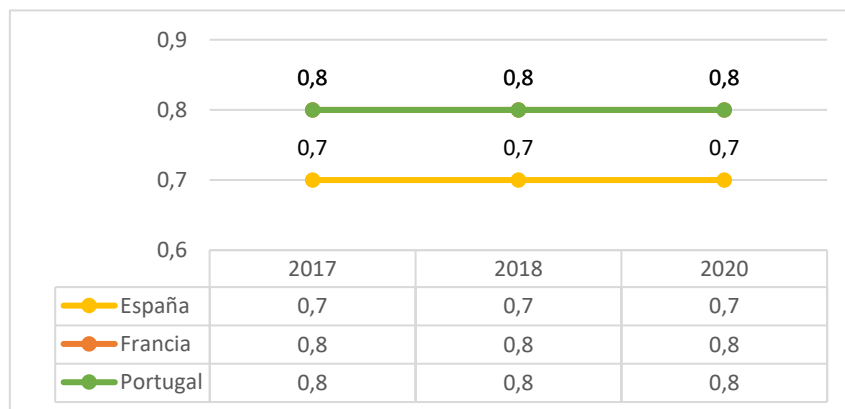


*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos extraídos de Banco Mundial

Según los datos proporcionados en la *figura 4.1.1*, España tiene mayor pobreza relativa en comparación con Francia y Portugal. La brecha económica entre España y Francia es especialmente notable, existiendo una diferencia de aproximadamente 7 puntos porcentuales en el año 2019-2020.

Respecto a Portugal, es importante destacar que desde el año 2003 se había observado una tendencia descendente en el nivel de pobreza. Sin embargo, en 2020 la pobreza aumentó dos puntos porcentuales respecto al año anterior, reduciendo la diferencia existente con España.

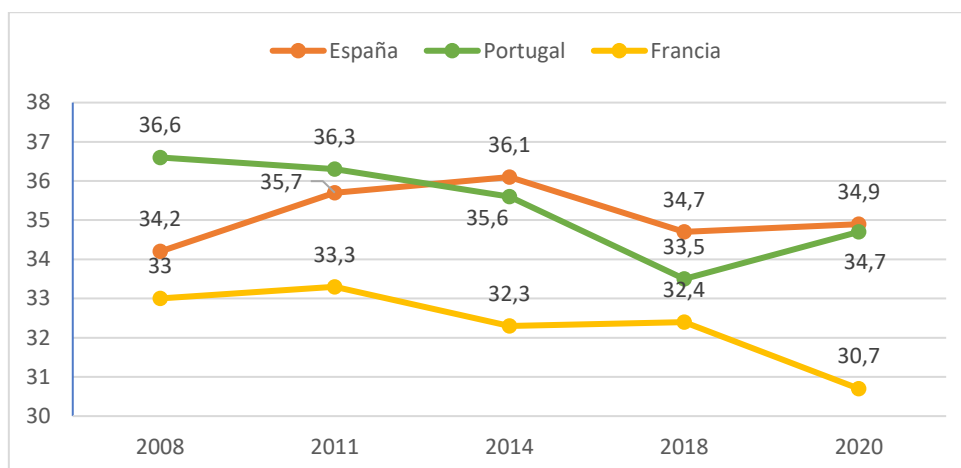
**Figura 4.1.2: Índice de capital humano en España**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos extraídos de Banco Mundial

Como ocurre en los casos anteriormente expuestos, el Índice de capital humano (*figura 4.1.2*) se ha mantenido constante desde el año 2017. A pesar de que la puntuación obtenida es favorable, se encuentra por debajo de Francia y Portugal, por lo que aún existen áreas de mejora.

**Figura 4.1.3: Índice de Gini en España**



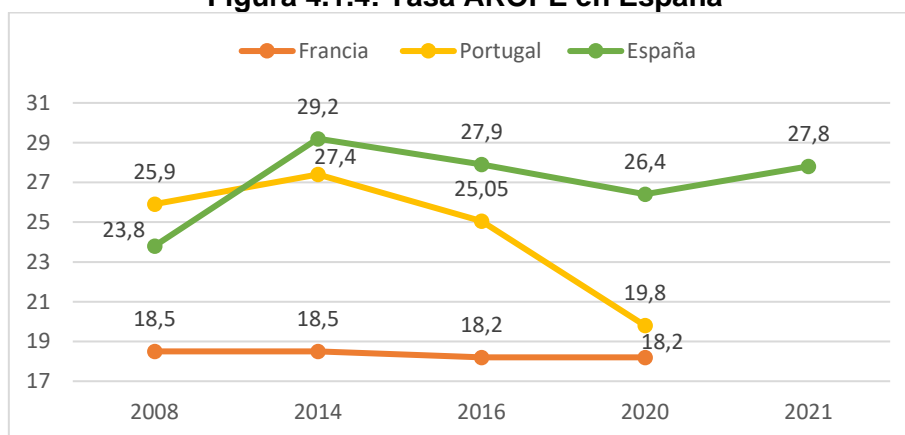
*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos extraídos de Banco Mundial

En lo que se refiere al Índice de Gini (*figura 4.1.3*), en España es posible observar una tendencia ascendente hasta el año 2014, obteniéndose en los años posteriores una bajada de dos puntos porcentuales.

En comparación con Portugal y Francia, España posee mayor desigualdad en la distribución de ingresos, especialmente en la última década. Al igual que ocurre con la pobreza relativa, la brecha entre España y Francia es significativa, habiendo una menor desigualdad en Francia.

Por otro lado, España posee un sistema particular de medición de la pobreza, utilizando la tasa AROPE establecida en la Estrategia Europa 2020. La tasa AROPE amplía el concepto de riesgo de pobreza y exclusión social, convirtiéndolo en un concepto multidimensional que considera el riesgo de pobreza tras las transferencias sociales, la carencia de bienes y la baja intensidad laboral (INE, s. f.-b).

**Figura 4.1.4: Tasa AROPE en España**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos extraídos de *XII Informe: El Estado de la pobreza en España por EAPN España (2022)*

En el año 2021 (*figura 4.1.4*) se ha producido un aumento de un punto porcentual respecto al año 2020, por lo que ha aumentado la cantidad de personas en riesgo de pobreza y/o exclusión social. Teniendo en consideración los años anteriores, se ha producido una mejora en comparación con 2014. Sin embargo, la crisis del COVID-19 y su impacto económico ha producido un aumento de la tasa AROPE, exponiendo a un mayor número de habitantes a los efectos de la pobreza (EAPN España, 2022).

