



European
Commission

LAS EMPRESAS SOCIALES Y SUS ECOSISTEMAS EN EUROPA

Informe comparativo

Social Europe

Este informe comparativo forma parte del estudio "Las empresas sociales y sus ecosistemas en Europa" y ofrece una visión general del panorama de las empresas sociales en Europa a partir de la información disponible en enero de 2020.

Esta publicación es el resultado de un trabajo financiado íntegramente por el Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación Social "EaSI" (2014-2020). Para más información, consulte: <http://ec.europa.eu/social/easi>

Manuscrito original en inglés finalizado en enero de 2020. Traducción al español publicada en diciembre de 2020.

1ª edición

Ni la Comisión Europea, ni EMES International Research Network, ni nadie que actúe en su nombre se responsabilizarán del uso que pudiera hacerse de esta información.

EMES International Research Network, Lieja/Madrid, 2021

ISBN 978-84-09-27651-6



Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

Puede descargar las publicaciones de la Comisión Europea o suscribirse gratuitamente en: <http://ec.europa.eu/social/publications>

Si desea recibir información periódica sobre la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, suscríbase al boletín electrónico gratuito de Europa Social en: <http://ec.europa.eu/social/e-newsletter>

Cuenta de FB: <https://www.facebook.com/socialeurope/>

Cuenta de Twitter: [@EU_Social](https://twitter.com/EU_Social)

Página de Europa sobre emprendimiento social: <https://europa.eu/!mq33GV>



LAS EMPRESAS SOCIALES Y SUS ECOSISTEMAS EN EUROPA

**Informe
comparativo**

Carlo Borzaga

Giulia Galera

Barbara Franchini

Stefania Chiomento

Rocío Nogales

Chiara Carini

Este informe comparativo ofrece una visión general del panorama de la empresa social en Europa a partir de la información disponible hasta enero de 2020. El informe fue publicado originalmente en inglés como parte del proyecto encargado por la Comisión Europea a [Euricse](#) a la Red [EMES](#). El informe original en inglés se encuentra disponible en <https://europa.eu/!Qq64ny>. La traducción al español del original ha sido posible gracias al apoyo del Ministerio de Trabajo y Economía Social del Gobierno de España.

Cita recomendada:

Comisión Europea (2020) *Las empresas sociales y sus ecosistemas en Europa. Informe comparativo*. Autores: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales Muriel y Chiara Carini. EMES International Research Network, Lieja/Madrid. Disponible en <https://bit.ly/3iUg1WL>.

Prólogo

En todos los países europeos existen empresas sociales, es decir, empresas cuyo objetivo principal es generar un impacto social positivo. Algunas de ellas prestan servicios esenciales de atención a las personas, otras se centran en ofrecer oportunidades de empleo a grupos desfavorecidos y otras se ocupan de una gama más amplia de problemas sociales, como el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Muchas son innovadoras y encuentran oportunidades en situaciones que ni las empresas convencionales ni las autoridades pueden abordar.

Las empresas sociales contribuyen a importantes objetivos políticos, como la creación de empleo, la inclusión, la igualdad de oportunidades, la sostenibilidad y el compromiso social. Constituyen un excelente ejemplo de una "economía que funciona para las personas", que representa una de las principales prioridades de la Comisión Europea (CE).

Sin embargo, las empresas sociales son a veces bastante invisibles y poco conocidas. Muchas de ellas ni siquiera se identifican o se llaman a sí mismas empresas sociales.

Esta publicación asume el reto de atraer la atención sobre este segmento menos conocido de la economía en Europa. En ella se cotejan e interpretan las principales conclusiones de 35 informes país distintos y se dibuja un panorama europeo de las empresas sociales y los entornos en los que operan: los "ecosistemas". El panorama es muy colorido. Incluye diferentes tradiciones, una variedad de políticas públicas, diversos marcos jurídicos e institucionales, iniciativas 'de base' (*bottom-up*) adoptadas por grupos de personas, y numerosos obstáculos y barreras, pero también nuevas oportunidades.

Existe la necesidad y la demanda de los Estados miembros de la Unión Europea (UE) de un aprendizaje mutuo en este campo. Paradójicamente, aunque las empresas sociales no son tan conocidas, están en el centro de atención de las políticas. Desde que la CE lanzó su Iniciativa de Emprendimiento Social ('Social Business Initiative' - SBI) en 2011, 16 Estados miembros de la UE han adoptado nueva legislación específica en la materia y 11 Estados miembros de la UE han creado estrategias o políticas formales para apoyar el desarrollo de las empresas sociales.

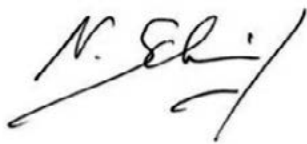
Desde una perspectiva de aprendizaje mutuo, la diversidad en Europa representa una oportunidad: hay mucha experiencia y conocimiento a nivel de los Estados miembros. El reto consiste en hacer coincidir las necesidades de aprendizaje con los casos relevantes de los que se podría aprender. La presente publicación y sus informes país se elaboraron para dar algunas respuestas a este reto. El informe pretende ser una herramienta de aprendizaje, que proporcione datos, cifras y ejemplos y promueva el

6 | Prólogo

debate. Espero que, en última instancia, sea una fuente de pruebas e inspiración para las políticas de apoyo al desarrollo de la empresa social.

Este informe también contribuye a la preparación de la puesta en marcha del Plan de Acción de Economía Social anunciado en la Comunicación “Una Europa social fuerte para unas transiciones justas”, aprobada el 14 de enero de 2020.

Les deseo una lectura amena y me gustaría aprovechar esta oportunidad para agradecer al consorcio de Euricse y EMES, así como a los/as más de 70 académicos/as individuales y a las instituciones que representan, que han contribuido a este importante proyecto europeo.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'N. Schmit' with a stylized flourish at the end.

Sr. Nicolas Schmit
Comisario europeo de Trabajo y Derechos Sociales
Comisión Europea 2019-2024

Agradecimientos

La generación de conocimiento colectivo suele implicar importantes niveles de interacción e intercambio, así como numerosas situaciones inesperadas. En tales casos, el rigor profesional combinado con actitudes positivas suele dar lugar a resultados sólidos, como ha ocurrido en la actualización del mapeo que se detalla en el presente informe. El Equipo de Coordinación de la UE agradece especialmente a cada uno de las/os investigadoras/es nacionales y a sus colaboradoras/es su labor y compromiso con un ejercicio que no siempre ha sido fácil. Nuestro más sincero agradecimiento a los miembros de la junta asesora (Bernard Enjolras, Nadia Johanisova, Margie Mendell y Annette Zimmer) por su visión y generosidad.

También deseamos agradecer a las/os colegas que apoyaron nuestro trabajo en el Instituto Europeo de Investigación sobre Empresas Cooperativas y Sociales (Euricse) y la Red Internacional de Investigación EMES. Le estamos muy agradecidos a Silvia Sacchetti, Simone Poledrini, Riccardo Bodini y Anna Berton (Euricse); y a Sophie Adam, Teresa Bolaños, Gloria Gannaway, Kathleen Uyttewaal y Sarah Waring (equipo de edición lingüística y gráfica) y a Sabine Spada (EMES). En el caso de la traducción al español del informe, agradecemos a Itziar Gómez Carrasco, consultora e investigadora independiente, y a Lucas Olmedo Osuna, investigador del proyecto RurAction-H2020-MSCA-ITN, afiliado al Departamento Food Business & Development, Cork University Business School, University College Cork (UCC) por la excelente labor realizada.

Agradecemos también el tiempo y los recursos invertidos por todas las partes interesadas que trabajaron en el mapeo en cada uno de los países incluidos. Aquellas que deseaban ser reconocidas aparecen al final de cada informe país y están citadas al principio de cada ficha país. Además, queremos agradecer a las/os representantes de las siguientes organizaciones que participaron en el seminario de síntesis: DIESIS, la Asociación Europea de Agencias de Desarrollo, el Centro Europeo de Fundaciones, la Red Europea de Empresas de Integración Social, la Asociación Europea de Filantropía Empresarial, la Alianza Cooperativa Internacional, la Organización Internacional de Cooperativas Industriales y de Servicios, Plan International Nederland, Social Economy Europe y RREUSE.

También quisiéramos destacar la buena cooperación con los servicios de la Comisión Europea durante todo el proceso de investigación, en particular con Ann Branch (Jefa de la Unidad de Creación de Empleo de la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión - DG EMPL) y su equipo, en especial Risto Raivio y Dana Verbal, que han aportado valiosos comentarios sobre los borradores de este informe y también han canalizado las aportaciones de otras/os colegas. Las interacciones relacionadas con el estudio fueron fluidas y fructíferas y se centraron en asegurar la máxima calidad de los procesos y resultados. Además, el trabajo se desarrolló en un entorno que fomentó

8 | Agradecimientos

ideas y pensamientos originales. También apreciamos la labor del personal de la Unidad de Comunicación de esta misma DG, que resultó fundamental para garantizar que los resultados fueran accesibles para una audiencia lo más amplia posible.

El proceso de investigación ha sido una experiencia de aprendizaje compleja para todas las personas y equipos involucrados. Esperamos que este informe de síntesis y los diversos informes y fichas país capten las lecciones aprendidas durante el proceso de actualización del mapeo. En última instancia, son testimonio del desafío que representa la creación de conocimiento y generación sentido de forma cooperativa, un desafío que es común a muchos esfuerzos encaminados a fortalecer las empresas sociales europeas y a las personas que trabajan por una Europa más sostenible, igualitaria y justa.

Resumen

La comprensión del tamaño, el alcance y el estado actual de las empresas sociales en Europa va a la zaga de su proliferación y del creciente interés que generan entre las personas encargadas de formular políticas, investigadoras/es y profesionales. Consciente de este desfase, la Comisión Europea puso en marcha dos estudios de mapeo como seguimiento de su comunicación de 2011 sobre la Iniciativa de Emprendimiento Social ('Social Business Initiative' - SBI). El primer estudio se llevó a cabo en 2014 y en él se mapearon la actividad de las empresas sociales y los ecosistemas de 29 países utilizando una definición y un enfoque comunes.

Tras este esfuerzo inicial, en 2016 se inició una actualización en siete países seleccionados, y en 2018-2019 se llevó a cabo una actualización completa de los 28 Estados miembros más siete países vecinos que participan en el Programa de Empleo e Innovación Social ('Employment and Social Innovation' - EaSI). El estudio de mapeo actualizado resultante abarca: i) los antecedentes históricos y las condiciones del surgimiento de las empresas sociales; ii) la evolución del concepto y el marco normativo y jurídico nacional existente para la empresa social; iii) la escala y las características de las actividades desarrolladas por las empresas sociales; iv) las redes y los mecanismos de apoyo mutuo; v) la investigación, la educación y el desarrollo de habilidades; y vi) los recursos disponibles para las empresas sociales. El estudio también presenta distintas percepciones sobre los factores que limitan el desarrollo de la empresa social, una reflexión sobre el debate que se desarrolla actualmente en los contextos nacionales y una visión general de las posibles tendencias de desarrollo. Se llevó a cabo una estrategia de participación de las partes interesadas destinada a captar las ideas y los análisis procedentes de diversos agentes del ecosistema, así como un examen a fondo de la literatura académica y gris, y de los documentos de políticas nacionales relativos a la empresa social. En el presente informe de síntesis se refleja un esfuerzo comparativo específico que va más allá de la observación de la empresa social en cada país para identificar las tendencias transnacionales con el fin de generar un conocimiento sólido que sirva de base para las políticas comunitarias, nacionales y locales y para las empresas sociales, que estimule el aprendizaje mutuo e inspire programas comunes.

Países incluidos en los tres mapeos sobre empresas sociales realizados por la Comisión Europea

Nº	País	TIPO	2014	2016	2018-2020
1	Albania	Ficha	-	-	✓
2	Alemania	Informe	✓	-	✓
3	Austria	Informe	✓	-	✓
4	Bélgica	Informe	✓	✓	✓
5	Bulgaria	Informe	✓	-	✓
6	Croacia	Informe	✓	-	✓
7	Chipre	Informe	✓	-	✓
8	Dinamarca	Informe	✓	-	✓
9	Eslovaquia	Informe	✓	-	✓
10	Eslovenia	Informe	✓	-	✓
11	España	Informe	✓	✓	✓
12	Estonia	Informe	✓	-	✓
13	Finlandia	Informe	✓	-	✓
14	Francia	Informe	✓	✓	✓
15	Grecia	Informe	✓	-	✓
16	Hungría	Informe	✓	-	✓
17	Irlanda	Informe	✓	✓	✓
18	Islandia	Ficha	-	-	✓
19	Italia	Informe	✓	✓	✓
20	Letonia	Informe	✓	-	✓
21	Lituania	Informe	✓	-	✓
22	Luxemburgo	Informe	✓	-	✓
23	Macedonia del Norte	Ficha	✓	-	✓
24	Malta	Informe	✓	-	✓
25	Montenegro	Ficha	-	-	✓
26	Noruega	Ficha	-	-	✓
27	Países Bajos	Informe	✓	-	✓
28	Polonia	Informe	✓	✓	✓
29	Portugal	Informe	✓	-	✓
30	Reino Unido	Informe	✓	-	✓
31	República Checa	Informe	✓	-	✓
32	Rumania	Informe	✓	-	✓
33	Serbia	Ficha	-	-	✓
34	Suecia	Informe	✓	-	✓
35	Suiza	Informe	✓	-	-
36	Turquía	Ficha	-	-	✓

ÍNDICE	12
Lista de acrónimos	15
Lista de cuadros, figuras y tablas	19
Abreviaturas de países	21
Introducción	22
1. LAS FRONTERAS DE LA EMPRESA SOCIAL Y SUS PATRONES DE EVOLUCIÓN	25
1.1. Definiendo la empresa social	26
1.1.1. Definiciones organizativas frente a las específicas del sector	26
1.1.2. Operacionalizando la definición de empresa social de la UE	28
1.1.3. La empresa social frente a otros enfoques y conceptos	32
1.1.4. Aceptación del concepto de empresa social	35
1.1.5. Definiciones nacionales de empresa social	37
1.2. Los impulsores (<i>drivers</i>) de la empresa social	42
1.2.1. Genealogía de la empresa social	42
1.2.2. Impulsores (<i>drivers</i>) ascendentes ‘de abajo-arriba’ (<i>bottom-up</i>)	44
1.2.3. Impulsores (<i>drivers</i>) descendentes ‘de arriba-abajo’ (<i>top-down</i>)	45
2. LOS ECOSISTEMAS DE LAS EMPRESAS SOCIALES: PERSPECTIVA COMPARADA	49
2.1. Capacidad de auto-organización	51
2.1.1. Participación ciudadana	51
2.1.2. Redes y mecanismos de apoyo mutuo	52

2.2. Visibilidad y reconocimiento	56
2.2.1. Reconocimiento político	56
2.2.2. Reconocimiento público a través de leyes, estatus y planes de acreditación	59
2.2.3. Reconocimiento privado mediante marcas/sellos, etiquetas y certificaciones	70
2.2.4. Auto-reconocimiento	72
2.2.5. El impacto del reconocimiento de la empresa social	74
2.3. Acceso a recursos	75
2.3.1. Recursos no reembolsables para la puesta en marcha y la ampliación	77
2.3.2. Recursos procedentes de actividades que generan ingresos	82
2.3.3. Recursos reembolsables	93
2.3.4. Exenciones, incentivos y ventajas fiscales	100
2.4. Desarrollo en investigación, educación y habilidades	103
2.4.1. Investigación para avanzar tanto el ámbito científico como en el desarrollo de políticas	103
2.4.2. Consolidación de la educación y formación en empresas sociales	108
2.4.3. Desarrollo de habilidades	109
 3. LAS EMPRESAS SOCIALES: TAMAÑO DEL SECTOR Y FORMAS LEGALES	 111
3.1. Midiendo el tamaño del sector de las empresas sociales	112
3.1.1. Viabilidad de las estimaciones y grado de fiabilidad de los datos	112
3.1.2. Número estimado de empresas sociales	113
3.1.3. Datos estimados sobre empleo	113
3.1.4. Información sobre volumen de negocios	116
3.2. Estatus y formas jurídicas adoptadas por las empresas sociales	116
3.2.1. Estatus de beneficio público y WISE	119
3.2.2. Empresas sociales institucionalizadas y <i>de facto</i>	123

4. LAS EMPRESAS SOCIALES EN EL MARCO DE FORMAS ORGANIZATIVAS Y SISTEMAS DE BIENSTAR	131
4.1. Tipos de empresas sociales y su relación con otras organizaciones	132
4.1.1. Dimensión social	132
4.1.2. Dimensión empresarial/económica	133
4.1.3. Dimensión de gobernanza/propiedad inclusiva	133
4.1.4. Combinación de las dimensiones social, económica y de gobernanza	134
4.2. Las empresas sociales y su relación con las políticas pública y regímenes de bienestar	139
4.2.1. Tipos de regímenes de bienestar y campos de actividad de las empresas sociales	139
5. TENDENCIAS, OPORTUNIDADES Y DESFÍOS	145
5.1. Tendencias	147
5.2. Oportunidades y desafíos principales	150
5.2.1. Capacidad de auto-organización	150
5.2.2. Visibilidad y reconocimiento de la empresa social	153
5.2.3. Acceso a recursos	155
5.2.4. Investigación, educación y formación	158
5.3. Observaciones finales	160
6. APÉNDICES	163
Apéndice 1. Nota metodológica	164
Apéndice 2. Definición operativa de empresa social de la UE	171
Apéndice 3. Glosario ampliado	174
Apéndice 4. Principales medidas de apoyo a la creación de empresas sociales	182
Apéndice 5. Ejemplos de instituciones/instrumentos que proporcionan recursos reembolsables para empresas sociales	186
Apéndice 6. Exenciones y beneficios fiscales concedidos a las empresas sociales	192
Apéndice 7. La empresa social y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)	198

Lista de acrónimos

> ACI	Alianza Cooperativa Internacional
> ARUP	<i>Association reconnu d'utilité publique</i> (Francia)
> ASBL	<i>Association sans but lucratif</i> (Bélgica, Francia, Luxemburgo)
> B Corp	<i>B Corporation</i>
> BGK	<i>Bank Gospodarstwa Krajowego</i> (Polonia)
> CAE	Cooperativa de actividad y empleo (Francia)
> CE	Comisión Europea
> CEE	<i>Central and Eastern Europe</i> / Europa central y oriental ¹
> CF	Country fiche
> CGM	<i>Consorzio Nazionale della Cooperazione Sociale Gino Mattarelli</i> (Italia)
> CIC	<i>Community interest company</i> / Empresa de interés comunitario (Reino Unido)
> CIRIEC	Centro Internacional de Investigación e Información de la Economía Pública, Social y Cooperativa)
> CIS	Cooperativa de Iniciativa Social (España)
> CLG	<i>Company limited by guarantee</i> / Sociedad de responsabilidad limitada por garantía
> CLS	<i>Companies limited by share</i> / Sociedades anónimas
> CNIS	Confederación Nacional de IPSS (Portugal)
> COCETA	Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado
> COORACE	Federación Nacional de Economía Social y Solidaria (Francia)
> CrESSI	<i>Creating Economic Space for Social Innovation</i>
> CSDF	Fundación para el Desarrollo de la Sociedad Civil (Rumania)
> DG EMPL	Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades
> EaSI	<i>EU Employment and Social Innovation Programme</i> / Programa de Empleo e Innovación Social

(1) Esta zona comprende los países de Europa sudoriental (véase más abajo) más los países bálticos (Estonia, Letonia y Lituania), la República Checa, Alemania, Hungría, Polonia y Eslovaquia. No se incluyen Grecia y Turquía.