## 4.2. LA EMPRESA SOCIAL EN ESPAÑA

En España, la evolución de los contextos económicos ha sido un factor clave para la aparición de distintas entidades sociales. Un ejemplo de ello es la crisis económica sufrida por el entorno rural en los siglos XIX y XX, que propició la creación de cooperativas agrarias, secciones de crédito y cajas de ahorro para promover la inclusión financiera. Asimismo, la crisis industrial de los años setenta favoreció la aparición de “proto-empresas sociales” como respuesta a necesidades sociales no satisfechas (Muriel, 2017).

Sin embargo, actualmente la evolución de la empresa social en España ha sido influenciada por el contexto europeo, donde el amplio uso del término de empresa social ha provocado que las empresas sociales sean concebidas de diferentes maneras por los sistemas legislativos nacionales. La diversidad de formas legales que adquieren en cada país dificulta el estudio estadístico del sector, pudiendo haber un sesgo considerable al no tener en consideración iniciativas que pueden clasificarse como empresa social (Muriel, 2017).

En este sentido, los últimos datos disponibles nos ofrecen una estimación de las empresas sociales en Europa.

**Tabla 4.2.1: Estimación de empresas sociales en Europa, ordenado de mayor número a menor**

País	Año	Número estimado de empresas sociales
Italia	2017	102.461
Francia	2015-2017	96.603
Alemania	2017	77.459
Reino Unido	2007-2017	30.753
Polonia	2016-2019	29.535
Bélgica	2017	18.004
Hungría	2016	15.855
España	2017	9.680
Portugal	2013	7.938
Romania	2015-2017	6.317
Países Bajos	2015-2016	5.500
República Checa	2018	3.773
Eslovaquia	2014	3.737
Bulgaria	2015-2017	3.700
Irlanda	2009	3.376
Suecia	2009-2016	3.000
Turquía	2016-2018	1.776
Austria	2015	1.535
Eslovenia	2017	1.393
Finlandia	2018	1.181
Grecia	2019	1.148

<b>Luxemburgo</b>	2017-2018	928
<b>Macedonia del Norte</b>	2013-2015	551
<b>Croacia</b>	2018	526
<b>Dinamarca</b>	2018	411
<b>Serbia</b>	2012	411
<b>Albania</b>	2018	379
<b>Islandia</b>	2017	258
<b>Noruega</b>	2016	250
<b>Latvia</b>	2018	200
<b>Chipre</b>	2017	190
<b>Montenegro</b>	2018	150
<b>Estonia</b>	2016	121
<b>Malta</b>	2018	47

Fuente: Elaboración propia a partir de *Social enterprises and their ecosystems in Europe* por Borzaga et al. (2020).

Es posible apreciar en la *tabla 4.2.1* que España ocupa la octava posición en comparación con otros países europeos. A pesar de contar con un número significativo de empresas sociales, alcanzando un total de 9.680, tanto Italia como Francia lideran en este ámbito con 102.461 y 96.603 empresas sociales, respectivamente. En contraposición, Estonia y Malta ocupan las últimas posiciones del ranking, sumando tan solo 168 entre ambos países (Borzaga et al., 2020).

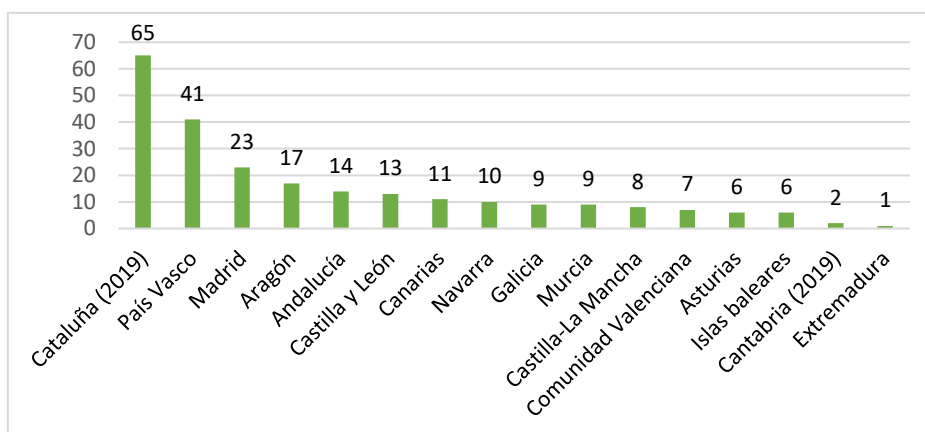
El establecimiento de las bases de la empresa social en España se realiza a través de la Ley 5/2011 de Economía Social. Esta legislación ofrece un marco jurídico para las entidades que forman parte de la economía social y para otros modelos de empresas que se ajustan a la definición establecida. Los modelos de negocio específicos en lo que se dividen las empresas sociales españolas son las cooperativas de iniciativa social, las empresas de inserción y los centros especiales de empleo (Muriel, 2017).

Las empresas de inserción tienen el objetivo es formar y emplear a personar de difícil colocación. Son entidades privadas que no reparten beneficios y en las que sus fines de interés son de interés general. Su definición está establecida en el art. 4 de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción: "Tendrá la consideración de empresa de inserción aquella sociedad mercantil o sociedad cooperativa legalmente constituida que, debidamente calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia, realice cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios, cuyo objeto social tenga como fin la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario."

Por tanto, se calificarán como empresas de inserción las constituidas como sociedad mercantil o sociedad cooperativa y que tengan como fin social la integración y formación de personas en situación exclusión social.

En la *figura 4.2.1* se puede apreciar que las comunidades autónomas con un mayor número de empresas de inserción son Cataluña, País Vasco y Madrid que en conjunto suman un total de 129 empresas. El resto de las comunidades se sitúan en torno a la decena, mientras que Cantabria y Extremadura tienen apenas 2 y 1 empresas, respectivamente.

**Figura 4.2.1: Distribución geográfica de las empresas de inserción**



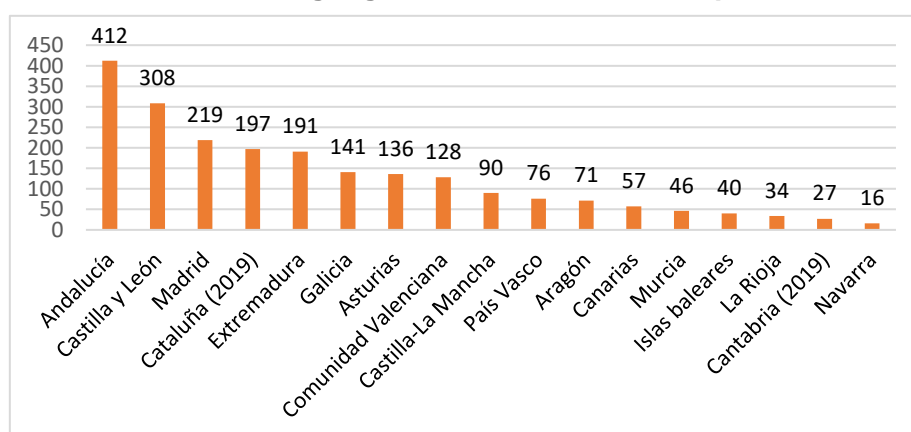
Fuente: Elaboración propia a partir de *Infografía memoria 2020* por FAEDEI (2020).

El impacto económico generado es significativo, consiguiendo en 2020 la contratación de 1.498 personas y un retorno económico de 7,6 millones de euros en impuestos. Asimismo, las empresas de inserción generaron 123,53 millones de euros de facturación por ventas y servicios, alcanzando unos ingresos totales de 161,08 millones de euros (FAEDEI, 2020).

Los Centros Especiales de Empleo (CEE) estaban definidos en la derogada Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos. Se mantiene la definición en el artículo 1 del Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el reglamento de los Centros Especiales de Empleo: “Conforme a lo dispuesto en el artículo 42 de la Ley 13/1982, de 7 de abril, de integración social de los minusválidos, los Centros Especiales de Empleo son aquellos cuyo objetivo principal sea el de realizar un trabajo productivo, participando regularmente en las operaciones del mercado, y teniendo como finalidad el asegurar un empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social que requieran sus trabajadores minusválidos, a la vez que sea un medio de integración del mayor número de minusválidos al régimen de trabajo normal.”

La forma jurídica puede ser de sociedad mercantil pero más del 50% de la titularidad debe pertenecer a entidades sin ánimo de lucro o con fines sociales.

**Figura 4.2.2: Distribución geográfica de los Centros Especiales de Empleo**



Fuente: Elaboración propia a partir de *Número de Centros Especiales de Empleo por comunidades autónomas* por Fundación Once (2019).

En el expuesto gráfico (*figura 4.2.2*) se puede observar que la mayor cantidad de Centros Especiales de Empleo están ubicados en Andalucía y Castilla y León, sumando entre ambos 720 de CEE. A continuación, Madrid, Cataluña y Extremadura también presentan valores

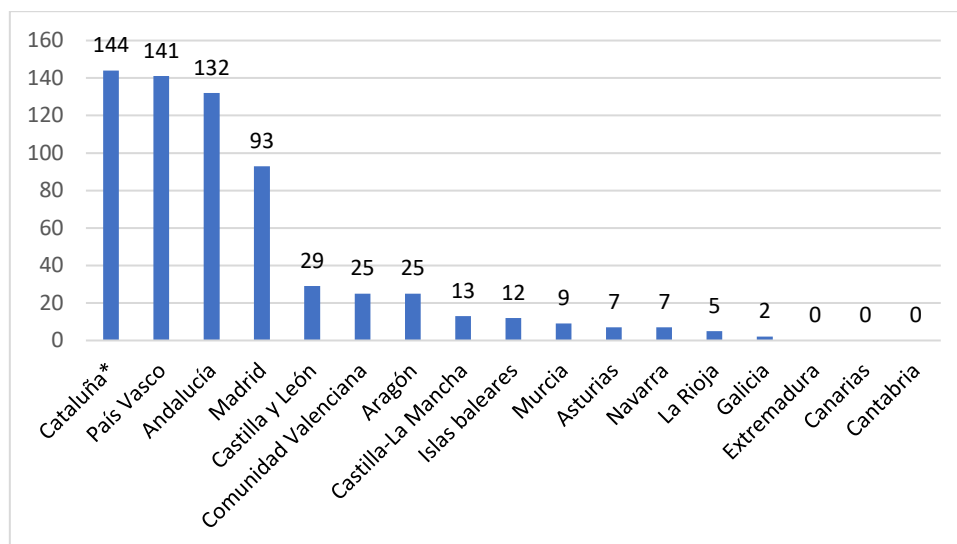
elevados en comparación con comunidades como Navarra, Cantabria o La Rioja, quienes en total suman tan solo 77 CEE (Fundación Once, 2019).

A lo largo del año 2019, los Centros Especiales de Empleo (CEE) lograron generar una cifra neta de negocios de 5.528 millones de euros, creando empleo directo para 112.897 personas (CIRIEC, s. f.). Teniendo en consideración que la tasa de paro de las personas con discapacidad en España se sitúa en un 22,5%, es esencial destacar la actividad de los CEE en este ámbito (INE, s.f.).

Las cooperativas de iniciativa social están definidas en el artículo 106 de la Ley 27/1999: “Serán calificadas como de iniciativa social aquellas cooperativas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado.”

Por tanto, la principal diferencia reside en la ausencia del ánimo de lucro y el objeto social de la cooperativa.

**Figura 4.2.3: Distribución geográfica de las Cooperativas de Iniciativa Social**



Fuente: Elaboración propia a partir de *La Cooperativa de Iniciativa Social: un modelo de Empresa Social en España* por Bretos et al. (2020)

Los datos de Cataluña (*figura 4.2.3*) corresponden a CIS federadas, no al conjunto de CIS realmente registradas. Las legislaciones autonómicas desarrollan el término de Cooperativa de Iniciativa social, dándole distintas denominaciones. Con el objetivo de simplificar el estudio se han contabilizado como CIS genéricas (Bretos et al., 2020).

Respecto al impacto económico, CIRIEC (s. f.) indica que durante el año 2019 las cooperativas han generado un importe neto de la cifra de negocios de 66.509 millones de euros. Sin embargo, los datos no aparecen desglosados por el objetivo de la cooperativa y no es posible estimar una cifra para las Cooperativas de Iniciativa Social.

Tras analizar la distribución geográfica de cada uno de los tipos, es posible observar (*figura 4.2.3*) que las comunidades autónomas con una mayor presencia de empresas sociales son Cataluña y País Vasco.

A continuación, se presenta en la *tabla 4.2.2* un breve resumen de la tipología de las empresas sociales en España, incluyendo su forma jurídica, objetivo y la regulación jurídica vigente.