16 | Lista de acrónimos

- > **EFESIIS** *Enabling the Flourishing and Evolution of Social Entrepreneurship for Innovative and Inclusive Societies*
- > **EMES** *EMergence de l'Entreprise Sociale en Europe* / Red Internacional de Investigación EMES
- > **EMPOWER-SE** *COST Action 16206 "Empowering the next generation of social enterprise researchers"*
- > **ENPO** Organizaciones emprendedoras sin ánimo de lucro (Polonia)
- > **ENSIE** *European Network of Social Integration Enterprises* / Red Europea de Empresas por la Integración Social
- > **ESEN** *Estonian Social Enterprise Network* / Red de Empresas Sociales de Estonia
- > **ESS** Economía Social y Solidaria
- > **ESUS** Empresa solidaria de utilidad social (Francia)
- > **Euricse** *European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises*
- > **EuSEF** *European social entrepreneurship funds* / Fondos Europeos para el Emprendimiento Social
- > **FAB-MOVE** *For a better tomorrow: social enterprises on the move!*
- > **FADEI** Federación Nacional de Empresas para la Integración Social (España)
- > **FASE** *Financing Agency for Social Entrepreneurship* / Agencia Financiera para el Emprendimiento Social) (Alemania)
- > **FEACEM** Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo
- > **FEI** *Federation of Insertion Enterprises* (Francia)
- > **FEI** Fondo Europeo de Inversiones
- > **FinSERN** *Finnish Network on Social Enterprise* / Red de Empresa Social Finlandesa
- > **FISE** Fundación de Iniciativas Socio-Económicas (Polonia)
- > **Fondos EIE** Fondos Estructurales y de Inversión Europeos
- > **FSE** Fondo Social Europeo
- > **GBP** Great Britain Pound
- > **GEMSE** *Together more social entrepreneurship* (Austria)
- > **gGmbH** *Gemeinnützige GmbH* (Austria y Alemania)
- > **HEC** *Hautes Études Commerciales* (Francia)
- > **IB** Empresas integradoras (Austria)
- > **HEC** *Hautes Études Commerciales* (Francia)

- > **ICSEM** *International Comparative Social Enterprise Models Project*
- > **IESI** *ICT-Enabled Social Innovation*
- > **IPSS** Instituciones Particulares de Solidaridad Social (Portugal)
- > **IRIS Network** *Istituti di Ricerca sull'Impresa Sociale* (Italia)
- > **IVA** Impuesto sobre el Valor Añadido
- > **KoinSEp** Empresa cooperativa social (Grecia)
- > **KoiSPE** Cooperativa social de responsabilidad limitada (Grecia)
- > **MOUVES** Movimiento de Emprendedoras/es Sociales (Francia)
- > **N.A.** No disponible
- > **NEET** Not in Education, Employment or Training
- > **NEMESIS** *Novel Educational Model Enabling Social Innovation Skills*
- > **NESsT** *Non-profit Enterprise and Self-sustainability Team*
- > **Nini** Ni estudia, ni trabaja
- > **ODS** Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU
- > **OIT** Organización Internacional del Trabajo
- > **ONG** Organización no-gubernamental
- > **OCDE** Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
- > **PBC** *Public benefit company* / Empresa de beneficio público
- > **PBO** *Public benefit organisation* / Organización de beneficio público
- > **PCD** Persona con discapacidad
- > **PYME** Pequeña y mediana empresa
- > **REJIES** Red Española de Jóvenes Investigadores en Economía Social (España)
- > **RESCOOP** Federación Europea de Cooperativas para la Energía Renovable
- > **RIPESS** Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria
- > **RISE** Red rumana de empresas de inserción social
- > **RSC** Responsabilidad social corporativa
- > **RSV** Registro de Empresas Sociales (Dinamarca)
- > **SBI** *Social Business Initiative* / Iniciativa de Emprendimiento Social
- > **SCIC** Sociedad cooperativa de interés colectivo (Francia)
- > **SCOP** Sociedades cooperativas y participativas (Francia)
- > **SEE** *South-eastern Europe* / Europa sudoriental²

(2) Esta área incluye los siguientes países cubiertos por el estudio: Albania, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Grecia, Montenegro, Macedonia del Norte, Rumania, Serbia y Turquía. Según algunas definiciones, esta

18 | Lista de acrónimos

- > **SEFOR** *Social Entrepreneurship Forum* / Foro para el Emprendimiento Social (Croacia)
- > **SEFORİS** *Social Enterprise as a Force for more Inclusive and Innovative Societies*
- > **SETF** *Social Enterprise Task Force* / Grupo de Trabajo de Empresas Sociales (Irlanda)
- > **SEUK** *Social Enterprise UK*
- > **SIB** Social impact bond
- > **SIMPACT** *Boosting the Impact of Social Innovation in Europe through Economic Underpinnings*
- > **SINEC** *Social Innovation and Enterprise Cluster* (República Checa)
- > **SIS** Empresa de impacto social (Luxemburgo)
- > **SKOOPI** Red sueca de WISEs (Suecia)
- > **SÖB** Empresa socio-económica (Austria)
- > **SOLIDUS** *Solidarity in European Societies: Empowerment, Social Justice and Citizenship*
- > **STEA** Centro de Financiación de las Organizaciones de Bienestar Social y Salud (Finlandia)
- > **SzoSzöv** Federación Nacional de Cooperativas Sociales (Hungría)
- > **TAVOSZ** Federación Nacional de Empresas Sociales (Croacia)
- > **TESSEA** Red Temática sobre Economía Social (República Checa)
- > **TSI** *Third Sector Impact*
- > **UE** Unión Europea
- > **ULESS** Unión Luxemburguesa de Economía Social y Solidaria
- > **UNED** Universidad Nacional de Educación a Distancia (España)
- > **UNRISD** Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social
- > **UNTFSE** Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre la Economía Social y Solidaria
- > **WISE** *Work integration social enterprise* / Empresa social de inserción laboral
- > **ZAZ** Centros de actividad profesional (Polonia)

zona también puede denominarse "los Balcanes", aunque sólo algunas partes de Grecia y Turquía se suelen considerar parte de los Balcanes. La zona denominada "Europa meridional" suele incluir los países de Europa sudoriental además de Chipre, Malta, Italia, España y Portugal, mientras que Bulgaria y Rumania no están incluidas.

Lista de cuadros, figuras y tablas

- > **Cuadro 1.** Garantía EaSI. Un instrumento financiero de la UE que facilita a las empresas sociales el acceso a préstamos
- > **Cuadro 2.** Principales proyectos internacionales centrados en empresas sociales
- > **Cuadro 3.** “*Die gemeinnützige GmbH*” (gGmbH) como organizaciones de beneficio público
- > **Cuadro 4.** WISEs en Rumanía.

- > **Figura 1.** El impacto de un mejor conocimiento de las empresas sociales y sus ecosistemas para la elaboración de políticas en Europa
- > **Figura 2.** El ecosistema de la empresa social
- > **Figura 3.** Países con marcos políticos específicos dirigidos a la empresa social
- > **Figura 4.** Países con leyes sobre estatus o formas legales específicas para empresas sociales
- > **Figura 5.** Reconocimiento de la empresa social a lo largo del tiempo
- > **Figura 6.** Dimensión social
- > **Figura 7.** Dimensión económica
- > **Figura 8.** Dimensión inclusiva
- > **Figura 9.** Formas organizativas y las tres dimensiones de la definición de la SBI

- > **Tabla 1.** Tipos de definiciones de empresa social
- > **Tabla 2.** Un intento operacionalizar el concepto de empresa social basado en la SBI
- > **Tabla 3.** Grado de aceptación del concepto de empresa social
- > **Tabla 4.** Definiciones nacionales en relación con los criterios básicos de la definición operacional de empresa social de la UE
- > **Tabla 5.** Antecedentes del surgimiento de la empresa social
- > **Tabla 6.** Elementos impulsores (drivers) y tendencias en las empresas sociales
- > **Tabla 7.** Redes de empresas sociales en Europa (ejemplos)
- > **Tabla 8.** Patrones de reconocimiento legal
- > **Tabla 9.** Países con marcas/sellos, etiquetas y certificados privados específicos para las empresas sociales

20 | Lista de cuadros, figuras y tablas

- > **Tabla 10.** Disponibilidad de importantes medidas de apoyo para la puesta en marcha de empresas sociales
- > **Tabla 11.** Combinación de recursos procedentes de actividades generadoras de ingresos en los Estados miembros de la UE
- > **Tabla 12.** Países con beneficios fiscales específicos para empresas sociales
- > **Tabla 13.** Principales beneficios fiscales para empresas sociales
- > **Tabla 14.** Número estimado y grado de aceptación de las empresas sociales
- > **Tabla 15.** Estatus y formas jurídicas adoptadas por las empresas sociales
- > **Tabla 16.** Formas jurídicas utilizadas por las empresas sociales
- > **Tabla 17.** Mapeo de formas organizativas en relación con la definición operacional de la UE
- > **Tabla 18.** Regímenes de bienestar caracterizados por una escasa oferta de servicios de bienestar y una fuerte participación ciudadana
- > **Tabla 19.** Regímenes de bienestar con una oferta amplia de servicios sociales, subcontratados progresivamente a proveedores privados
- > **Tabla 20.** Regímenes de bienestar que han sufrido reformas drásticas y poseen una escasa tradición asociativa y cooperativa
- > **Tabla 21.** Países con amplias estructuras de bienestar sin ánimo de lucro fuertemente apoyadas con recursos públicos
- > **Tabla 22.** Países no pertenecientes a la UE con altas tasas de pobreza

Abreviaturas de países

Países miembros de la UE

AT	Austria
BE	Bélgica
BG	Bulgaria
CY	Chipre
CZ	República Checa
DE	Alemania
DK	Dinamarca
EE	Estonia
EL	Grecia
ES	España
FI	Finlandia
FR	Francia
HR	Croacia
HU	Hungría
IE	Irlanda
IT	Italia
LT	Lituania
LU	Luxemburgo
LV	Letonia
MT	Malta
NL	Países Bajos
PL	Polonia
PT	Portugal
RO	Rumania
SE	Suecia
SI	Eslovenia
SK	Eslovaquia
UK	Reino Unido

Países no pertenecientes a la UE

AL	Albania
IS	Islandia
ME	Montenegro
MK	Macedonia del Norte
NO	Noruega
RS	Serbia
TR	Turquía

Introducción

Cuando la Comisión Europea lanzó la SBI en 2011, una de las prioridades fue aumentar la visibilidad y el reconocimiento del modelo de negocio de las empresas sociales. La empresa social era ya un fenómeno de moda, pero seguía siendo bastante invisible. Por ello era necesario comprender mejor el estado de la empresa social en toda Europa.

Muchas preguntas se referían a las características de las empresas sociales: ¿Cuántas empresas sociales existen en los diferentes países? ¿Cuáles son las formas organizativas y legales típicas que utilizan las empresas sociales? ¿Qué tipos de servicios y bienes producen y venden? ¿Quiénes son sus clientes? ¿Son grandes o pequeñas? ¿Qué tipos de relaciones tienen con las autoridades, en particular a nivel local y regional? ¿Hasta qué punto prevén crecer, ampliar y posiblemente incluso operar a nivel internacional?

También era importante comprender mejor el entorno en el que operan las empresas sociales. ¿Qué tipo de legislación existe específicamente para las empresas sociales? ¿Cómo funcionan las empresas sociales en los países en los que no existe una legislación específica? ¿Qué países tienen políticas explícitas para promover las empresas sociales? ¿Qué países han tomado la iniciativa de elaborar legislación o políticas en este ámbito y en qué medida han participado los representantes de las empresas sociales? ¿En qué medida establecen las empresas sociales redes y otros sistemas de apoyo mutuo? ¿Quién representa a las empresas sociales a nivel nacional y europeo? ¿Ofrecen los bancos y otros proveedores de financiación una financiación pertinente para las empresas sociales? ¿Cuáles son las nuevas oportunidades y los principales obstáculos para un mayor desarrollo en este ámbito?

Al sintetizar todas estas preguntas, era necesario saber qué son las empresas sociales y en qué tipos de ecosistemas operan.

Para responder a estas preguntas, la CE encargó un estudio para "trazar un mapa de las empresas sociales y sus ecosistemas en Europa". Los resultados de este primer estudio comparativo a nivel de la UE incluyeron 29 informes nacionales publicados en 2014 (países de la UE más Suiza) y un informe de síntesis general a nivel de la UE publicado en 2015.

Los resultados mostraron un panorama diverso y rápidamente cambiante. Muchos países habían introducido recientemente nueva legislación y nuevas estrategias, mientras que otros estaban en proceso de hacerlo. Las empresas sociales se estaban implicando en nuevos ámbitos y diversificando sus modelos comerciales. También estaban apareciendo nuevos inversores en este campo, así como nuevos instrumentos financieros.

En el estudio se señalaba un creciente volumen de investigaciones, pero también la falta de datos fiables y comparables, las dificultades para identificar la población *de facto* de las empresas sociales y una gran incoherencia en el uso de conceptos y definiciones incluso en contextos nacionales únicos. El estudio aumentó la visibilidad de la empresa social, pero persistió un desconocimiento importante.

En este contexto, la CE decidió actualizar el mapeo más pronto que tarde. Por consiguiente, se han elaborado nuevos informes país para los 28 Estados miembros de la UE y fichas de referencia de país para siete países no pertenecientes a la UE (Albania, Islandia, Montenegro, Macedonia del Norte, Noruega, Serbia y Turquía). El objetivo no sólo ha sido actualizar los datos sino también aumentar el valor analítico de los informes, explicando mejor el fenómeno de la empresa social en el contexto socioeconómico más amplio de cada país.

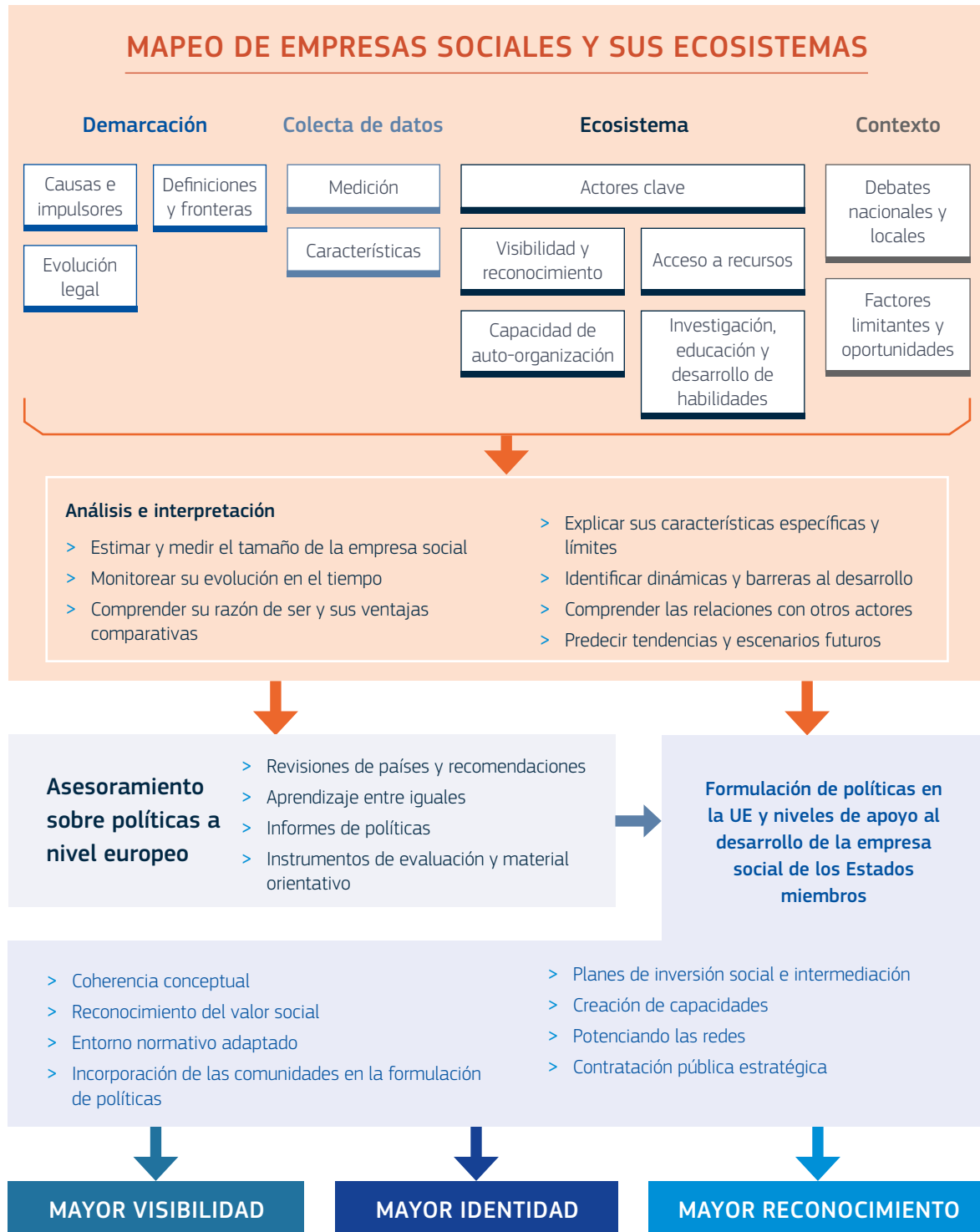
Más de 70 investigadoras/es han participado en la actualización del estudio, incluidos/as investigadores/as nacionales, miembros del comité científico y expertos/as que contribuyeron a diseñar la metodología y a redactar el presente informe de síntesis. Más de 750 informantes, entre los que se cuentan personas encargadas de la formulación de políticas, representantes de empresas sociales, redes de empresas sociales y otras organizaciones de apoyo, académicas/os y expertas/os, han aportado sus conocimientos críticos. Se han recopilado más de 100 ejemplos concretos de empresas sociales y buenas prácticas, que se incluyen en los informes país y en las fichas de referencia de los países. Además, se han realizado alrededor de 50 estudios de casos exploratorios en once países con el doble objetivo de captar mejor los impulsores y las pautas de desarrollo de las empresas sociales y comprender cómo se relacionan entre sí los diferentes elementos que componen el ecosistema de las empresas sociales.

El presente informe de síntesis se basa en los informes país actualizados y las fichas de referencia de los países.

Si bien la falta de datos comparativos sigue siendo un problema y los debates sobre conceptos y definiciones continúan, en el presente informe se dan algunos pasos hacia la elaboración de una imagen más nítida y una mayor claridad. En particular, se sugieren varias nuevas formas de agrupar a los países europeos. Las tipologías presentadas no tienen por objeto establecer bloques rígidos, sino ayudar al lector/a a percibir la diversidad de Europa en este campo concreto.

Esta imagen actualizada y más analítica tiene por objeto servir para la formulación de políticas a nivel de la UE y nacional. También puede fomentar el auto-reconocimiento y una identidad más fuerte para las empresas sociales y las organizaciones que las representan. Las contribuciones esperadas de este estudio se ilustran en la figura que aparece a continuación.

Figura 1. El impacto de un mejor conocimiento de las empresas sociales y sus ecosistemas para la elaboración de políticas en Europa³



(3) Esta figura ha sido elaborada por el consorcio de investigación en diálogo con los servicios de la Comisión Europea.



1

LAS FRONTERAS DE LA EMPRESA SOCIAL Y SUS PATRONES DE EVOLUCIÓN

1.1. Definiendo la empresa social

1.1.1. Definiciones organizativas frente a las específicas del sector

En las últimas décadas, las organizaciones definidas como **empresas sociales se han convertido en una dinámica emprendedora cada vez más importante en la mayoría de los países europeos**.

Sin embargo, a pesar del amplio uso del término y de la convergencia gradual de significados que se está produciendo a nivel de la UE, **las empresas sociales siguen siendo concebidas de manera significativamente diferente por las legislaciones nacionales, las estrategias políticas, la comunidad académica y los/as emprendedores/as sociales**.

Según este mapeo y otras investigaciones anteriores, **las definiciones de empresa social⁴ que más se utilizan** en los Estados miembros de la UE son:

- > **definiciones organizativas**, centradas en las características intrínsecas que presentan las empresas sociales;
- > **definiciones específicas del sector**, que se centran únicamente en tipos específicos de organizaciones que operan en el campo de la inclusión social, principalmente facilitando la integración de las personas excluidas del mercado laboral ("empresas sociales de inserción laboral" o WISEs).

Las definiciones organizativas tienen una aplicación amplia (y en expansión) en términos de ámbitos de intervención, y **se basan en características definidas compartidas por todas las entidades elegibles**. Estas características se traducen a veces en leyes de empresa social, que se aplican a un solo tipo o a más de una forma jurídica.