**Tabla 4.2.2: Tipología de las empresas sociales en España: forma jurídica, objetivo y regulación jurídica vigente**

TIPOLOGÍA	FORMA JURÍDICA	OBJETIVO	REGULACIÓN
<b>Empresa de inserción</b>	Sociedad mercantil y sociedad cooperativa	Integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social	Ley 44/2007 + autonómica
<b>Centro Especial de Empleo</b>	Variada	Integración de asalariados minusválidos en el mercado de trabajo	Ley 43/2006 + Real Decreto 427/1999 entre otros
<b>Cooperativa de Iniciativa Social</b>	Sociedad cooperativa	Satisfacción de necesidades sociales sin ánimo de lucro	Ley 27/1999 + autonómica

Fuente: *Elaboración propia*

#### **4.3. EJEMPLO DE UNA EMPRESA SOCIAL ESPAÑOLA Y SU CONTRIBUCIÓN A LA DISMINUCIÓN DE LA TRAMPA DE LA POBREZA**

En el contexto español, un ejemplo relevante de empresa social es La Fageda. El propósito de la mencionada empresa es mejorar la calidad de vida y promover la inclusión social de individuos en riesgo de exclusión en la región de la Garrotxa. Su enfoque se basa en la creación de oportunidades laborales genuinas y dignas. Para lograrlo, la organización se apoya en una estructura empresarial sólida que busca generar valor tanto internamente como en beneficio de la sociedad (La Fageda, 2022).

La empresa se dedica a diversas actividades, como la jardinería, ganadería y la producción de lácteos y mermeladas. Gracias a este modelo de negocio, lograron obtener una facturación de 30,5 millones en el año 2022 y alcanzaron 2,8 millones de consumidores (La Fageda, 2023).

En lo que se refiere al ámbito social, la empresa se centra en brindar apoyo a las personas en situación de vulnerabilidad más allá del ámbito laboral. Durante el año 2022, un total de 376 personas se beneficiaron de los servicios proporcionados por La Fageda, incluyendo tanto aquellos que trabajan con apoyo en la propia empresa como aquellos que se beneficiaron de servicios adicionales (La Fageda, 2023a).

Los servicios proporcionados por La Fageda se dividen en cuatro áreas clave: sociolaboral, servicios, atención especializada y formativa.

En el área sociolaboral, la empresa ofrece oportunidades laborales a personas con certificado de discapacidad intelectual o trastorno mental grave a través de su Centro Especial de Trabajo (CET). Además, cuentan con una empresa de inserción que brinda ocupación y apoyo, así como un Servicio de Inserción Laboral (SIL) que orienta y acompaña en la inserción en el mercado laboral ordinario.

En el área servicios, se ofrece una diversidad de opciones. La primera de ellas es el Servicio de Terapia Ocupacional (STO) que proporciona ocupación adaptada a personas con alta necesidad de apoyo y un certificado de discapacidad de más del 65%. También posee un término intermedio entre el CET y el STO, el Servicio Ocupacional de Inserción, donde se brinda atención a personas con habilidades laborales pero que aún no pueden incorporarse a un CET. La Fageda también ofrece contenidos didácticos y servicio de ocio y voluntariado

para fomentar la integración. Asimismo, destaca el servicio de vivienda, que ofrece un hogar-residencia con atención integral y un servicio de apoyo a la autonomía que fomenta la autonomía y desarrollo personal.

En el área de atención especializada, mediante el Servicio de atención especializada se brinda apoyo terapéutico a personas con problemáticas complicadas. De igual manera, el Servicio prelaboral ayuda a personas mayores de edad a adquirir hábitos y aumentar su autonomía para facilitar su acceso al mundo del trabajo.

Finalmente, el área formativa, se enfoca en ofrecer formación en varias vertientes a través de dos herramientas: el Servicio de Formación en La Fageda y Escuela de Nuevas Oportunidades Noima, ambas enfocadas en la obtención de titulaciones para mejorar el acceso al mundo laboral.

Los servicios mencionados contribuyen significativamente a la salida de la trampa de la pobreza, al proporcionar herramientas específicas que abordan sus necesidades particulares. En primer lugar, La Fageda proporciona oportunidades reales de trabajo a personas en exclusión laboral evitando así dos factores determinantes en la perpetuación de la pobreza: falta de empleo e ingresos.

Uno de los aspectos a destacar es la remuneración que reciben los trabajadores de La Fageda. Los sueldos que reciben son 2,4 veces superiores a la pensión no contributiva que recibirían del Estado si no estuvieran empleados (La Fageda, s.f). El sueldo percibido les permite acceder a una mejor calidad de vida y aumentar su autonomía. Mediante esta medida, La Fageda no solo reduce la dependencia económica de las personas discapacitadas, también actúa directamente sobre la exclusión social mediante su participación activa en la sociedad.

La Fageda reconoce la importancia de la formación como una herramienta clave para el progreso. A través de programas formativos, ofrece la oportunidad de adquirir nuevas habilidades, facilitando posteriormente su acceso al mercado laboral ordinario. Esta iniciativa no solo aborda la exclusión laboral, sino que también promueve la integración social al involucrarles en la comunidad.

La mencionada empresa social proporciona acceso a vivienda y otros servicios básicos e igualmente cuenta con una tienda interna que ofrece productos de alimentación a precios accesibles, permitiendo a las personas en situación de vulnerabilidad acceder a productos de primera necesidad, reduciendo la desigualdad y mejorando su calidad de vida.

Mediante este modelo, La Fageda brinda oportunidades reales de progreso, tratando de manera directa y efectiva los factores generadores de la trampa de la pobreza, así como sus consecuencias. Como resultado, la organización contribuye positivamente a la salida de la trampa de la pobreza y promueve la inclusión socioeconómica de las personas en situación de vulnerabilidad.



## 5. CONCLUSIÓN

La empresa social es un modelo innovador que surge como respuesta a las necesidades sociales actuales. Se sitúa en un punto intermedio entre la organización sin ánimo de lucro y la empresa tradicional, buscando equilibrar la generación de impacto social positivo con la sostenibilidad económica.

Además de su enfoque social, la empresa social presenta un modelo de negocio sostenible que genera beneficios económicos. Aunque su objetivo principal no sea maximizar las ganancias, su enfoque sostenible y orientado a la solución de problemas sociales le permite generar ingresos significativos. Esta combinación de impacto social y beneficios económicos las convierte en agentes clave para un desarrollo equitativo y sostenible.