Las definiciones de empresa social específicas del sector suelen basarse en políticas y estar relacionadas con los planes de financiación (principalmente los programas resultantes de la aplicación nacional del Fondo Social Europeo - FSE) y las políticas destinadas a promover la inclusión social. En varios Estados miembros de la UE, las empresas sociales sólo han entrado en la conciencia colectiva con financiación de la UE, y el público a menudo confunde el término "empresa social" con "empresa social de inserción laboral" (Work Integration Social Enterprise - WISE). Esta segunda definición es un subcomponente de la primera, al reducir su campo de actividad y el tipo de impacto social.

(4) Independientemente de las leyes *ad hoc* que definen la empresa social.

Tabla 1. Tipos de definiciones de empresa social

Tipo de definición	Justificación	Criterios clave	Fuentes de definiciones de empresa social			
			Definiciones internacionales	Leyes nacionales	Estrategias/ programas nacionales	Marcas /sellos/ certificaciones privados
Definiciones organizativas	Reconocer la especificidad/naturaleza de la empresa social como una entidad jurídica particular que actúa en diversas esferas de interés general	Priorización del objetivo social, restricciones específicas en términos de distribución de beneficios y gobernanza	British Council , EMES , ILO , RIPESS , OIT	Bélgica, Bulgaria, Dinamarca, Alemania, Grecia, Francia, Italia, Letonia, Luxemburgo, Portugal, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, España, Reino Unido	Croacia, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Letonia, Lituania, Eslovenia, Suecia, Reino Unido	Finlandia, Alemania, Polonia, Reino Unido
Definiciones específicas del sector	Aplicar las estrategias de política establecidas (por ejemplo, la inclusión social)	La integración de las/os trabajadoras/es desfavorecidas/os y/o de las personas con discapacidad tiene prioridad	ENSIE	Albania, Bélgica ⁽¹⁾ , Croacia, República Checa, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Portugal, Rumania, Serbia, Eslovaquia, Eslovenia, España	Polonia	Austria

1.1.2. Operacionalizando la definición de empresa social de la UE

La SBI introdujo un concepto de empresa social, refiriéndose a tres dimensiones clave.⁵ Según esta concepción, las empresas sociales realizan actividades comerciales (dimensión empresarial/económica) con el fin de lograr un bien común social o para la sociedad (dimensión social) y tienen una organización o un sistema de propiedad que refleja su misión (dimensión de gobernanza-propiedad inclusiva). La SBI explicó estas tres dimensiones fundamentales de las empresas sociales, pero afirmó explícitamente que no sugería una definición estándar como base para la armonización de las reglamentaciones:

En su enfoque hacia este variado sector, la Comisión no pretende ofrecer una definición estándar que se aplique a todos y que conduzca a una camisa de fuerza normativa. Ofrece una descripción basada en principios compartidos por la mayoría de los Estados miembros, respetando su diversidad de opciones políticas, económicas y sociales y la capacidad de innovación de las/os emprendedoras/es sociales.

Sin embargo, la SBI dejó la puerta abierta a la adopción de una definición más precisa si fuese necesario para aplicar incentivos o medidas reglamentarias específicas. Esto se hizo poco después de la creación de la SBI a efectos de dos medidas a nivel de la UE: el reglamento EuSEF, que estableció un sello europeo para los fondos de empresas sociales, y el reglamento EaSI, que estableció las normas para el programa de financiación de la UE para el empleo y la innovación social. En ambos casos, la definición adoptada era coherente con el concepto introducido en la SBI, pero la redacción se elaboró más a fondo para proporcionar una base clara para su aplicación.

Si bien institucionalmente la SBI representaba únicamente la opinión de la Comisión, los reglamentos de la EaSI y la EuSEF fueron adoptados por instituciones colegisladoras (el Consejo y el Parlamento Europeo) y, por lo tanto, pasaron a formar parte de la legislación de la UE. Sin embargo, **estas definiciones se adoptaron con el fin de aplicar incentivos específicos, no para proponer una definición que los Estados miembros debieran aplicar en su legislación.**

(5) Este enfoque de la empresa social basado en estas tres dimensiones fue elaborado por primera vez por la Red Internacional de Investigación EMES, que estudió el "Surgimiento de la empresa social en Europa" ya en 1996-1999 mediante un amplio proyecto de investigación financiado por el Cuarto Programa Marco de Investigación e Innovación de la Dirección General (DG) (Borzaga, C. y Defourny, J. [2001]. *The Emergence of Social Enterprise*. Londres y Nueva York: Routledge). El presente estudio de mapeo también se basa en las conclusiones del "International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project", realizado bajo la coordinación de Jacques Defourny (CES - Universidad de Lieja) y Marthe Nyssens (CIRTES - Universidad Católica de Lovaina) a nivel mundial. Para más información, véase: <http://www.iap-socent.be/icsem-project>.

El concepto de empresa social de la SBI se operacionalizó y se perfeccionó aún más durante el estudio de mapeo. La operacionalización de la definición supone un paso metodológico importante que permite la aplicación de una definición compartida en todos los contextos nacionales de manera coherente. La definición debe ser lo suficientemente precisa como para guiar a las/os investigadoras/es nacionales en la recopilación y sistematización de información y datos en sus respectivos países. Por este motivo, la operacionalización clasifica las tres dimensiones clave con orientaciones concretas para su aplicación, como se ilustra en la tabla 2. Una amplia operacionalización de la definición se incluye en el apéndice 2.

Tabla 2. Un intento operacionalizar el concepto de empresa social basado en la SBI

Dimensión principal	Definición general	Requisitos mínimos
Dimensión empresarial/económica⁽²⁾	Producción estable y continua de bienes y servicios > Los ingresos se generan tanto por la venta directa de bienes y servicios a usuarias/os o miembros privados como por contratos públicos. Utilización (al menos parcial) de los factores de producción que operan en la economía monetaria (trabajo remunerado, capital, activos) > Aunque dependan tanto de recursos voluntarios (especialmente en la fase de puesta en marcha) como no comerciales, normalmente las empresas sociales también utilizan factores de producción que funcionan típicamente en la economía monetaria para ser sostenibles.	Las empresas sociales deben estar orientadas al mercado (la incidencia del comercio debe ser idealmente superior al 25%).
Dimensión social	El objetivo que se persigue es explícitamente social. El producto suministrado/las actividades realizadas tienen una connotación social/interés general > Los tipos de servicios ofrecidos o actividades realizadas pueden variar considerablemente de un lugar a otro, en función de las necesidades no satisfechas que surjan a nivel local o, en algunos casos, incluso en un contexto mundial.	La primacía del objetivo social debe estar claramente establecida por las legislaciones nacionales, por los estatutos de las empresas sociales u otros documentos pertinentes.
Dimensión de gobernanza-propiedad inclusiva	Modelo de gobernanza inclusivo y participativo > Todas las partes interesadas participan, independientemente de la forma jurídica. > La restricción de la distribución de beneficios (especialmente en los activos) garantiza la salvaguarda del objetivo social de la empresa.	La gobernanza y/o la estructura organizativa de las empresas sociales deben garantizar que los intereses de todas las partes interesadas estén debidamente representados en los procesos de adopción de decisiones.

Las empresas sociales pueden cumplir las tres dimensiones –empresarial/económica, social y de gobernanza-propiedad inclusiva- de diferentes maneras. Es la interacción entre las tres dimensiones lo que determina si una organización se puede o no calificar de empresa social.

Dimensión empresarial/económica

Las empresas sociales son unidades de producción que pertenecen plenamente al universo de las empresas. **La dimensión empresarial separa a las empresas sociales del sector público y de las organizaciones tradicionales sin ánimo de lucro.** A diferencia de las organizaciones tradicionales sin ánimo de lucro, que suelen depender principalmente de donaciones y subvenciones, las empresas sociales participan en intercambios de mercado.

Dado que el éxito de las empresas sociales en el logro de sus objetivos estatutarios depende en gran medida de la generación de ingresos financieros sostenibles, **deben asumir un nivel significativo de riesgo económico. Sin embargo, a diferencia de las empresas convencionales, las empresas sociales dependen de una mezcla de recursos: trabajo voluntario, donaciones y subsidios además de los ingresos obtenidos**, que se generan ya sea por la venta de bienes y servicios a clientes privados o por la prestación de servicios de interés general sobre bases contractuales públicas.

Además, como cualquier otra empresa, **para lograr la sostenibilidad de la empresa social se debe formar un equipo con las competencias adecuadas.** El equipo puede estar integrado por trabajadores/as remunerados/as y voluntarios/as, pero, al igual que las empresas convencionales, se supone que las empresas sociales utilizan factores de producción que incurren en costes (es decir, trabajo remunerado, capital, infraestructuras) para llevar a cabo sus actividades. A la inversa, a diferencia de las empresas convencionales, se espera que las empresas sociales busquen un equilibrio entre la remuneración justa del trabajo y el capital, y los productos generados en beneficio de los usuarios o de la sociedad en general.

Dimensión social

Las empresas sociales persiguen el objetivo social explícito de servir a la comunidad o a un grupo específico de personas. Esto las separa de las empresas convencionales. El objetivo social explícito que se persigue debe estar claramente definido a nivel estatutario. Los productos y servicios suministrados y/o los procesos de producción y asignación también deben ser "sociales" y generar beneficios directos para toda la comunidad o para grupos específicos de personas desfavorecidas.

Lo que se define como "social" puede cambiar en el tiempo y el espacio, en consonancia con la evolución de las necesidades que surgen en una sociedad, la organización del Estado de bienestar (prestación de servicios públicos) y su

evolución histórica. Las empresas sociales pueden, por lo tanto, suministrar un amplio conjunto de bienes y servicios de interés general. El conjunto de servicios prestados puede incluir servicios de bienestar, salud, educación, cultura, servicios públicos (por ejemplo, abastecimiento de agua, gas y electricidad), así como la solución de una amplia gama de problemas sociales, dependiendo de la diversidad de necesidades no satisfechas que puedan surgir a nivel local en diferentes países y contextos.

Dimensión de gobernanza-propiedad inclusiva

Para asegurar la primacía del objetivo social y evitar la desviación de la misión, las empresas sociales deben tener límites en la distribución de beneficios. También deben incluir a las partes interesadas (*stakeholders*) en la elaboración de soluciones adecuadas y adoptar estructuras de propiedad y modelos de gestión que permitan aumentar la participación de los interesados afectados por la empresa a distintos niveles.

Según el tipo de empresa social, los derechos de propiedad y el poder de control pueden asignarse a una sola categoría de partes interesadas (usuarias/os o trabajadoras/es) o a más de una categoría a la vez, lo que da lugar a un activo de propiedad de múltiples partes interesadas. Además de convertirse en miembros de pleno derecho, los agentes interesados pueden ser designados en los órganos rectores de la empresa. También se puede dar voz a las/os usuarias/os y trabajadoras/es fomentando su participación en comités especiales.

La restricción de la distribución sin ánimo de lucro se puede poner en práctica de diferentes maneras, mediante una serie de combinaciones anuales o de por vida. La restricción de la distribución sin ánimo de lucro puede dirigirse a los miembros de la empresa social o a partes interesadas que no sean propietarias, como los/as trabajadores/as y los/as usuarios/as, que ejercen el control de la empresa. Puede ser total, en la que se no admite ninguna distribución de beneficios, o parcial, en la que los dividendos del capital de riesgo aportado por los miembros se limitan a una tasa determinada. En algunos casos se introducen restricciones y/o umbrales en la remuneración de gerentes y trabajadoras/es para evitar una distribución indirecta de los beneficios. La restricción de la distribución parcial es más coherente con el carácter empresarial de la empresa social, ya que incentiva a las/os inversoras/es a comprometer capital y apoyar el crecimiento económico de la empresa. Asimismo, la restricción de la distribución parcial no pierde su función siempre que se refuerce con la participación de los agentes interesados y esté respaldada por un bloqueo de activos.

El "bloqueo de bienes/activos" impide que éstos, incluidos beneficios u otros excedentes, tierras o edificios, que posee la empresa social se distribuyan entre sus propietarias/os, salvaguardando así el beneficio público perseguido por la empresa social en caso de su disolución.

32 | Las fronteras de la empresa social y sus patrones de evolución

Cabe señalar que la restricción sobre los beneficios y el bloqueo de bienes/activos contribuyen conjuntamente a garantizar que los recursos se empleen en beneficio de las partes interesadas que no sean inversoras/es y aseguran la supervivencia de la empresa social en su empeño por perseguir objetivos sociales explícitos a lo largo del tiempo.

1.1.3. La empresa social frente a otros enfoques y conceptos

Si bien las empresas sociales funcionan en todos los Estados miembros de la UE, el grado de comprensión y aceptación del concepto de empresa social por parte del personal encargado de formular políticas, los/as profesionales y los/as investigadores/as varía en gran medida entre los Estados miembros de la UE.

En general, el uso de diversas nociones y/o del mismo concepto con diferentes significados aumenta la confusión conceptual.⁶ Entre los conceptos clave que a veces se utilizan indistintamente con el de empresa social figuran los siguientes: economía social y solidaria, emprendimiento social y emprendedor/a social, e innovación social. Cada enfoque fue elaborado para captar el cambio gradual de mentalidad de la sociedad civil, pero arroja luz sobre un conjunto particular de actores y/o beneficiarios que sólo se superpone parcialmente con el de las empresas sociales.

Economía social y solidaria

La tradición de la economía social ha contribuido en la mayoría de los países a allanar el camino para el surgimiento de empresas sociales, poniendo a disposición de las mismas una variedad de formas organizativas adecuadas para su uso por parte de las empresas sociales o de las organizaciones que pueden evolucionar hacia empresas sociales, especialmente en la fase de puesta en marcha. Muchas empresas sociales siguen utilizando formas jurídicas de economía social -a veces adaptadas- como la cooperativa, la asociación o la fundación.

Como ilustra el análisis histórico de las empresas sociales en varios países de la UE, esta evolución natural se produce cuando las organizaciones de economía social se orientan menos hacia sus miembros, abren su membresía a una pluralidad de agentes interesados y comienzan a perseguir explícitamente objetivos de interés general. Para captar esta tendencia y tener en cuenta la dimensión sociopolítica de la economía social, en algunos países (por ejemplo, Francia) se ha añadido el término "solidaria" y se ha utilizado el nuevo término "economía social y solidaria". La ampliación del "alcance" de la economía social contribuye a explicar la tendencia de la economía

(6) En el apéndice 3 se incluye un glosario ampliado con las definiciones de los principales conceptos y nociones utilizados en todo el mapeo.

social y solidaria como concepto que se superpone a la definición más limitada de empresa social.

En definitiva, lo que diferencia el concepto de organizaciones de economía social de las empresas sociales es que las primeras promueven principalmente los intereses de sus miembros (como lo hacen las cooperativas tradicionales), por lo que sólo tienen un impacto indirecto en la comunidad en general (el llamado principio 7 de la Alianza Cooperativa Internacional). Por el contrario, las empresas sociales persiguen un objetivo social explícito en interés de la comunidad (prestación de servicios de interés general o facilitación de la integración laboral de personas desfavorecidas).

Emprendimiento social y emprendedor/a social

La confusión conceptual también se genera por el uso muy diverso de los términos "emprendimiento social" y "emprendedor/a social". En algunos casos, esos términos se utilizan (por el personal encargado de formular políticas y en las legislaciones) de manera más o menos intercambiable con el término empresa social para referirse a un amplio conjunto de iniciativas y operadores sociales.

Un ejemplo de utilización de los términos de manera intercambiable sería la propia SBI de la Comisión Europea de 2011. A nivel del título de la SBI, se trataba de una iniciativa "Creación de un clima favorable para las empresas sociales...". Sin embargo, como parte de esa iniciativa, las acciones concretas se presentaron como "Un plan de acción para apoyar el emprendimiento social...". Así pues, se utilizó el término "emprendimiento social" para englobar un conjunto de medidas útiles para crear un clima favorable para las empresas sociales, sin que se hiciera ninguna diferenciación entre los términos.

El panorama se vuelve más complejo y posiblemente confuso cuando se utiliza el concepto de empresa social para referirse a una gama bastante amplia de iniciativas destinadas a generar un cambio social positivo. Puede tratarse, por ejemplo, de iniciativas en el marco de la responsabilidad social de las empresas convencionales o de iniciativas de personas innovadoras y emprendedoras que no impliquen necesariamente el establecimiento de empresas sociales.

Cuando se utiliza de esta manera, el término "emprendimiento social" se refiere a un enfoque que impulsa un cambio social positivo más que a una organización. Por lo tanto, en este uso, su coincidencia con el término empresa social es el objetivo del impacto social, pero no impone los elementos de la gobernanza inclusiva, los límites de la distribución de beneficios o la actividad comercial.

Las iniciativas que se centran en impulsar un cambio social positivo a menudo designan en un papel central a un individuo descrito como "agente de cambio" o emprendedor/a social. Por consiguiente, el emprendimiento social suele tener

34 | Las fronteras de la empresa social y sus patrones de evolución

una connotación más individual, en contraste con el concepto de empresa social, que subraya el papel de la comunidad y los esfuerzos colectivos.

Sin embargo, el uso del concepto de emprendedor/a social no se limita a este tipo de agente de cambio individual. También puede referirse a alguien que dirige y gestiona una verdadera empresa social, cumpliendo plenamente las tres dimensiones clave de la definición de empresa social.

Por último, otro ángulo que se suma a la variedad de uso de estos conceptos proviene del campo de la educación y la formación. El emprendimiento se considera a menudo una competencia que puede aprenderse y enseñarse. En el contexto de la UE, según la recomendación del Consejo sobre las competencias clave a partir de 2018, "La competencia emprendedora se refiere a la capacidad de actuar sobre las oportunidades e ideas, y de transformarlas en valores para los demás...".

Por consiguiente, la educación emprendedora se refiere a la enseñanza y el aprendizaje de este tipo de competencia y, según el contexto, podría centrarse más amplia o estrechamente en sus diversos componentes. Por ejemplo, en el ámbito escolar, la atención puede centrarse ampliamente en todo el conjunto de habilidades y actitudes conexas, mientras que en el contexto universitario puede centrarse en los conocimientos y las aptitudes necesarios para crear una empresa.

De manera análoga, el emprendimiento social se denomina a veces competencia, que puede enseñarse y aprenderse. Una vez más, la educación en materia de emprendimiento social puede centrarse en términos generales en la mentalidad o, de manera más técnica y estrecha, en los conocimientos y las aptitudes necesarios para establecer o dirigir empresas sociales.

Para concluir, no existe una única definición de emprendimiento social o de emprendedor social, ni tampoco una forma correcta de utilizar los términos. El reto, por lo tanto, es explicar cómo se utilizan los términos en cada ocasión para evitar la falta de claridad y los malentendidos. La bibliografía académica y los informes de los países del mapeo revelan la diversidad en el uso de estos términos en los contextos nacionales. Si bien esta diversidad es natural y comprensible, el hecho de que no siempre se explique la forma en que se utilizan los conceptos añade un reto adicional para trazar un panorama claro de este campo en Europa.

Innovación social

Según la definición de la Comisión Europea,⁷ la innovación social se refiere al desarrollo de nuevas ideas, servicios y modelos para abordar mejor las cuestiones sociales. Como

(7) Definición completa de la innovación social del programa EaSI: "Las 'innovaciones sociales' son innovaciones que son sociales tanto en lo que respecta a sus fines como a sus medios y, en particular, aquellas que se relacionan con el desarrollo y la aplicación de nuevas ideas (relativas a productos,

concepto, la innovación social puede referirse a un producto, un proceso de producción, una idea, un movimiento social o una combinación de los anteriores. Básicamente, el concepto se aproxima bastante al término emprendimiento social, en los casos en que este último se utiliza para referirse a un enfoque que impulsa un cambio social positivo. A veces, se hace referencia al emprendimiento social como un enfoque que genera innovación social.