A pesar de su creciente relevancia, aún no ha alcanzado una consolidación plena y se encuentra en constante evolución. Su desarrollo varía en cada contexto, dependiendo de factores nacionales como el entorno legislativo, las políticas públicas y las problemáticas existentes.

La evolución y el desarrollo de la empresa social está estrechamente ligado a la innovación. La búsqueda de nuevas formas de abordar los desafíos sociales, la creación de modelos de negocio sostenibles y la implementación de soluciones creativas son elementos fundamentales para su evolución y efectividad en la lucha contra las trampas de la pobreza.

La trampa de la pobreza es una problemática compleja que requiere un enfoque multidimensional. Si bien la empresa social contribuye significativamente a la superación de la pobreza, es necesario reconocer que su impacto se maximiza cuando se complementa con un sólido apoyo institucional y políticas complementarias que respalden sus esfuerzos. La combinación de la actuación de la empresa social y otras medidas de lucha contra la pobreza es esencial para lograr resultados duraderos.

En este sentido, la empresa social tiene la capacidad de abordar tanto los factores generadores de la pobreza como las problemáticas que esta conlleva. Su modelo de negocio permite tratar la exclusión social, la falta de acceso a financiación y bienes, y otras barreras que perpetúan la pobreza. Esto se evidencia en ejemplos concretos, como el caso de Banco Grameen y SELCO, quienes han mejorado la accesibilidad a servicios y productos básicos. Al permitir a las personas generar sus propios ingresos y al fomentar la creación de empleo, se ha producido una mejora considerable de la situación socioeconómica.

A nivel nacional, la empresa social se posiciona como una alternativa al modelo empresarial tradicional, al poseer el potencial de emprender cualquier actividad económica y, a su vez, generar un impacto positivo al enfrentar una problemática específica. Un ejemplo de esta dinámica es La Fageda, quien por su propia actividad económica no genera un impacto social directo, pero al mismo tiempo trata un problema de exclusión laboral y social al tener contratada mano de obra con discapacidad. La situación planteada demuestra cómo la empresa social puede integrarse en el entorno empresarial y, mediante su compromiso social, lograr una transformación significativa en la sociedad.

Es importante tener en cuenta que las estrategias y enfoques de la empresa social deben adaptarse a cada contexto socioeconómico y considerar las particularidades de cada país. No todas las medidas y niveles de inversión son igualmente adecuados en todas las situaciones. Su adaptación es un elemento esencial para garantizar la efectividad de la empresa social en la lucha contra la pobreza.

La empresa social también tiene cabida en países desarrollados, como es en el caso de España, como se ha mencionado, donde ha experimentado un notable desarrollo. En comparación con países vecinos, España se encuentra en una posición inferior con un mayor nivel de pobreza y desigualdad. Esto subraya la importancia de promover políticas de apoyo,

crear un entorno propicio y aumentar la conciencia sobre el potencial transformador de las empresas sociales en la lucha contra la pobreza y la exclusión social.

En conclusión, la empresa social contribuye positivamente a la superación de la pobreza, especialmente en aquellos países con ingresos medio-bajos. Su equilibrio entre beneficio económico e impacto social la convierte en un modelo empresarial idóneo para abordar las trampas de la pobreza y sus consecuencias. No obstante, su relevancia no se limita únicamente a países en desarrollo, también resulta una herramienta útil para los países con mayores ingresos, puesto que permite reducir desigualdades socioeconómicas y promueve la inclusión de los más desfavorecidos.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

AZAM, M. S., & IMAI, K. S. (2009). Vulnerability and Poverty in Bangladesh. *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1531577>

AZARIADIS, C., & STACHURSKI, J. (2005). "Poverty traps". *Handbook of economic growth*, 1, 295-384.

BANCO MUNDIAL. (2014, 13 junio). *How does the World Bank classify countries? – World Bank Data Help Desk*. Recuperado 12 de febrero de 2023, de <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/378834-how-does-the-world-bank-classify-countries>

BANCO MUNDIAL. (2020). *Índice de Capital Humano (escala de 0 a 1)*. Recuperado 12 de febrero de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/HD.HCI.OVRL?view=map>

BANCO MUNDIAL. (2021). *The world by income*. Recuperado 12 de febrero de 2023, de <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/the-world-by-income-and-region.html>

BANCO MUNDIAL. (2022, 3 junio). *El Proyecto de Capital: Preguntas frecuentes*. *World Bank*. Recuperado 1 de febrero de 2023, de <https://www.bancomundial.org/es/publication/human-capital/brief/the-human-capital-project-frequently-asked-questions>

BANCO MUNDIAL. (s. f.). *Índice de Capital Humano (escala de 0 a 1) - Francia*. Recuperado 10 de junio de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/HD.HCI.OVRL?locations=FR>

BANCO MUNDIAL. (s. f.). *Índice de Capital Humano (escala de 0 a 1) - Portugal*. Recuperado 10 de junio de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/HD.HCI.OVRL?locations=PT>

BANCO MUNDIAL. (s. f.). *Índice de Gini - Bangladés*. World Bank Open Data. Recuperado 15 de abril de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=BD>

BANCO MUNDIAL. (s. f.). *Tasa de incidencia de la pobreza, sobre la base de la línea de pobreza nacional (% de la población) - Bangladés*. World Bank Open Data. Recuperado 15 de abril de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.NAHC?end=2016&locations=BD&start=1991&view=chart>

BANCO MUNDIAL. (s. f.). *Índice de Gini - Portugal, Francia, España*. Recuperado 10 de junio de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=PT-FR-ES&start=2008>

BANCO MUNDIAL. (s. f.-a). *Índice de Capital Humano (escala de 0 a 1) - Bangladés*. Recuperado 16 de abril de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/HD.HCI.OVRL?locations=BD>

BANCO MUNDIAL. (s. f.-b). *Índice de Capital Humano (escala de 0 a 1) - India*. Recuperado 25 de abril de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/HD.HCI.OVRL?locations=IN>

BANCO MUNDIAL. (s. f.-c). *Tasa de incidencia de la pobreza, sobre la base de la línea de pobreza nacional (% de la población) - Francia, Portugal, España*. Recuperado 10 de junio de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.NAHC?locations=FR-PT-ES>

BANCO MUNDIAL. (s. f.-d). *Índice de Gini - India*. Recuperado 23 de abril de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=IN>

BANCO MUNDIAL. (s. f.-e). *Tasa de incidencia de la pobreza, sobre la base de la línea de pobreza nacional (% de la población) - India*. Recuperado 23 de abril de 2023, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.NAHC?locations=IN>

BARRETT, C. B., & MCPEAK, J. G. (2006). *Poverty traps and safety nets* (pp. 131-154). Springer US.