Muchas empresas sociales han contribuido de manera significativa a la innovación en la prestación de servicios sociales y han impulsado importantes innovaciones en materia de organización. De hecho, la misma empresa social es una innovación en sí misma. En la SBI también se hace una referencia explícita a la innovación. Sin embargo, el hecho de ser innovadora y de contribuir a la innovación social no puede considerarse una característica distintiva de todas las empresas sociales. Por el contrario, se espera que las empresas sociales reproduzcan modelos eficientes para gestionar cuestiones de interés general y satisfacer necesidades no satisfechas.

1.1.4. Aceptación del concepto de empresa social

A pesar de mostrar diversos grados de reconocimiento y tamaño, las empresas sociales están presentes en todos los Estados miembros de la UE, independientemente del tipo de sistema de bienestar y de si existe o no un sector sin ánimo de lucro bien desarrollado, una tradición de cooperación o una legislación específica.

El grado de aceptación del concepto de empresa social varía en gran medida de un país a otro, según la pertinencia del fenómeno, el espacio de desarrollo de las empresas sociales y la existencia de otros conceptos similares y/o limítrofes.

El grado de aceptación del concepto también depende de la proporción de organizaciones que cumplen con la definición operativa que se reconoce a sí misma como empresa social. Este aspecto varía significativamente de un país a otro. Mientras que en algunos países las organizaciones en cuestión se han esforzado por que se reconozca el concepto de empresa social porque se auto-identifican como empresas sociales, en otros países el concepto de empresa social apenas es mencionado por las mismas organizaciones que se conciben como empresas sociales según la definición operativa. Es el caso, por ejemplo, de Alemania y Hungría, donde el grado de auto-reconocimiento entre las organizaciones es bastante bajo. Aunque las leyes nacionales alinean plenamente las cooperativas sociales y culturales en Alemania y las cooperativas sociales en Hungría con la definición operativa de la UE, estas empresas rara vez se consideran empresas sociales *ex lege*.

servicio y modelos), que satisfacen simultáneamente las necesidades sociales y crean nuevas relaciones o colaboraciones sociales, beneficiando así a la sociedad y aumentando su capacidad de acción”.

Tabla 3. Grado de aceptación del concepto de empresa social

Degree of acceptance	Country
Aceptado política y jurídicamente - gran auto-reconocimiento	Irlanda, Italia, Reino Unido
Desafiado por la economía social y solidaria	Bélgica, Francia, Grecia, Luxemburgo, Portugal, España
No se utiliza habitualmente-espacio limitado debido a las instituciones de bienestar tradicionales	Austria, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Islandia, Países Bajos, Noruega, Suecia
Aceptado política y legalmente, pero con un entendimiento limitado (inserción laboral), auto-reconocimiento débil	Bulgaria, Croacia, República Checa, Finlandia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, Serbia, Suecia
Desafiado por otros conceptos, como la responsabilidad social corporativa, el emprendimiento social y la innovación social	Chipre, Dinamarca, Estonia, Islandia, Montenegro, Países Bajos, Noruega, Suecia
Aceptación emergente	Albania, Malta, Macedonia del Norte, Turquía

Son pocos los países en los que la empresa social está amplia y adecuadamente reconocida por los debates públicos, los responsables de las políticas, la comunidad investigadora y las/os profesionales. Entre ellos se encuentran Irlanda, Italia y el Reino Unido.

Existe una tendencia general a mezclar la empresa social con enfoques que se refieren a tendencias superpuestas y/o fronterizas. Este es el caso, en particular, de los países que tienen una larga tradición de economía social (por ejemplo, Bélgica, Francia, Luxemburgo y España). En algunos países se ha producido un cambio progresivo del uso de un término hacia otro, y este cambio ha estado fuertemente determinado por las orientaciones políticas. Este es, por ejemplo, el caso de Bélgica. El reconocimiento pionero de la empresa social mediante una legislación⁸ *had hoc* ha sido recientemente sustituido por un cambio jurídico, que refleja la intención política de restaurar la legitimidad de la economía social.

También son dignos de mención los países en los que el espacio para el desarrollo de la empresa social está hasta cierto punto limitado por la fuerte presencia de instituciones de bienestar tradicionales que cubren la mayoría de las necesidades de la población (por ejemplo, Austria y Alemania).

En varios países, las empresas sociales tienden a entenderse de manera limitada y a combinarse con iniciativas de integración laboral (por ejemplo, en los países bálticos, de Europa central y oriental (Central and Eastern Europe - CEE) y de Europa sudoriental (South-Eastern Europe - SEE).

Además, hay varios países en los que el concepto de empresa social se ve desafiado por una tradición que considera a todas las empresas como organizaciones socialmente responsables (por ejemplo, Chipre y los Países Bajos).

El concepto de empresa social está todavía en fase de surgimiento en Malta y en la mayoría de los países no pertenecientes a la UE incluidos en el estudio.

1.1.5. Definiciones nacionales de empresa social

Un número cada vez mayor de Estados miembros de la Unión Europea ha adoptado recientemente estrategias nacionales, planes de políticas y actos jurídicos que definen la empresa social a nivel nacional.

Las definiciones nacionales de empresa social articulan las dimensiones social, empresarial/económica y de gobernanza de la empresa social de diferentes maneras. Las diferencias entre los países se refieren a los tipos de actividades definidas como sociales (es decir, la integración laboral y/o la prestación de servicios sociales), la proporción de ingresos que deben generar las actividades de mercado y el grado y las modalidades en que se espera que los agentes interesados participen en los procesos de toma de decisiones.

Tabla 4. Definiciones nacionales en relación con los criterios básicos de la definición operacional de empresa social de la UE⁹

Estados miembros de la UE

País	Fuente de la definición	Punto de partida de la definición operacional de la UE
AT	No hay una definición oficial de empresa social. Sin embargo, hay tres esquemas de acreditación distintos para las empresas de inserción laboral (WISE) en el marco de la política del mercado laboral.	-
BE	Ley de empresas con fines sociales (1995, derogada in 2019).	Se ajusta estrechamente a la definición operacional de la UE. Introduce un plan de acreditación de empresa social para las cooperativas, que se ajusta a la definición operacional de la UE.
BG	Código de empresas y asociaciones (2019). Ley de empresas de economía social y solidaria (240/2018).	Define dos clases de empresas sociales (Clase A y Clase A+) que se acercan a la definición operacional de la UE. Sin embargo, solo las empresas sociales de la Clase A+ imponen la restricción de distribución sin ánimo de lucro.
CY	No hay una definición oficial de la empresa social, pero se incluye una definición en el proyecto de ley sobre el desarrollo y mantenimiento de un registro de empresas sociales (2015).	Define dos clases de empresa social (de propósito general y de inclusión/inserción social) que se acercan a la definición operacional de la UE.
CZ	Ley de sociedades comerciales (90/2012). La Red Temática de Economía Social (TESSEA) elaboró en 2010 una definición ampliamente aceptada de empresa social (y de WISE). La ley sobre la ES que se está elaborando actualmente se basa en la definición de TESSEA.	Define las cooperativas sociales de manera que se aproxima a la definición operacional de la UE de la empresa social, pero las limita al campo de la inserción laboral. Se ajusta en gran medida a la definición operacional de la UE, pero la principal diferencia se deriva de la presencia explícita de una dimensión ambiental y local.
DE	Ley de cooperativas (2006).	Define las cooperativas sociales y culturales de manera que se ajusta estrechamente a la definición operacional de la empresa social de la UE.
DK	Ley de empresas sociales registradas (711/2014).	Se ajusta estrechamente a la definición operacional de la UE.
EE	No hay definición oficial. La Red de Empresas Sociales de Estonia (ESEN) elaboró una definición ampliamente aceptada de empresa social.	Se ajusta parcialmente a la definición operacional de la UE, ya que hace gran hincapié en la primacía del objetivo social y el modelo empresarial financieramente sostenible, pero aunque introduce un bloqueo de activos, no menciona explícitamente el cumplimiento de una restricción de distribución sin ánimo de lucro ni la participación de las partes interesadas.

(9) Los nombres completos de los países son utilizados en aquellos lugares con espacio disponible para ello mientras que los acrónimos de países son utilizados en tablas con espacio más limitado. La sección sobre Abreviaturas de Países, en la página 21 incluye los acrónimos y sus correspondientes nombres completos de todos los países incluidos en esta actualización de mapeo.

País	Fuente de la definición	Punto de partida de la definición operacional de la UE
EL	Ley de economía social y solidaria (4430/2016).	Define las organizaciones de economía social y solidaria de una manera que se asemeja en gran medida a la ES según la definición operacional de la UE. Las principales diferencias se refieren a la ausencia de una referencia explícita a la actividad emprendedora, aunque esté implícita; un mayor énfasis en la democracia interna y la propiedad común que en la participación de los interesados externos; la presencia de criterios estrictos adicionales (por ejemplo, la creación de redes con otras organizaciones de la Economía Social y Solidaria (ESS) y la equidad en la política salarial).
ES	Ley de cooperativas de iniciativa social (27/1999). Ley de empresas de inserción social (44/2007). Real decreto sobre las personas con discapacidad (1/2013 revisado 9/2017).	Definen las cooperativas de iniciativa social, las empresas de inserción social y los centros especiales de empleo de manera que se ajustan estrechamente a la definición operacional de la ESS de la UE.
FI	Ley de empresas sociales (1351/2003 revisada 924/2012). Marca de empresa social (reconocimiento privado).	No establece requisitos sobre la dimensión de gobernanza/propiedad inclusiva (incluida la distribución de beneficios) y limita la empresa social al ámbito de la inserción laboral. Se ajusta estrechamente a la definición operacional de la UE y añade otros criterios: propiedad de los empleados y medición del impacto social.
FR	Ley de sociedades cooperativas de interés colectivo (SCIC) (2001). Ley marco de economía social y solidaria (2014).	Se ajusta a la definición operacional de la UE, pero introduce criterios más estrictos en cuanto a la participación de los interesados: por lo menos tres categorías de miembros (que deben incluir a trabajadores y usuarios). Introduce la empresa solidaria de utilidad social (ESUS) y la cooperativa de actividad y empleo (CAE), que se definen de manera que se ajustan a la definición operacional de la UE. Se debe adoptar una política salarial que limite las diferencias salariales.
HR	Estrategia para el desarrollo del emprendimiento social (2015).	Proporciona una definición de las ES que se ajusta estrechamente a la definición operacional de la UE, salvo que hace hincapié en el equilibrio entre los objetivos sociales, ambientales y económicos y requiere el seguimiento y la evaluación de su impacto.
HU	Decreto gubernamental sobre cooperativas sociales (141/2006).	Define las cooperativas sociales de una forma que se ajusta estrechamente a la definición operacional de la UE, pero las limita al ámbito de la inserción laboral.
IE	Política nacional de empresas sociales 2019-2022.	Proporciona una definición de las empresas sociales que se ajusta a la definición operacional de la UE, salvo que no menciona explícitamente la gobernanza participativa y la limitación de la distribución sin ánimo de lucro.
IT	Ley de cooperativas sociales (381/1991). Decreto legislativo sobre las empresas sociales (155/2006). Reforma del tercer sector y empresa social (106/2016).	Se ajustan estrechamente a la definición operacional de la UE. Mientras que la ley 381 prevé dos sectores (servicios sociales e inserción laboral), la ley 155 amplía los campos de actividad e introduce una restricción total de distribución sin ánimo de lucro. La reforma se refiere explícitamente a la calificación de empresa social, amplía aún más los campos y prevé la posibilidad de que los representantes de la empresa privada y de la autoridad pública sean nombrados en el consejo sin presidirlo.

40 | Las fronteras de la empresa social y sus patrones de evolución

País	Fuente de la definición	Punto de partida de la definición operacional de la UE
LT	Ley de empresas sociales (IX-2251/2004). Concepción del negocio social (2015). Directrices para proyectos de empresa social (2017).	La reforma se centra en dos tipos de empresas de inserción laboral (WISE) sin imponer ni restricciones de distribución sin ánimo de lucro ni la participación de los interesados. Además, limita las actividades económicas de los WISE a determinados campos. Definen los negocios sociales de manera que se ajustan estrechamente a las empresas sociales según la definición operacional de la UE, haciendo hincapié además en la innovación social y la medición del impacto social.
LU	Ley de empresas de impacto social (SIS) (2016).	Proporciona una definición de la ESS que se ajusta estrechamente a la definición operacional de la empresa social de la UE. Sin embargo, no hace hincapié en la participación de las partes interesadas.
LV	Ley de empresas sociales (2017).	Limita las empresas sociales a sociedades de responsabilidad limitada. No obstante, deben cumplir con criterios que se ajustan estrechamente a la definición operacional de la UE.
MT	No hay una definición oficial de la empresa social, pero se incluye una definición en el proyecto de ley sobre la empresa social (2015).	Define dos tipos de empresas sociales : la sociedad de empresa social (restringida a las sociedades de responsabilidad limitada) y la organización de empresa social (prevista para todas las demás formas jurídicas). Ambas se ajustan a la definición operacional de la UE de empresa social, con la salvedad de que no se hace referencia a la participación de los agentes interesados. Las sociedades de empresa social cumplen criterios adicionales (por ejemplo, limitaciones de los salarios y las/os voluntarias/os, requisitos específicos en el memorando de asociación).
NL	No hay una definición oficial ni ampliamente aceptada. Social Enterprise NL, un organismo nacional de miembros, adopta la definición de la UE.	-
PL	Ley de cooperativas sociales (2006) . Programa nacional de desarrollo de la economía social (2014, 2019). Proyecto de ley de economía social y solidaria (2017).	En los programas nacionales y en el proyecto de ley se propone la introducción de estatus de empresa social. Tanto el estatus de empresa social como la definición de cooperativa social se ajustan estrechamente a la definición operacional de empresa social de la UE, con un fuerte énfasis en el cumplimiento de los objetivos en favor del empleo para las empresas sociales que prestan servicios de interés general. Las cooperativas sociales se limitan al ámbito de la integración laboral.
PT	Código de cooperativas (51/1996). Ley de instituciones particulares de solidaridad social (IPSS) (172-A/2014).	Tanto las cooperativas de solidaridad social, introducidas por la Ley 51/1996, como las IPSS se definen de manera que se ajustan estrechamente a la definición operacional de la ES de la UE.
RO	Ley de economía social (219/2015).	Proporciona una definición de empresa social y de empresa de inserción social que se ajusta estrechamente a la definición operacional de la UE. La ley introduce el principio de equidad en la política salarial.
SE	Estrategia para las empresas sociales y la innovación social (2018).	Se alinea con la definición operacional de la UE y pone un fuerte énfasis en la innovación social.

País	Fuente de la definición	Punto de partida de la definición operacional de la UE
SI	Ley de emprendimiento social (revisión de 2018).	Se ajusta a la definición operacional de la UE y añade la medición obligatoria del impacto social.
SK	Ley de servicios de empleo (5/2004 revisada en 2008). Ley de economía social y ES (112/2018).	Introduce las empresas sociales, que se conciben de acuerdo con los criterios generales de la definición de la UE, pero se limitan a la inserción laboral. Proporciona una definición de la empresa social que se ajusta estrechamente a la definición operacional de la UE, salvo que no menciona ni la gobernanza democrática ni el bloqueo de activos.
UK	Se han utilizado diferentes definiciones (por ejemplo, Social Enterprise UK, Scottish Social Enterprise Network) junto con la definición más amplia dada por el gobierno en 2002 para orientar la política y la legislación posteriores. En 2004, la Ley de sociedades institucionalizó la empresa de interés comunitario (Community Interest Company – CIC).	La ley define las CICs de manera que se ajusta estrechamente a la definición operacional de la ES de la UE. Las CIC deben ser sociedades anónimas. No se introducen restricciones en cuanto a las esferas de actividad, siempre que las CIC sirvan a la comunidad y pasen una prueba sobre su interés comunitario.

Países no pertenecientes a la UE

País	Fuente de la definición	Punto de partida de la definición operacional de la UE
AL	Ley de empresas sociales (65/2016).	Limita las empresas sociales a las organizaciones sin ánimo de lucro que deben participar en una lista restringida de sectores de interés general y emplear al menos un 30% de trabajadoras/es de grupos desfavorecidos.
IS	No existe definición oficial ni ampliamente aceptada.	-
ME	No existe definición oficial.	-
MK	No existe definición oficial ni ampliamente aceptada. Es probable que la definición del proyecto de ley sobre el emprendimiento social (2015) se revise en la próxima estrategia para el desarrollo del ecosistema de ES.	El proyecto limita las empresas sociales al campo de la inserción laboral. Si bien define a las empresas sociales como entidades que suministran bienes y servicios en el mercado y utilizan sus beneficios principalmente para lograr objetivos sociales, no se hace referencia a la participación de los interesados y al bloqueo de activos. Requiere criterios restrictivos adicionales (por ejemplo, un mínimo de cinco empleados y un 50% de trabajadores de grupos en situación de marginación, limitaciones salariales, etc.).
NO	No existe definición oficial.	-
RS	No existe definición oficial. Desde 2012, varios proyectos de ley sobre empresa social.	-
TR	No existe definición oficial ni tampoco una definición ampliamente aceptada.	-

1.2. Los impulsores (drivers) de la empresa social

1.2.1. Genealogía de la empresa social

La mayoría de las empresas sociales tienen sus raíces en la tradición de las asociaciones, las sociedades de ayuda mutua y el compromiso cooperativo y voluntario que precedieron a la creación de los organismos estatales contemporáneos.

Estas tradiciones se revitalizaron después con los movimientos sociales y culturales de masas de finales de los años sesenta; con la reacción a las crisis del Estado de bienestar; con las revoluciones democráticas que tuvieron lugar en los países de Europa central y oriental (CEE) tras el colapso del comunismo; y, más recientemente, con los desafíos ecológicos y la aparición de pautas de consumo responsable. Además, la crisis económica y financiera mundial de 2007 ha servido de acicate para las nuevas iniciativas de empresas sociales, contribuyendo al desarrollo de esas formas de empresas en nuevos ámbitos de interés para las comunidades locales.

Centrándose en el surgimiento de empresas sociales en los países del mapeo, la tabla 5 identifica cinco grupos de países. Si bien los valores de solidaridad, colectivismo y filantropía constituyen el trasfondo del surgimiento de las empresas sociales, con sólo ligeras diferencias entre los países, las variaciones entre países se refieren a los sectores específicos en los que surgieron inicialmente los precursores de las empresas sociales.

Tabla 5. Antecedentes del surgimiento de la empresa social

País	Antecedentes
Bélgica, Francia, Italia, Portugal and España	Los orígenes de la empresas sociales están en la solidaridad y en los valores colectivistas de las organizaciones asociativas, mutualistas y cooperativas en los ámbitos del trabajo, la agricultura, la salud, el comercio minorista, el crédito, la educación y las actividades recreativas.
Austria y Alemania	Los orígenes de las empresas sociales se encuentran en las asociaciones voluntarias dirigidas por la comunidad que operaban en los servicios sociales y de la salud, la educación y la vivienda; las cooperativas se dedicaban principalmente a la agricultura, al crédito y al comercio minorista, mientras que las mutuas operaban en el ámbito de los seguros y las iniciativas filantrópicas operaban en los campos humanísticos, incluidas las artes y la cultura.
Países nórdicos	Los orígenes de las empresas sociales son las primeras experiencias de solidaridad de las organizaciones, asociaciones y fundaciones de mutuas y cooperativas, que se desarrollaron paralelamente al desarrollo de los movimientos sociales en el siglo XIX. Estas organizaciones articulaban los problemas sociales y los abordaban con iniciativas concretas. Las fundaciones de apoyo a las personas más pobres fueron populares en Suecia en el siglo XIX.

País	Antecedentes
Reino Unido	Los orígenes de las empresas sociales se encuentran en la tradición filantrópica y las primeras raíces cooperativas (Rochdale) en el consumo/venta al por menor.
Países de Europa central y oriental (CEE) y de Europa sudoriental (SEE)	Los valores de solidaridad y colectivismo estaban presentes en la tradición filantrópica, asociativa y cooperativa antes de la transición a la economía de mercado, pero fueron suprimidos bajo los regímenes comunistas y, tras la transición, sufrieron la ausencia de un marco institucional, que se había debilitado gravemente a lo largo de los años.

Los informes nacionales confirman que las empresas sociales han surgido y se han desarrollado gracias a la interacción entre las dinámicas ascendentes (principalmente iniciadas y dirigidas/guidadas por la comunidad) y descendentes (principalmente dirigidas por agentes externos/institucionales).

Si bien la dinámica ascendente (*bottom-up*) tiene sus raíces en la larga tradición de las primeras formas de cooperativas y asociaciones, la dinámica descendente (*top-down*) está fuertemente ligada al desarrollo de los sistemas del Estado de bienestar.

En los países que se distinguen tanto por un escaso grado de cobertura de los servicios de interés general como por un fuerte compromiso cívico y/o tradición cooperativa, las empresas sociales han sido impulsadas inicialmente de forma espontánea por grupos de ciudadanos con el fin de llenar lagunas en la prestación de servicios de bienestar y de interés general.

A la inversa, en los países con una amplia cobertura, un importante motor que ha impulsado el amplio desarrollo de las empresas sociales ha sido la financiación pública de los servicios de bienestar prestados por proveedores privados. Este enfoque perseguía aumentar la flexibilidad y adaptar la prestación de servicios a la evolución de las necesidades que surgieran en las comunidades locales, así como mejorar la eficiencia. Otro motor externo ha sido la introducción de políticas destinadas específicamente a impulsar el establecimiento de empresas sociales de integración laboral. La financiación europea y los programas de los donantes han representado a este respecto importantes recursos, especialmente en los países de Europa central y oriental (CEE), que han dependido considerablemente de los fondos estructurales y de la ayuda internacional.

En todos los países estudiados coexisten impulsores (*drivers*) ascendentes (*bottom-up*) y descendentes (*top-down*). Sin embargo, la pertinencia de cada impulsor y el grado de interacción varían significativamente en el tiempo y el espacio según el tipo de sistema de bienestar, el grado de cobertura de los servicios de interés general, la pertinencia de los movimientos cooperativos y asociativos y las responsabilidades que asumen los proveedores públicos y sin ánimo de lucro. En los países que se caracterizan por un

alto grado de integración de las empresas sociales en el sistema de bienestar, siguen desempeñando un papel importante las iniciativas de ‘abajo hacia arriba’ (*bottom-up*) que se inclinan hacia un enfoque basado en la comunidad y el voluntariado. En los países en los que la dinámica ascendente ha desempeñado inicialmente un papel fundamental, las empresas sociales cuentan ahora con un fuerte apoyo de las políticas públicas.

1.2.2. Impulsores (*drivers*) ascendentes ‘de abajo-arriba’ (*bottom-up*)

Un número importante de empresas sociales son creadas porque grupos de ciudadanos asumen responsabilidades hasta ahora ignoradas o no tratadas adecuadamente por los organismos públicos responsables. Entre ellas se encuentra la producción directa de bienes y servicios de interés general para la comunidad. Dado que contribuyen a abordar las necesidades insatisfechas a través de nuevas arquitecturas organizativas, estas iniciativas de empresas sociales deben ser consideradas como innovaciones organizativas *per se*. La característica innovadora de las empresas sociales es que la movilización de los ciudadanos se estructura de manera empresarial, organizada y eficiente. La institucionalización de esta dinámica ascendente garantiza el suministro estable de servicios o bienes de interés general a las comunidades locales con el fin de satisfacer las necesidades insatisfechas. Si bien tiene una fuerte dimensión local, en muchos países el surgimiento de empresas sociales ha contribuido a modificar los sistemas de bienestar, a veces profundamente, ampliando la gama de actores y rediseñando los servicios suministrados.

La mayoría de las empresas sociales tienen sus raíces en formas de conciencia colectiva, como la necesidad de promover la justicia social, proteger el medio ambiente, apoyar la integración social y profesional de las personas desfavorecidas, llenar lagunas en la prestación de servicios de interés general y sostener el desarrollo de las localidades marginadas y deprimidas. En otros casos, las empresas sociales se basan en iniciativas de trabajadoras/es sociales y usuarias/os, que se comprometen a diseñar nuevos modelos de servicios y a aplicar estrategias innovadoras de inclusión social para superar la dificultad de los proveedores de servicios públicos de bienestar a la hora de atender las necesidades emergentes que surgen en la sociedad.

La amplia difusión de las empresas sociales de base impulsadas por la comunidad o por trabajadoras/es sociales ha coincidido normalmente con un alto grado de compromiso y participación cívica. El compromiso social y cívico de los grupos de ciudadanos varía en gran medida entre los países y dentro de ellos, y suele estar relacionado con la existencia de movimientos sociales que promueven la justicia social y luchan contra la marginación de los grupos de personas vulnerables. El compromiso cívico pone a disposición de las iniciativas comunitarias recursos humanos (voluntarios) y financieros (donaciones), así como aptitudes empresariales. En Austria, el movimiento de

trabajadoras/es sociales ha sido fundamental para impulsar el desarrollo de empresas sociales a fin de abordar problemas sociales acuciantes (como la pobreza infantil y la vivienda sostenible) y también para ejercer presión a favor de medidas de apoyo adaptadas.

Una nota para el optimismo proviene de las/os jóvenes profesionales de empresas sociales de muchos Estados miembros de la Unión Europea (por ejemplo, Dinamarca y el Reino Unido). Se ha constatado un aumento en la concienciación, por ejemplo, en Escocia, donde los/as niños/as expuestos/as al concepto de empresa social en la escuela están llegando a la edad adulta.

La participación cívica también explica la capacidad de las empresas sociales para auto-organizarse y establecer redes con fines de lobbying y coordinación. Esta dinámica está especialmente extendida en los lugares donde existe una fuerte tradición de economía social y/o del tercer sector para preparar el camino para el surgimiento de nuevas empresas sociales y/o la transformación de las organizaciones existentes en empresas sociales. Al mismo tiempo, están floreciendo nuevas comunidades de emprendedoras/es sociales y creando un entorno propicio para desencadenar el establecimiento de nuevas iniciativas de empresas sociales a través de *hubs*. Por el contrario, cuando las relaciones de solidaridad se basan principalmente en redes familiares y en la reciprocidad comunitaria informal, las empresas sociales luchan por surgir como una dinámica ‘de abajo hacia arriba’ (*bottom-up*). Como ejemplos cabe citar a Eslovaquia, Hungría y la República Checa, donde los valores de la cooperación y la justicia social han quedado desacreditados durante el socialismo y los bajos niveles de confianza, conciencia social, activismo y escasa capacidad e inclinación empresarial ponen en peligro la capacidad de auto-organización de la ciudadanía. En Grecia, la falta de una tradición de cooperación también se considera una importante barrera que obstaculiza el desarrollo de las empresas sociales.

En Eslovaquia, Estonia, Letonia, Polonia y la República Checa, el individualismo tiende a superar la ayuda mutua y domina sobre la forma colectiva de abordar los problemas sociales y ambientales. La cultura individualista generalizada se atribuye a la ideología neoliberal que ha predominado hasta ahora como reacción a la economía planificada comunista.

1.2.3. Impulsores (*drivers*) descendentes ‘de arriba-abajo’ (*top-down*)

Dados los tipos de servicios que se prestan, el espacio de desarrollo de las empresas sociales está fuertemente determinado por el tipo de sistema de bienestar y las políticas públicas vigentes. En algunos países, el desarrollo de las empresas sociales se ha visto impulsado considerablemente por reformas en la prestación de servicios de bienestar. Este es el caso de los países nórdicos, en los que la relación entrelazada de las empresas sociales con el sector público ha contribuido, por una parte, a una cultura

46 | Las fronteras de la empresa social y sus patrones de evolución

de unión para el logro de los objetivos sociales y políticos y, por otra, a crear una débil cultura empresarial y una dependencia del Estado.

Un ejemplo de este desarrollo ‘de arriba hacia abajo’ (*top-down*) es el que ofrece la privatización de los servicios que antes prestaban los proveedores públicos, que se ejemplifica en Reino Unido y en mayor o menor medida por los países nórdicos.

En estos países, las lógicas de mercado introducidas por las nuevas reformas de la gestión pública en el ámbito de las políticas sociales han abierto nuevas oportunidades para las empresas sociales. Sin embargo, al tiempo que permiten a los proveedores con ánimo de lucro entrar en el mercado, estas reformas también han desplazado a muchas empresas sociales. Al mismo tiempo, esta dinámica también ha impulsado a las empresas sociales a adoptar comportamientos más parecidos a los del mercado.

Las políticas públicas que apoyan el crecimiento de las empresas sociales a veces tienen su origen en planes diseñados para aumentar la eficiencia y la innovación a la luz de la incapacidad demostrada de la oferta de bienestar público para atender las necesidades complejas y cada vez más diversificadas que surgen en la sociedad (por ejemplo, Alemania, Dinamarca, Estonia y Suecia).

En numerosos países de Europa central y oriental (CEE) y de Europa sudoriental (SEE) en los que el acceso a la UE ha sido un factor crucial de cambio, el campo del desarrollo de las empresas sociales ha sido configurado significativamente de arriba abajo, concretamente por el Fondo Social Europeo, centrándose en el apoyo a varios programas de puesta en marcha de empresas para las WISEs. Al mismo tiempo, en varios países de Europa central y oriental la prestación de servicios de bienestar sigue siendo una tarea predominantemente estatal (por ejemplo, Hungría, Eslovaquia y Eslovenia). En Hungría y Eslovaquia se han concedido grandes cantidades de subvenciones públicas centradas principalmente en la generación de empleo y la integración laboral para apoyar a los WISE. Sin embargo, estos programas en Hungría todavía carecen de una perspectiva a largo plazo, son más bien burocráticos y sólo proporcionan financiación basada en proyectos, lo que da lugar a altos niveles de inseguridad para las empresas sociales.

Un componente aún marginal pero creciente del movimiento de empresas sociales se origina en iniciativas con un trasfondo filantrópico. Este componente puede encontrarse en todos los países estudiados. A veces es impulsado por el sector empresarial tradicional o por iniciativas de donantes internacionales. Las empresas sociales impulsadas por insumos externos son especialmente comunes en Europa central y oriental, donde los programas de donantes y los planes de financiación pública han desempeñado un papel importante en el fomento del surgimiento y la consolidación de las empresas sociales. Se pueden identificar dos fases distintas. Durante la primera fase, que comenzó justo después de 1989, los donantes internacionales asignaron

prioridad a la "construcción" de la sociedad civil como vehículo para reintroducir los valores democráticos. En la segunda fase, durante las primeras décadas del siglo XXI, algunos donantes internacionales han empezado a retirarse progresivamente de la escena en los países de Europa central y oriental. Esta fase ha impulsado a muchas organizaciones sin ánimo de lucro a adoptar una postura empresarial más firme, allanando así el camino para el surgimiento de empresas sociales. Las organizaciones internacionales de desarrollo y apoyo, como NESsT y Ashoka, popularizaron en gran medida el término empresa social en la región. Su enfoque, centrado especialmente en el fomento de la capacidad de las/os emprendedoras/es sociales, ha determinado de manera significativa la forma en que se ha entendido el concepto en Europa central y oriental y en Europa sudoriental.

Los recursos externos, incluida la filantropía tradicional y de empresas y la inversión social promovida por agentes de carácter filantrópico y comercial, también han desempeñado un papel en el fomento del surgimiento y el desarrollo de las empresas sociales. Entre los ejemplos de partidarios de las empresas sociales que les brindan apoyo figuran las fundaciones empresariales y otras grandes empresas deseosas de tener un impacto social. Los fondos y las fundaciones filantrópicas han contribuido a seguir desarrollando en particular empresas sociales más sólidas desde el punto de vista comercial, especialmente en países en los que las empresas sociales tienen una historia más larga (por ejemplo, en el Reino Unido).

Tabla 6. Elementos impulsores (*drivers*) y tendencias en las empresas sociales

Tipo de sistema de bienestar	Principales impulsores para el desarrollo de la empresa social	Ejemplos de países
Escasa prestación de servicios de bienestar por parte de los proveedores públicos y, tradicionalmente, déficits en la prestación de servicios de bienestar y un fuerte compromiso cívico	> Experimentación 'de abajo-arriba' (<i>bottom-up</i>) de nuevos servicios por grupos de ciudadanas/os > Consolidación de las empresas sociales gracias a las políticas públicas que han regularizado la prestación de servicios sociales	Grecia, Irlanda, Italia, Portugal, España
Amplia oferta pública de servicios sociales, cada vez contratando a más proveedores privados	> Privatización de los servicios sociales > Dinámicas 'de abajo-arriba' (<i>bottom-up</i>)	Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suecia, Reino Unido
Amplias estructuras de bienestar público y sin ánimo de lucro, que cubren la mayoría de las necesidades de la población	> Sistema de apoyo público diseñado para apoyar la integración laboral > Surgimiento 'de abajo-arriba' (<i>bottom-up</i>) de empresas sociales para abordar las nuevas necesidades	Austria, Francia, Alemania, Países Bajos
Sistemas de bienestar que han sufrido drásticas reformas, una débil tradición asociativa y cooperativa	> Políticas públicas (subvenciones iniciales) específicamente diseñadas para apoyar a las WISE > Iniciativas de carácter filantrópico y programas de donantes	Países de Europa central y oriental (CEE) y de Europa sudoriental (SEE)



2

LOS ECOSISTEMAS DE LAS EMPRESAS SOCIALES: PERSPECTIVA COMPARADA

50 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

La versión anterior del estudio de mapeo introdujo el concepto de ecosistema, centrándose en seis elementos que son importantes para que el desarrollo de un marco político y legislativo adecuado en este campo. Más tarde, la herramienta *Better Entrepreneurship Policy*, conjuntamente desarrollada por la Comisión Europea y la OCDE, mencionó siete características fundamentales que debe tener un ecosistema que fomente el desarrollo de políticas y legislación en este campo.

Estos ejemplos previos han ayudado a las personas encargadas de formular políticas a tener en cuenta los distintos elementos y sus conexiones al diseñar o evaluar políticas en el campo de las empresas sociales.

En este informe, el ecosistema de las empresas sociales se presenta desde una perspectiva más analítica, sustentado en cuatro pilares:

- > La capacidad ciudadana de auto-organización, que provoca el surgimiento y desarrollo de empresas sociales de abajo a arriba (*bottom-up*);
- > El grado de visibilidad y reconocimiento que tienen las empresas sociales a distintos niveles (reconocimiento político y legal, reconocimiento a través de calificaciones privadas y el reconocimiento por parte de las propias empresas sociales);
- > La capacidad de acceder a diferentes tipos de recursos, incluyendo recursos para la creación y consolidación, recursos procedentes de actividades de generación de ingresos, recursos reembolsables, reducción de impuestos y otros beneficios fiscales;
- > El desarrollo de investigaciones destinadas a estudiar la empresa social desde una perspectiva nacional y comparada, y la existencia de oportunidades de formación y desarrollo de competencias diseñadas para mejorar las ventajas competitivas de las empresas sociales a la hora de abordar problemas económicos y sociales.

La interacción de todos estos factores da forma al ecosistema. Los informes país demuestran que la importancia relativa de los distintos componentes varía significativamente entre países y en el tiempo, dependiendo del nivel de desarrollo de la empresa social.

Las siguientes secciones describen cada componente del ecosistema con la intención de evaluar su relevancia y los principales retos en los países estudiados.

Figura 2. El ecosistema de la empresa social



2.1. Capacidad de auto-organización

2.1.1. Participación ciudadana

El surgimiento de empresas sociales se ve favorecido por la existencia de un compromiso social y cívico por parte de la ciudadanía. Las iniciativas ciudadanas mediante las cuales grupos de ciudadanas/os se organizan, frecuentemente como voluntarias/os y con pocos recursos a su disposición, para enfrentar nuevas necesidades y problemas sociales y/o integrar grupos de población desfavorecidos mediante el trabajo existen en todos los países estudiados.

Además del ámbito social, hay nuevas oportunidades para que las empresas sociales involucren a la población local, por ejemplo, en el campo del desarrollo local, la energía y la protección medioambiental (Alemania).

Un nivel alto de participación ciudadana ha contribuido generalmente a la amplia difusión de nuevas iniciativas de empresas sociales. En cambio, las empresas sociales tienden a estar menos desarrolladas –y la participación voluntaria es menos común–

donde las relaciones de solidaridad se basan principalmente en las redes familiares, el capital social de vinculación (dentro de una misma comunidad) y la reciprocidad comunitaria informal; ejemplos de esto se observan en Bulgaria, Estonia, Hungría, la República Checa y algunas regiones del sur de Italia, donde los bajos niveles de confianza, conciencia social y activismo de la población en general hacia los movimientos solidarios, son factores que dificultan el desarrollo de empresas sociales.

2.1.2. Redes y mecanismos de apoyo mutuo

Los movimientos a favor de la empresa social y las organizaciones de segundo y tercer nivel han jugado un papel fundamental apoyando el crecimiento de empresas sociales en aquellos lugares donde han desempeñado un papel activo. En los países en cuestión, los movimientos cooperativos y, a veces, las asociaciones de segundo nivel han sido claves para la legitimación de un nuevo tipo de cooperativa con un objetivo social explícito. Además, éstos han presionado exitosamente para que se introduzcan políticas de apoyo a la empresa social, participando en la elaboración de nuevas leyes y políticas centradas en la empresa social (por ejemplo, Croacia, España, Francia, Italia y República Checa). El desarrollo de redes también ha sido importante para las empresas sociales a la hora de dar forma a modelos de innovación fácilmente replicables y para poder cubrir la creciente demanda de los servicios que proporcionan. Al mismo tiempo, el surgimiento de empresas sociales en los lugares donde las redes son débiles o casi inexistentes (por ejemplo, Chipre y Malta) ha sido mucho más lento y complejo que en los países con redes más fuertes (por ejemplo, Italia, Luxemburgo, Reino Unido y República Checa). Por tanto, las redes de empresas sociales en sí mismas constituyen un mecanismo de apoyo mutuo crucial, y son también importantes para crear y apoyar otros tipos de mecanismo de apoyo mutuo (por ejemplo, calificaciones privadas, galardones y premios, oportunidades de financiación, espacios de co-working, etc.)

Los informes y las fichas de los países ofrecen numerosos ejemplos de redes y plataformas, así como de mecanismos de apoyo mutuo. Las principales funciones de las redes son mejorar el reconocimiento y la concienciación de la sociedad respecto a las empresas sociales; promover y dar apoyo a la formulación de políticas; fomentar el aprendizaje y el intercambio mutuos; y prestar servicios a sus miembros. Cabe destacar especialmente a las organizaciones de segundo nivel, los consorcios y las organizaciones de coordinación, que cada vez más prestan servicios de apoyo empresarial específicamente a las empresas sociales. Entre ellos figuran las redes de apoyo a las actividades de las empresas sociales y a su puesta en marcha, crecimiento y reproducción, en muchos casos mediante programas ad hoc de capacitación y formación para las empresas sociales y sobre ellas (por ejemplo, en Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Letonia y Lituania).

Aunque las diferencias en el número, la tasa de creación y la evolución de las redes en los diferentes Estados miembros hace difícil resumirlas en una imagen única, en la tabla 7 se las intenta distribuir según su enfoque. Además del enfoque geográfico (por ejemplo, las redes regionales), las empresas sociales están creando cada vez más redes centradas en sectores de actividad o en el tipo de modelo de negocio (por ejemplo, integración laboral, asociaciones sanitarias, energías renovables). Una tercera categoría de redes son las organizaciones de coordinación tradicionales que se centran en formas organizativas específicas (o "familias", como se las conoce). Estas organizaciones están especialmente extendidas en los países con un alto grado de institucionalización de la economía social. Sin embargo, sólo se han incluido aquellas que reconocen activamente el potencial de la empresa social y apoyan su desarrollo. Dado el gran número de organizaciones locales, regionales y nacionales que se verían afectadas y la variabilidad en el grado en que abrazan la empresa social, la tabla 7 se centra en los dos primeros tipos de redes que se mencionan en algunos de los informes país.