BLAKE, J. (2019). Utilising a MacIntyrean approach to understand how social enterprise may contribute to wellbeing. *Social Enterprise Journal*, 15(4), 421-437. <https://doi.org/10.1108/sej-12-2018-0079>

BORGAZA, C., GALERA, G., NOGALES, R., UNDP BRATISLAVA REGIONAL CENTER, & EMES. (2008). *Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation*. UNPD/EMES. <https://www.undp.org/publications/social-enterprise-new-model-poverty-reduction-and-employment-generation>

BORZAGA, C., GALERA, G., FRANCHINI, B., CHIOMENTO, S., NOGALES, R., & CARINI, C. (2020). *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe: Comparative Synthesis Report*. <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=22304&langId=en>

BORZAGA, C., POLEDRINI, S., & GALERA, G. (2017). Social Enterprise in Italy: Typology, Diffusion and Characteristics. *Euricse Working Papers*, 96(17). [https://euricse.eu/wp-content/uploads/2017/11/WP-96\\_17-ICSEM.pdf](https://euricse.eu/wp-content/uploads/2017/11/WP-96_17-ICSEM.pdf)

BOWLES, S., DURLAUF, S. N., & HOFF, K. (2016). *Poverty Traps*. Princeton University Press. [https://scholar.harvard.edu/files/sampson/files/2006\\_ptraps\\_morehoff.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/sampson/files/2006_ptraps_morehoff.pdf)

BRETOS, I.; DÍAZ-FONCEA, M.; MARCUELLO, C. (2020) La cooperativa de iniciativa social: un modelo de empresa social en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 135, e69186. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.69186>

BRITISH COUNCIL, ASPEN NETWORK OF DEVELOPMENT ENTREPRENEURS, ENNOVENT, NATU, J., & SINGH, D. (2016, diciembre). *RESEARCH Social Value Economy: A Survey of the Social Enterprise Landscape in India*. Recuperado 25 de abril de 2023, de [https://www.britishcouncil.in/sites/default/files/british\\_council\\_se\\_landscape\\_in\\_india\\_report.pdf](https://www.britishcouncil.in/sites/default/files/british_council_se_landscape_in_india_report.pdf)

BULL, M. (2018), "Reconceptualising social enterprise in the UK through an appreciation of legal identities", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 24 No. 3, pp. 587-605. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-11-2017-0470>

CAÑÓN, L. A., JURADO, A., & MAYO, J. P. (2006). Pobreza monetaria y privación multidimensional: ¿qué explica el análisis territorial? (versión preliminar). *XIII Encuentro de Economía Pública*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3135978>

CHABANET, D., CINALLI, M., GILORMINI, P., & ESDS BUSINESS SCHOOL LYON AND ATELIER DE L'ENTREPRENEURIAT HUMANISTE. (s. f.). *Social Enterprises in France*. FABMove. Recuperado 19 de junio de 2023, de [https://fabmove.eu/country\\_report/social-enterprises-in-france/](https://fabmove.eu/country_report/social-enterprises-in-france/)

CIRIEC. (s. f.). *Magnitudes de la Economía Social en España, 2019*. CIRIECSTAT: Portal Estadístico de la Economía Social. Recuperado 21 de mayo de 2023, de <https://ciriecstat.com/dato/magnitudes-de-la-economia-social-en-espana-2019/>

COMITÉ INTERNACIONAL PARA LA PAZ Y LA RECONCILIACIÓN & CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (s. f.). *Eradicating Poverty – Leaving no one behind*. United Nations. Recuperado 26 de junio de 2023, de <https://www.un.org/ecosoc/sites/www.un.org.ecosoc/files/files/en/integration/2017/ICPR.pdf>

DAVISTER, C., DEFOURNY, J., & GRÉGOIRE, O. (2004). Work Integration Social Enterprises in the European Union: an Overview of Existing Models. *Revue Internationale de l'Économie Sociale*, 293. <http://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/90492/1/Work%20Integration%20Social%20Enterprises%20in%20the%20European%20Union%20An%20overview%20of%20existing%20models.pdf>

DE DIEGO RÁBAGO, P. (2018). Grameen Bank: el banco de los pobres. El impacto de una herramienta para erradicar la pobreza y dar poder a la mujer. *FORO. Revista de Ciencias Jurídicas y Sociales, Nueva Época*, 21(1), 15-54. <https://doi.org/10.5209/foro.61798>

DE LA ROSA, A. D. (2007). Las cooperativas de iniciativa social. *Anuario Da Faculdade de Direito Da Universidade Da Coruña*, 11, 201-210. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2514489>

DEFOURNY, J., & NYSSSENS, M. (2014). The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective. In *Social enterprise and the third sector* (pp. 58-81). Routledge.

DEFOURNY, J., & NYSSSENS, M. (2021). *Social enterprise in Western Europe: Theory, models and practice* (p. 368). Taylor & Francis.

DEPARTMENT FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT. (2005). *Reducing Poverty by Tackling Social Exclusion: A DFID Policy Paper*. <https://www2.ohchr.org/english/issues/development/docs/socialexclusion.pdf>

DEVELTERE, P., & HUYBRECHTS, A. (2002). Evidence on the social and economic impact of Grameen Bank and BRAC on the poor in Bangladesh. *Higher Institute of Labour Studies (HIVA-K.U.Leuven)*. <https://www.findevgateway.org/paper/2002/01/evidence-social-and-economic-impact-grameen-bank-and-brac-poor-bangladesh>

EAPN ESPAÑA. (2022). XII Informe: El Estado de la pobreza en España. Seguimiento de los indicadores de la Agenda UE 2030. 2015-2021. *EAPN-Es*. <https://www.eapn.es/estadodepobreza/ARCHIVO/documentos/informe-ARPE-2022-resumen-ejecutivo.pdf>

EIZAGIRRE, M., & PÉREZ DE ARMIÑO, K. (s. f.). *Exclusión social*. Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo. Recuperado 29 de abril de 2023, de <https://www.dicc.hegoa.ehu.eus/listar/mostrar/96>

ELLIOTT, R. M. (2019). Social entrepreneurship as a catalyst to break the poverty trap: An analysis of the motivational factors in South Africa. *Acta Commercii*, 19(2). <https://doi.org/10.4102/ac.v19i2.652>

EMES International Research Network. (2023, 19 enero). *EMES International Research Network*. EMES. Recuperado 10 de febrero de 2023, de <https://emes.net/>

Estatal, S. P. D. E. (s. f.-b). Centros Especiales de Empleo. *Servicio Público de Empleo Estatal*. Recuperado 5 de febrero de 2023, de <https://www.sepe.es/HomeSepe/Personas/encontrar-trabajo/empleo-para-personas-con-discapacidad/centros-especiales-empleo.html>

FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES DE EMPRESAS DE INSERCIÓN [FAEDEI]. (2020). *Infografía Memoria 2020*. faedei. Recuperado 14 de mayo de 2023, de <https://faedei.org/wp-content/uploads/2021/11/infografi%CC%81a-memoria-2020.pdf>

FIGUEROA, A. (2000). "La exclusión social como una teoría de la distribución". *Exclusión social y reducción de la pobreza en América Latina y El Caribe*, 13-24.