Tabla 7. Redes de empresas sociales en Europa (ejemplos)

Principio de la red	UE/Internacional	Nacional/Federal	Regional
Transversal (en todos los sectores de actividad)	> DIESIS > Red EUCLID > Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria (RIPESS)	> Asociación <i>Tailwind</i> para cooperativas de beneficio público (AT) > Grupo multi-actor GEMSE (AT) > Red Temática de Economía Social, TESSEA (CZ) > Red de Empresas Sociales (DK) > Red de Empresas Sociales de Estonia, ESEN > Red de Desarrollo Regional y Solidaridad Social, Red Kapa (EL) > Coordinación de <i>KoinSEps</i> (EL) > Federación Helénica de <i>KoiSPEs</i> > Coalición de Empresas Sociales de Finlandia "Arvo-liitto" > Movimiento de Emprededores Sociales, MOUVES (FR) > Red Croata de Empresas Sociales > Foro para el Emprendimiento Social, SEFOR (HR) > Grupo ACT (ACTGroup) (HR) > Federación Nacional de Empresas Sociales, TAVOSZ (HR) > Federación Nacional de Cooperativas Sociales, SzoSzöv (HU) > Red Irlandesa de Empresas Sociales > Grupo de Trabajo de Empresas Sociales, SETF (IE) > Emprendedores Sociales de Irlanda > Consorcio Nacional de la Cooperación Social Gino Mattarelli, CGM (IT) > Idee in Rete (IT) > Federsolidarietà (IT) > Legacoop sociali (IT) > Asociación de Negocios Sociales (LT) > Unión Luxemburguesa de Economía Social y Solidaria, ULESS > Asociación de Iniciativas Empresariales Sociales (LV) > Empresa Social NL > Auditoría Nacional de Cooperativas Sociales (PO) > Confederación Nacional de IPSS, CNIS (PT) > Federación Nacional de Cooperativas de Solidaridad Social (PT) > Asociación Eslovena de Economía Social > Empresa Social UK, SEUK	> Agrupación Innovación Social y Empresa, SINEC (CZ) > Mecanismo Regional de Empresas Cooperativas Sociales de Attica (EL) > Red de Empresas Cooperativas Sociales: > Oeste de Macedonia, Macedonia Central, Este de Macedonia y Thrace (EL) > Red de Empresas Sociales de Waterford (IE) > Empresas Sociales de Escocia (UK) > Red de Empresas Sociales de Escocia (UK) > Empresas Sociales de Irlanda del Norte (UK)

Principio de la red	UE/Internacional	Nacional/Federal	Regional
Basadas en sectores de actividad	> Red Europea de Empresas por la Integración Social (ENSIE) > Federación Europea de Cooperativas para la Energía Renovable (RESCOOP) > RREUSE	> <i>Arbeit plus</i> (AT) > Federación Nacional de Empresas para la Integración Social, FADEI (ES) > Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo, FEACEM > <i>Chantier École</i> (FR) > Federación de Empresas de Inserción, FEI (FR) > Federación Nacional de Economía Social y Solidaria, COORACE (FR) > <i>Réseau Financement Alternatif and Hefboom</i> (BE) > Asociación Lituana de WISEs > Union de ZAZs (PO) > Red de Empresas de Inserción Social (PT) > Red Rumana de Empresas de Inserción Social, RISE > Red de WISEs, SKOOPI (SE)	> Atout EI (Wallonia, BE) > Vlaamsinvoegplatform (Flanders, BE) > Unión de WISEs para personas con discapacidad (Klaipeda, LT) > Asociación de WISEs (Kaunas, LT) > Red de Economía Solidaria (Azores, PT)

Las plataformas que agrupan distintos actores en torno a la empresa social encierran un gran potencial para articular un diálogo entre sectores y hacer participar a los legisladores y otros agentes relevantes en el debate y el diálogo internacional (por ejemplo, GEMSE en Austria y SEFOR en Croacia).

En cuanto a los mecanismos de apoyo, incorporan iniciativas que abarcan tanto el "hardware" para el desarrollo de empresas sociales sostenibles (por ejemplo, el espacio de trabajo y la financiación) como el "software" (por ejemplo, el acceso a redes y la visibilidad). De hecho, las propias redes pueden considerarse como software y a menudo abren la puerta a elementos empresariales de hardware que son cruciales para las empresas sociales.

Las redes informales existen tanto en países con niveles más altos de institucionalización de la empresa social (por ejemplo, el Comité Danés de Economía Social) como en países en los que la empresa social es un fenómeno reciente (por ejemplo, la Red Croata de Empresas Sociales).

En general, se observan, sin embargo, diferencias significativas entre los distintos países: mientras que en algunos países existe una pluralidad de redes con fines de representación, *lobbying* y coordinación (por ejemplo, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Suecia y Reino Unido), en los países del centro y sudeste de Europa las estructuras y redes intermediarias que representan o reúnen a las empresas sociales son deficientes. En Eslovaquia no hay redes formales dedicadas a la empresa social en absoluto, mientras que Irlanda y España se sitúan a medio camino, con algunas redes desempeñando principalmente una función de representación y apoyo.

Cabe mencionar que, para que estas redes auto-iniciadas surjan, es necesario que exista una comunidad preexistente. En este sentido, los espacios de colaboración que generan una comunidad de emprendedoras/es sociales como la red internacional Impact Hub y la organización de actos de sensibilización y establecimiento de redes a nivel nacional y federal (como el "Social Business Day" en Austria y "Social Enterprise Bulgaria") son de suma importancia para crear esa base. Asimismo, las iniciativas de formación puestas en marcha por organizaciones internacionales como Ashoka, la Fundación Schwab para el Emprendimiento Social y NESsT se mencionan a menudo en los informes nacionales como relevantes para las empresas sociales a pesar de sus diferentes enfoques sobre la definición operativa. Organizaciones nacionales como P3-People, Planet, and Profit en la República Checa también se mencionan como actores fundamentales en el aumento de la capacitación de las empresas sociales. Los premios y galardones dirigidos a las empresas sociales y su contribución a la sociedad también son importantes para aumentar la visibilidad y crear un sentido de comunidad, premios que parecen brotar en todos los Estados miembros (por ejemplo, el "Premio al Impacto Social" en la República Checa y Eslovaquia; el "Premio de Economía Social" en la Bélgica francófona y la nominación de "Embajadores-FSE" en Flandes, que se celebra en el contexto de un programa del Fondo Social Europeo). Por último, en los informes país se mencionan muchas plataformas de difusión como herramientas fundamentales para dar un mayor relieve a las empresas sociales a nivel nacional y local.

2.2. Visibilidad y reconocimiento

2.2.1. Reconocimiento político

Todos los informes país confirman que el reconocimiento político de las empresas sociales ha aumentado en la última década tanto en los Estados miembros de la UE donde las empresas sociales y fenómenos relacionados tienen una larga tradición como en los países donde la empresa social es una tendencia relativamente reciente. Este es el caso, por ejemplo, de los países del centro y sudeste de Europa, donde las empresas sociales han pasado de los márgenes al centro del debate político.

Dependiendo del país, el reconocimiento político de la empresa social ha tenido lugar en un período diferente y a través de distintos instrumentos. Estos incluyen la creación de unidades, estructuras y departamentos ministeriales específicos a nivel central (por ejemplo, en Luxemburgo, Eslovaquia y Reino Unido) o a nivel regional y municipal (por ejemplo, en Dinamarca y los Países Bajos) encargados de promover la empresa social o un conjunto más amplio de organizaciones, por ejemplo, todas aquellas involucradas en la economía social (como en el caso de Francia y España). Las reformas de los ámbitos clave de intervención de las empresas sociales también han dado lugar a un

reconocimiento directo o indirecto de su papel como proveedoras de tipos específicos de servicios de interés general (por ejemplo, las reformas en los ámbitos del bienestar, el empleo, la contratación pública, etc.). Además, algunos países han adoptado estrategias políticas nacionales o regionales y locales específicas, centradas en la economía social o la empresa social, que han contribuido a su reconocimiento. En algunos países, como Dinamarca y los Países Bajos, la definición de las estrategias para las empresas sociales se ha delegado en las autoridades municipales y locales. Ejemplos de estrategias nacionales son los de Bulgaria (Concepto de Economía Social Nacional de 2012); Croacia (Estrategia para el Desarrollo de la Sociedad Civil 2012-2016 y Estrategia para el Desarrollo del Emprendimiento Social de 2015); y Polonia (Programa Nacional para el Desarrollo de la Economía Social de 2014-2018 y 2019-2023).

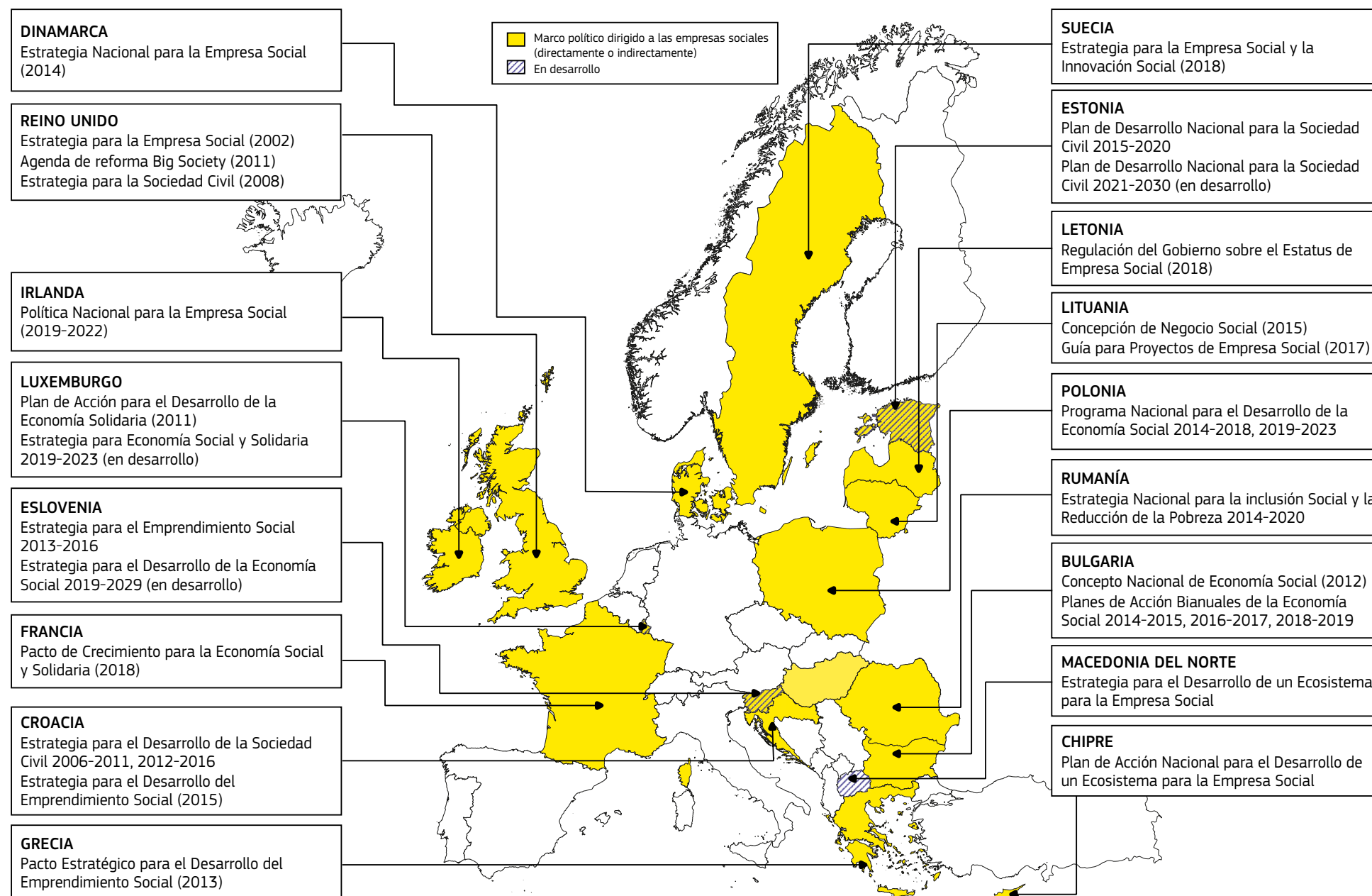
Además, en el Reino Unido y Estonia se han adoptado estrategias que contribuyen a apoyar el desarrollo de la empresa social. En el Reino Unido, la reciente Estrategia de la Sociedad Civil establece unos objetivos para la empresa social y expresa la necesidad de reforzar las evaluaciones del valor social en los contratos. En Estonia, después de 2020 se pondrá en marcha un nuevo Plan Nacional de Desarrollo para la Sociedad Civil, donde se referirá explícitamente a las empresas sociales como actores influyentes de la sociedad civil.

En países extracomunitarios, un reconocimiento moderado a las empresas sociales se ha producido mediante las políticas y los programas de financiación operativos de la UE que se refieren explícitamente a la empresa social. Este es el caso especialmente de Albania, Montenegro, Macedonia del Norte, Serbia y Turquía.

La voluntad política inicial, que dio lugar a la adopción de estrategias políticas en Croacia y Dinamarca, fue seguida por una posterior pérdida de compromiso político para continuar lo que se había iniciado. En el caso de Chipre, la aplicación del plan de acción nacional para el desarrollo de un ecosistema de empresas sociales todavía no es efectiva a la espera de la adopción de una nueva ley que defina la empresa social.

58 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

Figura 3. Países con marcos políticos específicos dirigidos a la empresa social



2.2.2. Reconocimiento público a través de leyes, estatus y planes de acreditación

Desde una perspectiva comparada, pueden identificarse dos grupos de países: los que han introducido una legislación concebida específicamente para las empresas sociales con miras a fomentar su desarrollo y aquellos en los que las empresas sociales no están plenamente reguladas.

En el primer grupo de países, el reconocimiento jurídico ha permitido definir los objetivos, las características y los ámbitos de actividad de las empresas sociales. Como se indica más abajo en la tabla 8, se han seguido dos caminos distintos:

- > Ajuste de la regulación existente: se ha adecuado la regulación sobre cooperativas en Francia (sociedad cooperativa de interés colectivo); Croacia, República Checa, Hungría, Italia y Polonia (cooperativa social); Alemania (cooperativa social y cultural); Grecia (cooperativa social de responsabilidad limitada y empresa cooperativa social); Portugal (cooperativa de solidaridad social); y España (cooperativa de iniciativa social). Se han modificado las leyes de sociedades en el Reino Unido (empresa de interés comunitario) y en Letonia (empresa de responsabilidad limitada).¹⁰ Bélgica ha introducido recientemente un sistema nacional de acreditación de empresas sociales que se aplica únicamente a las cooperativas y permite identificar a las cooperativas que persiguen objetivos sociales explícitos.
- > Introducción de un estatus, certificación o acreditación legal para empresas sociales que pueda ser adoptada por diversas entidades con y sin ánimo de lucro, siempre que cumplan con los nuevos criterios, además de los criterios que ya estuvieran vigentes para cada forma jurídica con derecho a dicha certificación. Entre los países que han introducido la condición de empresa social figuran Italia, Luxemburgo y Eslovenia. Se ha introducido un sistema de acreditación para las empresas sociales de integración laboral aplicable a una pluralidad de formas jurídicas, por ejemplo, en Alemania, Austria, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, España, Polonia y Rumania. Los planes de acreditación para las empresas sociales de inserción laboral se regulan a nivel regional en Bélgica. Una tendencia reciente ha sido la introducción de un estatus jurídico que califica a la empresa social dentro de un reconocimiento más amplio de la economía social y solidaria, la economía social o el tercer sector en Bulgaria, Eslovaquia, Francia, Grecia, Italia, Luxemburgo y Rumania.

(10) La legislación del Reino Unido y Letonia podría clasificarse alternativamente como un ajuste del derecho de sociedades o como una calificación de empresa social limitada a las empresas que cumplan los criterios. En todos los demás países mapeados, el estatus jurídico puede ser adoptado mediante distintas formas jurídicas, incluidas las de organizaciones sin ánimo de lucro y las empresas convencionales.

60 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

En el segundo grupo de países, que incluye, entre otros, a Alemania, Austria, Estonia, los Países Bajos y Suecia, diferentes razones explican la decisión de no introducir una legislación específica para la empresa social.

En el caso de Alemania, la clara diferenciación entre las iniciativas para el beneficio público y las iniciativas con fines de lucro explica por qué, aparentemente, no es necesario un marco jurídico específico para las empresas sociales. Sin embargo, mientras que la sociedad alemana establece claras distinciones entre las esferas social y económica, la regulación del beneficio público limita *de facto* el alcance empresarial de las empresas sociales, obstaculizando así su potencial desarrollo. En el caso de Austria, no hay consenso sobre si tendría sentido dar a las diferentes tradiciones jurídicas de las empresas sociales un marco jurídico unificado.

Los Países Bajos presentan una imagen diferente. En línea con la decisión del gobierno holandés de apoyar el emprendimiento social como enfoque, más que a las empresas sociales en sí como tipo de organización, no existe un marco legal dedicado a las empresas sociales.

Dicho esto, las empresas sociales han surgido y siguen surgiendo en muchos casos utilizando formas jurídicas que no han sido diseñadas específicamente para ellas, también en países donde las empresas sociales han sido reconocidas legalmente. En los países en los que se permite un grado significativo de libertad en la realización de actividades empresariales por parte de organizaciones sin ánimo de lucro, la vía más extendida para la creación de empresas sociales sigue siendo el uso de la forma jurídica de asociación y/o fundación (por ejemplo, Francia, Bélgica, Austria, Alemania, Países Bajos y Turquía). Sin embargo, las asociaciones y fundaciones suelen presentar diferentes tipos de limitaciones (por ejemplo, para atraer capital de riesgo, contratar trabajadores, etc.), lo que dificulta su plena consolidación como empresas sociales. Para hacer frente a este problema, a veces se ven obligadas a crear empresas subsidiarias que utilizan como filiales comerciales.

Cabe destacar la introducción, especialmente en los países de Europa central y oriental (CEE), de figuras jurídicas concebidas específicamente para la gestión de determinados tipos de actividades con un enfoque social. A principios de los años noventa, se introdujeron nuevos tipos jurídicos para entidades sin ánimo de lucro en la República Checa (empresa de beneficio público), Polonia (organización de beneficio público), Eslovaquia (organización sin ánimo de lucro que presta servicios públicos) y Eslovenia (*zavod*). Todas estas entidades jurídicas sin ánimo de lucro, que han sido concebidas para prestar una amplia gama de servicios de interés general, son ampliamente utilizadas por las empresas sociales. Sin embargo, a pesar de que muestran las características típicas de las empresas sociales, a menudo no se consideran como tales. Diferentes razones contribuyen a explicar esta reticencia generalizada: el hecho de que estos tipos se hayan regulado antes de que el concepto de empresa social haya

surgido por completo; la introducción de figuras jurídicas específicas que pueden haber contribuido a ensombrear a empresas sociales *de facto*, y la resistencia de las mismas organizaciones a reconocerse como empresas sociales.

El análisis comparativo demuestra que hay enfoques muy diversos en los distintos países y que el desarrollo de la empresa social no requiere necesariamente la adopción de una legislación específica. De hecho, la ausencia de un marco jurídico específico no obstaculiza necesariamente la aparición de empresas sociales.

62 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

Figura 4. Países con leyes sobre estatus o formas legales específicas para empresas sociales

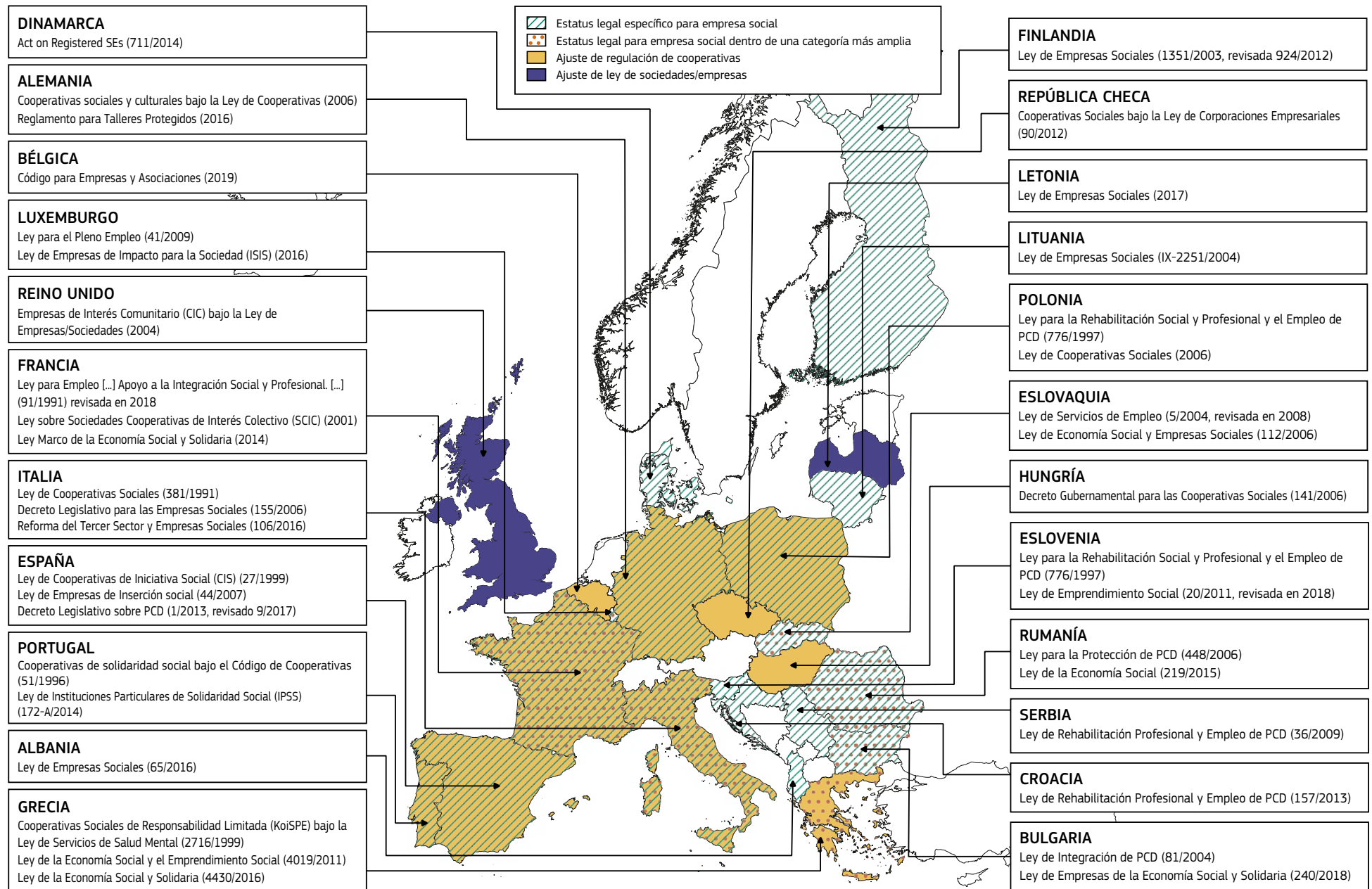


Tabla 8. Patrones de reconocimiento legal

Estados miembros de la UE

País	Fuente de la definición		Punto de partida de la definición operacional de la UE	
	Ajustes en la regulación de cooperativas	Ajustes de las leyes de empresas	Estatus introducido dentro de un reconocimiento más amplio hacia el sector de la economía social y solidaria/tercer sector/economía social	Estatus <i>ad hoc</i> para WISEs o empresas sociales que ofrecen un amplio espectro de servicios de interés general
AT	-	-	-	Empresas económico-sociales (SÖB) Empresa para el empleo sin ánimo de lucro (GBP) Empresas integradoras (IB)
BE	Acreditación de empresa social para cooperativas (2019)	-	-	Empresa con objetivos sociales (1995 derogado en 2019) Empresa social para la inserción laboral (WISE) ⁽³⁾
BG	-	-	Empresa social (clase A y clase A+) bajo la Ley de Empresas de la Economía Social y Solidaria (240/2018)	Empresa de personas con discapacidad (PCD) (81/2004)
CZ	Cooperativa social (90/2012)	-	-	-
DE	Cooperativa social y cultural (2006)	-	-	Empresas para la inclusión de personas con discapacidad (2016) Empresas para la integración de personas con otras desventajas permanentes en el mercado laboral (2016)
DK	-	-	-	Empresa social (711/2014)
EL	Cooperativa social de responsabilidad limitada (KoiSPE) (2716/1999 y 4430/2016) Empresa cooperativa social (KoinSEp) (4019/2011 y 4430/2016)	-	Ley de la Economía Social y el Emprendimiento Social (4019/2011) Ley de Economía Social Solidaria (4430/2016)	-

64 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

País	Fuente de la definición		Punto de partida de la definición operacional de la UE	
	Ajustes en la regulación de cooperativas	Ajustes de las leyes de empresas	Estatus introducido dentro de un reconocimiento más amplio hacia el sector de la economía social y solidaria/tercer sector/economía social	Estatus <i>ad hoc</i> para WISEs o empresas sociales que ofrecen un amplio espectro de servicios de interés general
ES	Cooperativa de iniciativa social (CIS) (27/1999)	-	-	Empresa de integración social (44/2007) Centro especial de empleo (1/2013, revisada en 9/2017)
FI	-	-	-	Empresa social ⁽⁴⁾ (1351/2003, revisado en 924/2012)
FR	Sociedad cooperativa de interés colectivo (SCIC) (2001)	-	Empresa solidaria de utilidad pública (ESUS) bajo la Ley Marco de Economía Social y Solidaria (2014) Cooperativa de actividad y empleo (CAE) bajo la Ley Marco de Economía Social y Solidaria (2014)	Empresas de inserción (91/1991, revisado en 2018)
HR	-	-	-	Taller de integración (157/2013) Taller protegido (157/2013) Empresa social bajo la Estrategia de Desarrollo de Iniciativa Empresarial Social (2015)
HU	Social cooperative (141/2006)	-	-	-
IT	Cooperativa social (Tipo A y Tipo B) (381/1991)	-	Empresa social bajo la Reforma del Tercer Sector (106/2016)	Empresa social (155/2006)
LT	-	-	-	Empresa social ⁽⁵⁾ (IX-2251/2004)
LU	-	-	Empresa de impacto social (SIS) (2016)	Organización de integración social (41/2009)
LV	-	Empresa social (2017)	-	-
PL	Cooperativa social (2006)	-	-	Establecimiento de actividad profesional (ZAZ) (776/1997)

País	Fuente de la definición		Punto de partida de la definición operacional de la UE	
	Ajustes en la regulación de cooperativas	Ajustes de las leyes de empresas	Estatus introducido dentro de un reconocimiento más amplio hacia el sector de la economía social y solidaria/tercer sector/economía social	Estatus <i>ad hoc</i> para WISEs o empresas sociales que ofrecen un amplio espectro de servicios de interés general
PT	Cooperativa de solidaridad social (51/1996)	-	-	Institución particular de solidaridad social (IPSS) (172-A/2014)
RO	-	-	Empresa social (219/2015) Empresa de inserción social (219/2015)	Taller protegido (448/2006)
SI	-	-	-	Empresa para personas con discapacidad (PCD) (2004) Centro de empleo (2004) Empresa social (20/2011, revisado en 2018)
SK	-	-	Empresa social (112/2018)	Empresa social de integración laboral (5/2004, revisado en 2008)
UK	-	Empresa de interés comunitario (CIC) (2004)	-	-

Países no pertenecientes a la UE

Country	Fuente de definición		Punto de partida de la definición operacional de la UE	
	Adjustment of cooperative regulations	Adjustment of company laws	Status introduced within a broader recognition of SSE/TS/social economy	<i>Ad hoc</i> status for WISE or SE delivering a broad set of general interest services
ATL	-	-	-	Empresa social (65/2016, aprobado pero no en vigor)
RS	-	-	-	Empresa social de integración laboral para personas con discapacidad (PCD) (36/2009)

Como se muestra en la figura 5, desde 2011 en que se puso en marcha la SBI de la Comisión Europea, se han aprobado o se están tramitando numerosas leyes.¹¹ Esto indica que la SBI tuvo un impacto significativo también a nivel nacional, aunque ha habido otros factores que han impulsado este desarrollo. Además, muchos países que carecen de una legislación o estrategia específica para las empresas sociales han empezado a prestar atención a las mismas. Entre los países que tienen proyectos de ley figuran Chipre, la República Checa, Macedonia del Norte, Malta, Polonia y Serbia. En Albania, la Ley de Empresas Sociales fue aprobada en 2016, pero aún no ha entrado en vigor.

La Figura 5 ilustra el progreso en el reconocimiento de la empresa social a lo largo del tiempo. Se centra únicamente en las actas legales, la legislación y las leyes marco que han contribuido a definir y regular los diversos tipos de empresas sociales mediante la introducción de nuevas formas jurídicas, estatus y planes de acreditación.¹² Muchas de estas innovaciones jurídicas no mencionan explícitamente el término empresa social.

El período comprendido entre 1991 y 2001 se ha caracterizado por la introducción de un número considerable de nuevas leyes que han ajustado la regulación de las cooperativas tanto para servir a las personas que no son miembros de la propia cooperativa y/o a la comunidad como para permitir la integración laboral de personas desfavorecidas. Desde 2001, un número cada vez mayor de países ha optado por una legislación que introduzca diferentes estatus que permitan calificar como empresa social a un gran grupo de organizaciones trabajando en un amplio espectro de sectores de interés general. La tendencia más reciente de introducir nuevos estatus que amplíen los tipos de organizaciones y sus sectores de actividad autorizados tiene por objeto poner en valor el gran potencial de la sociedad civil para satisfacer las nuevas necesidades que surgen en las comunidades. Otra tendencia muy reciente es el reconocimiento de la empresa social a través de leyes marco que reconocen un fenómeno más amplio: la economía social, la economía social y solidaria o el tercer sector (por ejemplo, en Bulgaria, Francia, Grecia, Italia, Luxemburgo, Rumania y Eslovaquia).

(11) Desde 2011, 16 Estados miembros de la Unión Europea han aprobado nuevas leyes relativas a diversos tipos de empresas sociales.

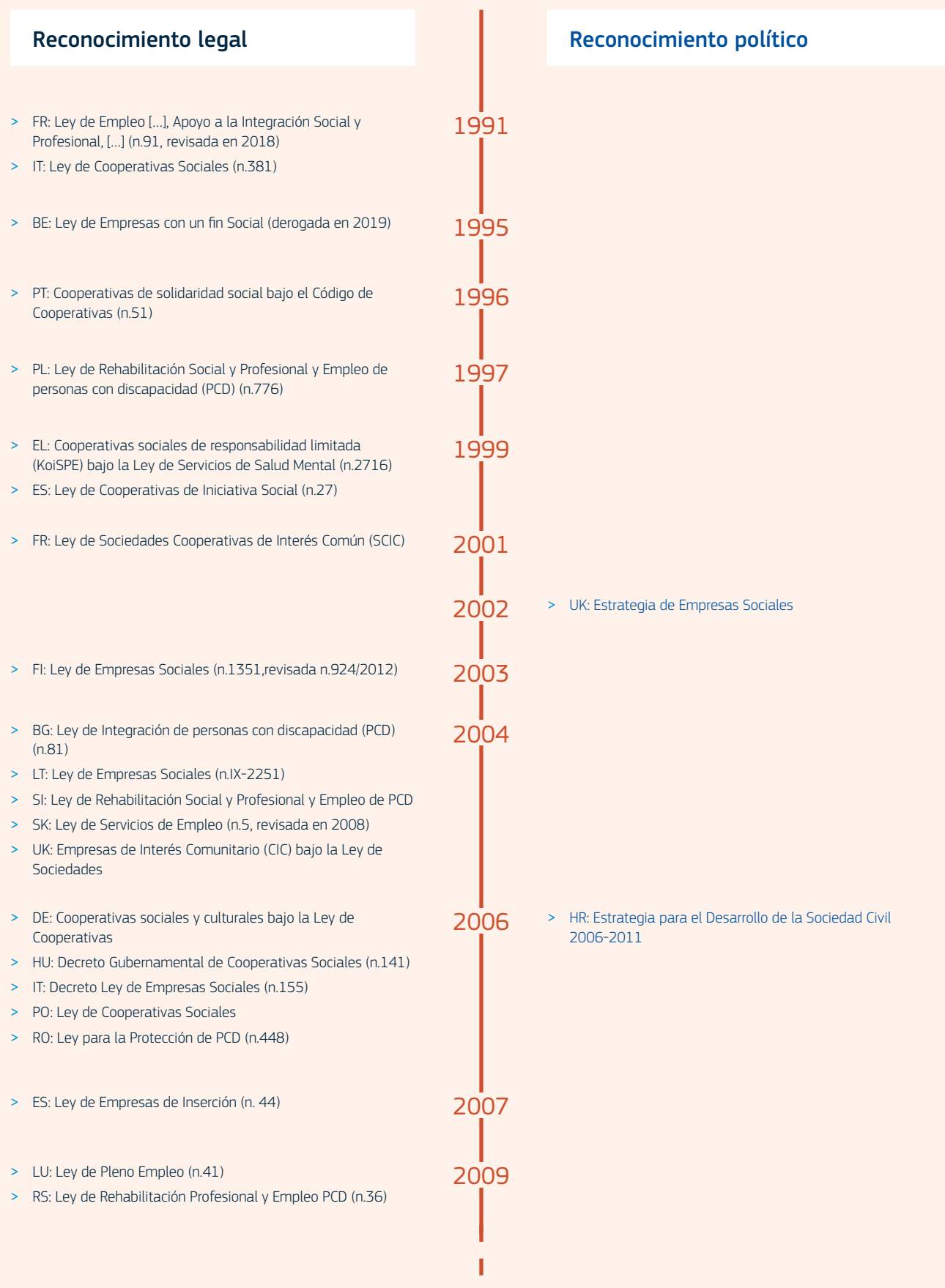
(12) La figura 5 no menciona las leyes marco de la economía social que se aprobaron en España (Ley de Economía Social 5/2011) y Portugal (Ley Marco de la Economía Social 30/2013), porque no se refieren explícitamente a la empresa social. Estas prevén un reconocimiento simbólico de la economía social y no crean ni regulan nuevas entidades, sino que simplemente agrupan todas las entidades existentes que conforman la economía social (y siguen estando reguladas por normativas preexistentes). Así pues, si bien ambas contribuyeron indirectamente a mejorar el entorno normativo en el que operan las empresas sociales, estas dos leyes marco no contribuyeron a fomentar el reconocimiento de la empresa social de manera específica.

Del mismo modo, dado que la Ley croata (34/2011, 125/2013, 76/2014) y la Ley serbia sobre las cooperativas se limitan a reconocer la existencia de las cooperativas sociales sin definirlas, no se mencionan en la figura 5.

También hay un par de países que mantienen registros públicos de empresas sociales. Por ejemplo, en Suecia existe una lista de WISEs administrada por la Agencia Sueca para el Crecimiento Económico y Regional, mientras que en Eslovaquia el Ministerio de Trabajo, Asuntos Sociales y Familia mantiene un registro de empresas sociales reguladas por la Ley de Economía Social y Empresas Sociales (112/2018). En Dinamarca, la Estrategia Nacional para la Empresa Social (2014) introdujo una herramienta de registro, "Registro de Empresas Sociales" (RSV), que es la primera plataforma formal para documentar las empresas sociales en el país..

Figura 5. Reconocimiento de la empresa social a lo largo del tiempo

Reconocimiento de la empresa social a lo largo del tiempo



Reconocimiento de la empresa social a lo largo del tiempo



2.2.3. Reconocimiento privado mediante marcas/sellos, etiquetas y certificaciones

Además de los sistemas de reconocimiento públicos para las empresas sociales, algunos países utilizan un sistema de marcas/sellos, etiquetas y certificaciones privados para el reconocimiento de las empresas sociales. Estas acreditaciones se están utilizando ampliamente en Austria, Finlandia, Alemania, Polonia y el Reino Unido. Un motivo para la creación de estos esquemas de certificación privados se encuentra en la voluntad de estas empresas en señalar su especificidad, dada la falta de leyes y estrategias *ad hoc* diseñadas para las empresas sociales o la falta de incentivos concretos para que las empresas sociales se registren como tales.

Este es el caso por ejemplo en Finlandia donde el Sello Empresa Social (Social Enterprise Mark) promocionado por la Asociación Finlandesa del Trabajo goza de mayor aceptación que el estatus WISE introducido por la ley finlandesa de empresas sociales, debido a que las empresas sociales perciben el sello como una ventaja competitiva frente a otras organizaciones. El Sello de Empresa Social tuvo sus inicios en 2011 con la intención de distinguir a aquellos negocios cuyo objetivo sea abordar problemas sociales o medioambientales y promover objetivos sociales

En referencia a dinámicas limítrofes asociadas generalmente con el emprendimiento social caben destacar las B Corporations (también conocidas como “B-Corps”) que se basan en un sistema de certificación, informes y escrutinio externo. Con origen en los Estados Unidos y gestionadas en Europa por B Lab Europe, este nuevo sello está ganando terreno en un creciente número de países, tales como Austria, Benelux, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Malta, Noruega, Polonia, Portugal, España, Suecia and Turquía. De acuerdo con el directorio de B Corporations todavía pocas B Corporations operan en la mayoría de países mapeados (entre 1 y 11). Entre las excepciones a lo anterior se incluyen Reino Unido (187), Italia (81), Países Bajos (71), Francia (70), España (43) y Alemania (32).

Los informes país también hacen referencia a otras certificaciones que no se refieren explícitamente a las empresas sociales pero que tienen como objetivo empresas guiadas por objetivos sociales que operan en campos similares a las empresas sociales y se inspiran en valores similares. La razón por la que es importante su mención es porque este tipo de empresas contribuyen a mejorar el entorno en el que las empresas sociales operan aumentando la responsabilidad social del sistema económico. Algunos ejemplos de ello son ‘Common Good Balance Sheet’ desarrollada por el movimiento global Economía por el Bien Común (Economy for the Common Good); Fairtrade, Ecocert, Fair for Life, los sellos de la Organización Mundial por el Comercio Justo (World Fair Trade Organization); Transparency International desarrollada por PHINEO (Alemania); Finansol desarrollada por Francia Solidaria; y Financité & FairFin (Bélgica).

La siguiente tabla se centra específicamente en los esquemas de certificación para las empresas sociales.

Tabla 9. Países con marcas/sellos, etiquetas y certificados privados específicos para las empresas sociales

País	Nombre	Autoridad certificadora	Descripción	Grado de participación
Austria	<i>Gütesiegel für Soziale Unternehmen</i>	Arbeit Plus and Quality Austria (red de WISEs)	Distingue aquellas WISEs que cumplen criterios de calidad específicos. Desde 2014, el sello se clasifica como un “reconocimiento de excelencia” por el sistema de gestión de calidad EFQM (European Foundation for Quality Management)	36 (2019). El sello fue introducido en 2010
Finlandia	Social Enterprise Mark	Asociación Finlandesa del Trabajo (organización sin ánimo de lucro con experiencia previa en el desarrollo de marcas)	Marca de distinción para las empresas sociales y que trata de aumentar el conocimiento sobre el modelo empresarial de la empresa social. Cualquier tipo de organización es elegible siempre que cumplan los requisitos establecidos	218 (2018). Desde su introducción en 2010 el número ha ido creciendo constantemente
Alemania	<i>Wirkt</i> (“It works”)	PHINEO (empresa de beneficio público establecida por Deutsche Börse, la Fundación Bertelsmann, KPMG, PwC y la Fundación Mercator)	Certifica iniciativas de emprendimiento social viables y efectivas que merecen la atención de inversores con interés en generar impacto social. Las organizaciones que solicitan la certificación se someten a un proceso de revisión de múltiples etapas y reciben comentarios relacionados con la mejora de su impacto	269 (2019). La marca fue introducida en 2009. Aproximadamente el 20% de las entidades solicitantes ha cumplido con los criterios establecidos y por tanto obtenido la marca
Países Bajos	Social Enterprise Mark (under development)	Social Enterprise NL (red de empresas sociales)	La red se encuentra explorando la posibilidad de introducir un código de gobierno/gestión para empresas sociales para asegurar que las organizaciones que se auto-identifican como empresa social se atienen a los principios asociados a la empresa social	En desarrollo

72 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

País	Nombre	Autoridad certificadora	Descripción	Grado de participación
Polonia	[eS] certificate - Social Economy Sign	Fundación de Iniciativas Socio-Económicas (FISE)	Se otorga a las organizaciones que sean finalistas en el concurso anual "La mejor empresa social del año". Cualquier tipo de organización puede solicitarlo; en el caso de organizaciones emprendedoras sin ánimo de lucro sólo aquellas que lleven a cabo actividades comerciales no asociadas con su misión pueden solicitarla	18 (2019). El certificado fue introducido en 2011
Reino Unido	Social Enterprise Mark	Social Enterprise Mark (CIC)	Proporciona una evaluación independiente que garantiza que una organización cumple con ciertos criterios y opera como una empresa social comprometida con la generación de beneficios para las personas y el planeta. La acreditación está disponible y es reconocida internacionalmente	314 (2014). ⁽⁶⁾ La marca fue introducida en 2010

2.2.4. Auto-reconocimiento

En general, los informes nacionales confirman que el potencial de las empresas sociales se encuentra todavía lejos de ser aprovechado en su totalidad en la mayoría de los países analizados. Uno de los factores que explican este hecho es el limitado reconocimiento del que gozan las empresas sociales. Esta falta de reconocimiento no se refiere únicamente al escaso reconocimiento político y legal de las empresas sociales. También se refiere al rechazo de muchas empresas sociales *de facto* a auto-reconocerse como tales y a la incapacidad de diferentes formas de empresas sociales (por ejemplo, asociaciones, cooperativas, empresas sociales legalmente reconocidas) de hablar con una sola voz o articular conjuntamente sus diferentes intereses. La falta de entendimiento relacionada con qué constituye una empresa social entre las otras muchas organizaciones relacionadas también explica este débil auto-reconocimiento.