FISZBEIN, ARIEL; SCHADY, NORBERT; FERREIRA, FRAN (2019). Conditional cash transfers: reducing present and future poverty (English). *A World Bank policy research report Washington, D.C.: World Bank Group*. <http://documents.worldbank.org/curated/en/914561468314712643/Conditional-cash-transfers-reducing-present-and-future-poverty>

FUNDACIÓN NOBEL. (s. f.). *The Nobel Peace Prize 2006*. NobelPrize.org. Recuperado 18 de junio de 2023, de <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/yunus/facts/>

FUNDACIÓN ONCE. (2019). *Número de Centros Especiales de Empleo y plantilla de personas con discapacidad en estos centros, por comunidades autónomas*. 2019. Odismet. Recuperado el 14 de mayo de 2023, de <https://odismet.es/node/966>

GANESH, U., MENON, V., KAUSHAL, A., & KUMAR, K. (2018). *The Indian Social Enterprise Landscape: Innovation for an Inclusive Future*. [https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user\\_upload/201810\\_The\\_Indian\\_Social\\_Enterprise\\_Landscape\\_Study\\_EN.pdf](https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user_upload/201810_The_Indian_Social_Enterprise_Landscape_Study_EN.pdf)

HO, A. F., & CHAN, K. C. (2010). The social impact of work-integration social enterprise in Hong Kong. *International Social Work*, 53(1), 33-45. <https://doi.org/10.1177/0020872809348950>

INE - Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). *INEBase: El empleo de las personas con discapacidad. Últimos datos*. INE. Recuperado 21 de mayo de 2023, de [https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=estadistica\\_C&cid=1254736055502&menu=ultiDatos&idp=1254735976595](https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=estadistica_C&cid=1254736055502&menu=ultiDatos&idp=1254735976595)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE). (s. f.). *Riesgo de pobreza y/o exclusión social (estrategia Europa 2020). Indicador AROPE*. INE - Instituto Nacional de Estadística. Recuperado 10 de junio de 2023, de [https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es\\_ES&c=INESeccion\\_C&cid=1259941637944&p=1254735110672&pagename=ProductosYServicios/PYSLayout](https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259941637944&p=1254735110672&pagename=ProductosYServicios/PYSLayout)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (s. f. -b). *La pobreza y su medición: Presentación de diversos métodos de obtención de medidas de pobreza*. Recuperado 25 de junio de 2023, de <https://www.ine.es/daco/daco42/sociales/pobreza.pdf>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. (s. f.). *Population at risk of poverty or social exclusion (Europe 2020 strategy), by age group and period in the EU*. INEbase. Recuperado 10 de junio de 2023, de <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=11205#!tabs-tabla>

IZHAR, H. B. (2005). Why Poverty Traps Emerge. *Class II*. [https://web.econ.ku.dk/dalgaard/studsem/projects/poverty\\_traps.pdf](https://web.econ.ku.dk/dalgaard/studsem/projects/poverty_traps.pdf)

- JUNTA DE ANDALUCÍA. (2022, 3 mayo). Empresas de Inserción. *Servicio Andaluz de Empleo*. Recuperado 5 de febrero de 2023, de <https://www.juntadeandalucia.es/organismos/sae/areas/mejora-empleabilidad/empresas-insercion.html>
- KHANDKER, S. R. (1996). Grameen Bank: Impact, Costs, and Program Sustainability. *Asian Development Review*, 14(1), 65-85. <http://hdl.handle.net/11540/5371>
- KOEHNE, F., WOODWARD, R., & HONIG, B. (2022). The potentials and perils of prosocial power: Transnational social entrepreneurship dynamics in vulnerable places. *Journal of Business Venturing*, 37(4), 106206. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2022.106206>
- KUMMITHA, R. K. R. (2016). Social Entrepreneurship as a Tool to Remedy Social Exclusion. *South Asia Research*, 36(1), 61-79. <https://doi.org/10.1177/0262728015615485>
- LA FAGEDA. (2022, 2 noviembre). *Conócenos | La Fageda*. La Fageda. Recuperado 17 de junio de 2023, de <https://www.fageda.com/es/que-es-la-fageda/>
- LA FAGEDA. (2023, mayo 25). *Actividades de ámbito empresarial | La Fageda*. La Fageda. Recuperado 17 de junio de 2023, de <https://www.fageda.com/es/ambito-empresarial/>
- LA FAGEDA. (2023a, 1 junio). *Actividades de ámbito social | La Fageda*. Recuperado 17 de junio de 2023, de <https://www.fageda.com/es/ambito-social/>
- LA FAGEDA. (s. f.). *MEMORIA SOSTENIBILIDAD 2020*. Recuperado 26 de junio de 2023, de [https://www.fageda.com/wp-content/uploads/2022/02/memoria-social\\_LaFageda\\_2020-ES.pdf](https://www.fageda.com/wp-content/uploads/2022/02/memoria-social_LaFageda_2020-ES.pdf)
- LACALLE CALDERÓN, M., MÁRQUEZ VIGIL, J., DURÁN NAVARRO, J., RICO GARRIDO, S., & CORDERO HERRERA, L. (2007). El Banco Grameen. *Cuaderno Monográfico*, 8. <https://www.mastermicrofinance.com/Investigacion/CM/CM8.pdf>
- Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. 17 de julio de 1999. Núm. 170. <https://www.boe.es/eli/es/l/1999/07/16/27/con>
- Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción. 14 de diciembre de 2007. Núm. 299. <https://www.boe.es/eli/es/l/2007/12/13/44/con>
- MEHDI, M. M., RAKSHIT, S., & ZIVKOVIC, J. (2021). Yola EcoSentials, Nigeria: waste-to-wealth community social enterprise. *Emerald Emerging Markets Case Studies*, 11(2), 1-23. <https://doi.org/10.1108/eemcs-10-2019-0259>
- MOWAFI, M., & KHAWAJA, M. (2005). Poverty. *Journal of Epidemiology and Community Health* (1979-), 59(4), 260–264. <http://www.ijstor.org/stable/25570683>
- MURIEL, R. N. (2017). La empresa social en Europa y en España: evolución, relevancia y desafíos. *Revista Española Del Tercer Sector*, 35, 117–139. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6458098>
- NACIONES UNIDAS. (2002). *The Least Developed Countries Report: Escaping the Poverty Trap*. United Nations Pubns. [https://unctad.org/system/files/official-document/lcd2002\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/lcd2002_en.pdf)
- NACIONES UNIDAS. (2020, 17 junio). *Objetivo 1: Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo*. Objetivos de Desarrollo Sostenible. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/poverty/>

NAJAFIZADA, S. A. M., & COHEN, M. J. (2017). Social entrepreneurship tackling poverty in Bamyan Province, Afghanistan. *World Development Perspectives*, 5, 24-26. <https://doi.org/10.1016/j.wdp.2017.02.003>

NURKSE, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*.

OECD (2015, 18 marzo). *National income - Gross national income - OECD Data*. Recuperado 12 de febrero de 2023, de <https://data.oecd.org/natincome/gross-national-income.htm>

OECD (2019), *Society at a Glance 2019: OECD Social Indicators*, OECD Publishing, Paris, [https://doi.org/10.1787/soc\\_glance-2019-en](https://doi.org/10.1787/soc_glance-2019-en)

PETRELLA, F., RICHEZ-BATTESTI, N., & UNIÓN EUROPEA. (2020). *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Country report: France* (1.a ed.). <https://doi.org/10.2767/851150>

PITT, M. M., & KHANDKER, S. R. (1998). The impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter? *Journal of Political Economy*, 106(5), 958–996. <https://doi.org/10.1086/250037>

PORTALES, L. & PÉREZ, O. (2015). Emprendimiento y Empresa Social Como Estrategia De Desarrollo Local. *Recherches en Sciences de Gestion*, 111, 137-160. <https://doi.org/10.3917/resq.111.0137>

POVERTY, O., & HUMAN DEVELOPMENT INITIATIVE. (2013). Measuring multidimensional poverty: Insights from around the world. *briefing paper, June*.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD). (2022). *Índice de pobreza multidimensional global 2021: Desvelar las disparidades de etnia, casta y género*. UN. <https://doi.org/10.18356/9789210018173>

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO. (2016). *Informe sobre Desarrollo Humano 2015*. <https://doi.org/10.18356/b1343da7-es>

RAKSHIT, S., & MEHDI, M. M. (2021). Standard microfinance bank, Nigeria: developing underserved markets. *Emerald Emerging Markets Case Studies*, 11(2), 1-24. <https://doi.org/10.1108/eemcs-10-2019-0257>

Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo definidos en el artículo 42 de la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social del Minusválido. 9 de diciembre de 1985. Núm. 294. <https://www.boe.es/eli/es/rd/1985/12/04/2273>

SANTOS, F. J., BARROSO, M. D., & GUZMÁN, C. (2013). “La economía global y los emprendimientos sociales”, *Revista de Economía Mundial*, (35), 177-196.

SELCO – The Rural Energy Service Company & Escuela de Administración de Yale. (s. f.). *SELCO BUSINESS PLAN – 2006 - 2010*. Recuperado 24 de abril de 2023, de <https://vol10.cases.som.yale.edu/sites/default/files/cases/SELCO/SELCO%20Business%20Plan%202006-2010%20Nov.pdf>

SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E. (2018): “Identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 92, 155-182.

STANDARD MICROFINANCE BANK LTD. (s. f.). *MISSION & VISION*. Standardmicrofinance. Recuperado 7 de abril de 2023, de <https://www.standardmicrofinance.com/mission-vision/>



SUBIRATS, J., RIBA, C., GIMÉNEZ, L., OBRADORS, A., GIMÉNEZ, M., QUERALT, D., BOTTOS, P., & RAPOPORT, A. (2004). Pobreza y exclusión social: Un análisis de la realidad española y europea. *Colección Estudios Sociales*, 16. [https://ibdigital.uib.es/greenstone/collect/portal\\_social/index/assoc/flacai00/33.dir/flacai0033.pdf](https://ibdigital.uib.es/greenstone/collect/portal_social/index/assoc/flacai00/33.dir/flacai0033.pdf)

TEASDALE, S. (2012). What's in a Name? Making Sense of Social Enterprise Discourses. *Public Policy and Administration*, 27(2), 99–119. <https://doi.org/10.1177/0952076711401466>

THE OLBIOS TEAM. (2023, 7 marzo). *Can a young leader in Rwanda stop devastating deforestation?* Olbios. Recuperado 6 de abril de 2023, de <https://olbios.org/can-a-young-leader-in-rwanda-stop-devastating-deforestation/>

UK GOVERNMENT & CO-OPERATIVES UK. (s. f.). Starting a Co-operative. GOV UK. Recuperado 2 de abril de 2023, de <https://www.cumbria.gov.uk/elibrary/Content/Internet/537/6379/6441/6497/41177102919.pdf>

UK GOVERNMENT. (s. f.). Setting up a social enterprise. GOV.UK. Recuperado 2 de abril de 2023, de <https://www.gov.uk/set-up-a-social-enterprise>

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (PNUD) & OXFORD POVERTY AND HUMAN DEVELOPMENT INITIATIVE (OPHI). (2022). *Global Multidimensional Poverty Index 2022: Unpacking Deprivation Bundles to Reduce Multidimensional Poverty*. [https://ophi.org.uk/wp-content/uploads/G-MPI\\_Report\\_2022\\_Unpacking.pdf](https://ophi.org.uk/wp-content/uploads/G-MPI_Report_2022_Unpacking.pdf)

YUNUS, M. (2008). *Un mundo sin pobreza*. Grupo Planeta (GBS).

YUNUS, M. (2011). *Las empresas sociales: Una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad*. PAIDOS IBERICA.

ZHANG, X., SUN, Y., GAO, Y., & DONG, Y. (2022). Paths out of poverty: Social entrepreneurship and sustainable development. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.1062669>