El grado de auto-reconocimiento varía de manera significativa entre los diferentes países mapeados. En algunos, la petición de reconocimiento ha sido articulada por las propias empresas sociales, movimientos cooperativos y redes de organizaciones (por ejemplo, en Francia e Italia). En los lugares en los que las empresas sociales y sus redes de apoyo han participado activamente en este proceso, el auto-reconocimiento suele

ser mayor (por ejemplo, en Italia). Por otra parte, en aquellos países donde las reformas y normativas se han introducido “de arriba abajo” (*top down*), el auto-reconocimiento suele ser menor (por ejemplo, en países de Europa central y oriental).

En Eslovenia, la mayoría de las organizaciones clasificadas como empresas sociales en función de la definición de la UE no se considerarían a sí mismas como tales. Este caso se observa particularmente en empresas dedicadas a personas con discapacidad (PCD), las cuales se considerarían como organizaciones de la economía social en un sentido más amplio.

En Bélgica, los diferentes tipos de organizaciones que se incluyen bajo la definición de empresa social de la UE tampoco se identifican necesariamente como tales. Éstas tienden a identificarse bien con el campo en el que desarrollan sus actividades (por ejemplo, servicios de bienestar, energías renovables, comercio justo) y/o con la forma organizacional específica que adoptan, por ejemplo, las cooperativas se agrupan en movimientos cooperativos y las asociaciones en federaciones de asociaciones.

Una situación parecida se observa para el caso de Polonia, donde las empresas sociales se integran principalmente en sus sectores de origen, por ejemplo, en el sector de organizaciones sin ánimo de lucro. La falta de una identidad común y la reticencia de las empresas sociales polacas a auto-reconocerse como un sector común se atribuyen a la fragmentación de los marcos jurídicos.

En Finlandia, se observa que ciertas empresas sociales son reticentes a registrarse como WISEs ya que la legislación no proporciona ningún apoyo o incentivo especial, mientras que en Chipre el término empresa social tiende a ser utilizado de manera oportunista cuando las organizaciones pretenden participar en proyectos de la UE.

Sin embargo, en términos generales el número de organizaciones que se auto-identifican como empresas sociales está aumentando. Las organizaciones con mayor reticencia a esta auto-identificación como empresa social son organizaciones sin ánimo de lucro que están evolucionando hacia posiciones más emprendedoras (por ejemplo, en Chipre, Alemania, Italia, Lituania y Polonia). Algunos factores que explican esta reticencia a auto-identificarse como empresas sociales incluyen la preocupación de las organizaciones sin ánimo de lucro de comprometer su reputación al reconocerse como empresas y que la posibilidad de beneficiarse de esquemas de financiación consolidados y de mecanismos de apoyo se vean comprometidos (este caso se observa en Chipre, Italia, Lituania y Polonia). Otro factor explicativo es el entendimiento de la empresa social en un sentido muy estrecho únicamente relacionado con la inserción laboral, lo cual provoca que muchas organizaciones que no son WISEs no se auto-identifiquen como empresas sociales (por ejemplo, en República Checa, Finlandia, Polonia y Suecia).

2.2.5. El impacto del reconocimiento de la empresa social

El reconocimiento legal y político de las empresas sociales ha jugado un doble papel, a veces no exento de ambigüedad. Por una parte, este reconocimiento ha contribuido a reflejar una parte importante de este fenómeno, proporcionando visibilidad y apoyo (o al menos esa era la intención) para el desarrollo de este fenómeno. La regulación de las Empresas de Interés Comunitario (Community Interest Company - CICs) bajo la ley de empresas del Reino Unido en 2005 ofrece un ejemplo interesante de legislación con un funcionamiento correcto diseñada para aquellas empresas que pretenden utilizar sus beneficios y bienes en favor del bien común. A pesar de no proporcionar ventajas fiscales, a través del empoderamiento de las comunidades en la gestión de servicios a nivel comunitario en ámbitos como la educación infantil, la vivienda social, el transporte comunitario o el ocio, esta nueva forma legal/jurídica ha logrado que empezar, desarrollar e invertir en una empresa social sea más fácil. Además, ha tenido un impacto positivo en la promoción del empoderamiento y de la confianza de la ciudadanía en un contexto marcado por la privatización de los servicios de bienestar.

Por otra parte, donde solo ciertas formas de empresas sociales han sido formalizadas (es decir aquellas relacionadas con empresas de inserción laboral en el caso de muchos países de la UE), las intervenciones legislativas han contribuido involuntariamente a ocultar muchas empresas sociales *de facto* las cuales no han sido reconocidas formalmente pero que prestan importantes servicios de interés general.

El impacto del reconocimiento legal ha sido en general beneficioso en aquellos casos en los que la regulación ha significado un reconocimiento a la diversidad, no ha impuesto limitaciones muy restrictivas y ha introducido algunas ventajas fiscales y donde las empresas sociales ha participado activamente en este proceso de reforma. En los casos de Italia y Polonia, el número de cooperativas sociales ha registrado un importante aumento tras la introducción de legislación específica. De la misma forma, en el Reino Unido, ha habido un importante aumento de CICs, especialmente en los últimos dos años. Debido a una labor educativa y de comunicación, se ha alcanzado una mayor concienciación sobre esta forma legal como alternativa a las empresas con ánimo de lucro. En este sentido, las empresas sociales emergentes son más proclives a registrarse como CICs que a utilizar otras formas legales. Al mismo tiempo, las empresas sociales que desaparecen son aquellas con denominaciones legales anteriores a las CIC.

Por otra parte, el ajuste en la legislación de cooperativas no ha tenido el impacto esperado en Francia, debido a la complejidad de la forma legal de la sociedad cooperativa de interés colectivo (SCICs, en especial debido al requisito de propiedad por parte de múltiples agentes implicados). A pesar de ello, el número de SCICs aumenta cada año a mayor velocidad. En este sentido, la aparición de cooperativas sociales no ha sido significativa en el caso de la República Checa, donde solo unas pocas empresas

sociales han escogido esta forma jurídica. Esto se debe a que, a diferencia de otros países de la UE, donde hasta hace poco no se permitía a las cooperativas tradicionales perseguir objetivos sociales de forma explícita (por ejemplo, Francia, Alemania, Italia), la forma jurídica de las cooperativas en la legislación checa nunca ha impedido a las cooperativas perseguir dichos objetivos. El reconocimiento a través de la condición jurídica parece no haber sido plenamente eficaz, especialmente en los países en que, por temor a crear una competencia desleal con las empresas convencionales, se han introducido cargas y limitaciones administrativas estrictas y exenciones fiscales irrelevantes para las empresas sociales. Un ejemplo al respecto se puede observar en Finlandia, donde en 2018 sólo había 37 WISEs registradas que empleaban a 121 personas con discapacidad y desempleadas de larga duración. En resumen, un número significativo de organizaciones elegibles han decidido no solicitar la calificación de empresa social (Bélgica, Italia, Eslovenia), prefiriendo mantener el status quo.

2.3. Acceso a recursos

El acceso a recursos financieros es de vital importancia para las empresas sociales, al igual que para otros tipos de empresas. Las empresas sociales necesitan recursos financieros para apoyar su puesta en marcha y consolidación, así como para la continuidad y el crecimiento de sus actividades. La disponibilidad de recursos financieros en cada una de las fases de vida de una empresa es crucial, pero éstos desempeñan diferentes funciones en cada fase y su procedencia varía en función de las mismas. Con el fin de llevar a cabo un análisis útil tanto de la demanda como de la oferta de recursos financieros para las empresas sociales a nivel europeo -evitando la afirmación genérica de que las empresas sociales "necesitan financiación"- es importante que las diferentes necesidades de financiación se consideren por separado. La financiación para la puesta en marcha es diferente de la financiación necesaria para cubrir los gastos de funcionamiento, que a su vez es diferente de la financiación para las inversiones y el crecimiento.

En términos generales, el acceso a recursos financieros para las empresas sociales es más complejo que para otras empresas. Esto se debe a que las empresas sociales tienen como objetivo generar impacto social, no reparten beneficios o sólo pueden distribuirlos de forma limitada entre sus financiadores y propietarios, y no son adecuadas para los inversores, ya sean particulares o instituciones financieras, que buscan rendimientos financieros importantes. La naturaleza social y de interés general de los bienes y servicios que proporcionan y los tipos de usuarios a los que sirven añaden más complejidad a su financiación. Como se muestra en los informes nacionales, estas peculiaridades a menudo impiden una evaluación precisa de las

76 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

necesidades financieras de las empresas sociales. También pueden obstaculizar la identificación de los mecanismos más adecuados para acceder a este tipo de recursos.

Por ejemplo, dado su carácter no lucrativo, las empresas sociales suelen tener dificultades para reunir el capital necesario para su puesta en marcha y consolidación: los posibles financiadores no tienen ninguna posibilidad de obtener una compensación atractiva por el riesgo incurrido, ni siquiera a largo plazo. Al mismo tiempo, a diferencia de las empresas convencionales, las empresas sociales suelen normalmente contar con recursos adicionales, ya sean privados (humanos, incluyendo voluntarias/os, y financieros, incluyendo donaciones) o públicos (por ejemplo, ventajas fiscales específicas). Sin embargo, estos recursos pueden ser insuficientes o inestables. En otros casos, los recursos disponibles para la puesta en marcha y la consolidación no se adaptan a las características específicas de las empresas sociales, por lo que pueden no ser adecuadas para apoyar plenamente su desarrollo.

En este sentido, como las empresas sociales suelen dedicarse a la producción de bienes y servicios de acceso gratuito o dirigidos a usuarias/os que no pueden pagar, estas organizaciones tienden a cubrir los gastos de funcionamiento con una mezcla de recursos públicos, ingresos por ventas y cuotas de afiliación. Para garantizar su continuidad, los recursos (especialmente los públicos) difícilmente pueden derivarse sólo de subvenciones y donaciones, como en el caso de muchas otras organizaciones no empresariales sin ánimo de lucro, y en su lugar deben regularse mediante contratos. Si no se consigue organizar un flujo estable de recursos, es probable que se pongan en peligro las oportunidades de desarrollo de las empresas sociales y la cobertura adecuada de las necesidades de los grupos a los que se dirigen sus actividades. Como se observa en los informes país, esta falta de un flujo estable de recursos es uno de los principales obstáculos que han puesto de relieve los agentes interesados a nivel nacional.

Las particularidades de las empresas sociales también afectan a su capacidad para acceder a recursos financieros de inversión y crecimiento. Como las empresas sociales no pueden garantizar una remuneración significativa (en algunos casos incluso ninguna) -dependiendo de la legislación a nivel nacional- es difícil para estas organizaciones obtener recursos financieros por parte de inversores privados e instituciones inversoras tradicionales. Además, las empresas sociales suelen tener dificultades para acceder a préstamos bancarios debido a su todavía limitada presencia, así como a un conocimiento insuficiente de las particularidades de las empresas sociales por parte del sistema bancario.

Sin embargo, el ecosistema financiero está mejorando: gracias al creciente conocimiento del fenómeno de las empresas sociales y a una mejor comprensión de las dificultades a las que se enfrentan estas organizaciones, poco a poco están

surgiendo nuevos proyectos e instituciones para cubrir algunas de las dificultades mencionadas anteriormente.

La mejora del ecosistema también se debe en parte al aumento de los niveles de capitalización que ha sido posible gracias a la limitación de la distribución de beneficios y al bloqueo de activos que cumplen las empresas sociales. Esta acumulación de bienes no divisibles facilita el acceso a los mercados financieros, y en particular al mercado de crédito. Esto se observa con claridad en los países con un ecosistema de empresas sociales más consolidado y mejor reconocido.

El análisis que sigue aborda por separado la disponibilidad y los orígenes de los diversos tipos de recursos dependiendo de su función. En concreto, distingue cuatro categorías de recursos financieros: i) recursos no reembolsables para la puesta en marcha y la ampliación, ii) recursos procedentes de actividades que generan ingresos, iii) recursos reembolsables utilizados principalmente para financiar inversiones, y iv) exenciones, incentivos y ventajas fiscales. Además, para cada una de las tres primeras categorías, el análisis especifica su origen según sea público o privado.

2.3.1. Recursos no reembolsables para la puesta en marcha y la ampliación

El creciente interés por las empresas sociales, su desarrollo y su potencial ha provocado en varios países la aparición de instrumentos, proyectos e instituciones destinados a favorecer su puesta en marcha y consolidación. Además, se ha permitido que las empresas sociales se beneficien de las iniciativas y medidas ya existentes para la puesta en marcha de PYMEs. La existencia de un sistema de apoyo amplio y coherente con la naturaleza específica de las empresas sociales debería ser especialmente importante en sus fases iniciales y cuando necesitan ser fortalecidas y consolidarse. La importancia que este sistema de apoyo tiene es doble, ya que las empresas sociales contribuyen a aumentar el nivel general de emprendimiento y, al mismo tiempo, ayudan a diseñar y desarrollar respuestas para diversos problemas sociales.

Las medidas de apoyo para la puesta en marcha y la ampliación de empresas en general, incluidas las empresas sociales, es muy heterogénea en los distintos países de Europa. Aunque algunas medidas se pueden encontrar en todos los países, difieren considerablemente en cuanto a su coherencia, sus promotores y, lo que es más importante, su eficacia. Entre los promotores se encuentran diversas instituciones como ministerios y autoridades locales, instituciones financieras públicas y privadas, fundaciones y redes de empresas sociales o de organizaciones de economía social. Las medidas varían desde las subvenciones y subsidios hasta los servicios de consultoría que suelen prestar incubadoras y los concursos de ideas.

Además, diversas medidas de apoyo no están reservadas exclusivamente a empresas emergentes, sino que pueden beneficiar tanto a empresas consolidadas como a

78 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

aquellas emergentes. Este es el caso de las medidas de apoyo a las actividades o prácticas de innovación social que financian proyectos que pueden ser llevados a cabo por cualquier tipo de empresa u organización. No obstante, sólo unos pocos países han adoptado medidas de apoyo diseñadas de manera eficiente. Las situaciones varían desde la disponibilidad de una gran variedad de medidas políticas coherentes (por ejemplo, los Países Bajos y el Reino Unido) hasta una gran variedad de medidas poco coordinadas (por ejemplo, Francia) o planes de apoyo público muy limitados (por ejemplo, la República Checa y Suecia). En algunos países (por ejemplo, Eslovaquia), el sistema de apoyo a las empresas sociales está cambiando rápidamente y se espera que pronto se implementen nuevos mecanismos. También cabe destacar que en la mayoría de los países las medidas en favor de la puesta en marcha están más desarrolladas que las medidas dirigidas a la ampliación: sólo en unos pocos países (como por ejemplo Alemania) estos dos tipos de medidas están equilibrados y se presta suficiente atención a los recursos necesarios para la ampliación.

La tabla 10 muestra la difusión de algunas de las principales medidas de apoyo para nuevas empresas sociales. En este momento, las medidas de carácter público son predominantes, sin embargo, las medidas apoyadas por instituciones privadas también están extendidas y están aumentando de forma importante.¹³

Tabla 10. Disponibilidad de importantes medidas de apoyo para la puesta en marcha de empresas sociales

Tipos de medidas de apoyo	Sí, sin limitaciones	Sí, con limitaciones	No
Subvenciones y subsidios procedentes de autoridades públicas y fondos europeos	Austria, Finlandia, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia	Bélgica, Chipre, Francia, Alemania, Irlanda, Letonia, Lituania, Portugal, Rumanía, Eslovaquia	Bulgaria, Croacia, República Checa, Dinamarca, Estonia, Grecia, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Reino Unido
Subvenciones y otros apoyos procedentes de agentes implicados, fundaciones y organizaciones de segundo nivel	Austria, Bélgica, Croacia, República Checa, Alemania, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido	Bulgaria, Estonia, Francia, Irlanda, Italia, Malta, Portugal, Eslovaquia, España	Chipre, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Hungría, Rumanía, Eslovenia, Suecia
Apoyo privado y público para incubadoras y centros de innovación de empresas	Austria, Bélgica, Chipre, Estonia, Finlandia, Grecia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, España	Croacia, Dinamarca, Francia, Alemania, Hungría, Irlanda, Italia, Portugal, Rumanía, Eslovenia, Reino Unido	Bulgaria, República Checa, Polonia, Eslovaquia, Suecia

(13) El apéndice 4 presenta información más detallada al respecto.

Subvenciones y subsidios públicos

En todos los informes país de este estudio de mapeo se han observado apoyos públicos de distinto nivel destinados a la puesta en marcha y consolidación de empresas sociales, principalmente subvenciones y subsidios. Sin embargo, los países difieren no sólo en cuanto a la intensidad de su utilización, sino también en cuanto a: i) la variedad y los tipos de apoyo que se prestan; ii) los tipos de objetivos que persiguen; iii) las organizaciones a las que se dirigen; iv) la gestión de las medidas; v) los poderes públicos con las competencias para establecer y ejecutar los programas de apoyo (en algunos casos gobiernos centrales y en otros gobiernos regionales); y vi) los tipos de recursos que se ofrecen.

Los principales tipos de apoyo público son subvenciones para la creación de nuevas empresas sociales; subsidios o exenciones de impuestos y contribuciones a la seguridad social para las nuevas empresas sociales, principalmente para aquellas que empleen personas desfavorecidas; subvenciones para el apoyo a incubadoras o centros de innovación empresarial; y premios para ganadoras/es de concursos de ideas.

Menos importante, pero digno de mención por su potencial impacto en la ampliación de las empresas sociales es el mecanismo de "sistema de asignación de impuestos" dirigido a las organizaciones sin ánimo de lucro, incluidas las empresas sociales, que permite a los contribuyentes asignar un porcentaje de sus impuestos a una organización sin ánimo de lucro de su elección (este mecanismo ya ha sido adoptado en Italia, Polonia y Eslovaquia).

Entre las medidas de apoyo a la creación de empresas sociales pueden diferenciarse dos tipos: las medidas diseñadas para abordar un problema social, dirigidas a apoyar la creación o el desarrollo de nuevos servicios sociales y de interés general o a promover prácticas de innovación social, y las medidas centradas directamente en el apoyo a las nuevas empresas (sociales).

El apoyo público centrado en cuestiones sociales se dirige a las actividades de la empresa, como cuando una subvención tiene por objeto apoyar un proyecto social o una iniciativa social que puede realizarse a través de una nueva empresa social pero que también podría implementarse a través de otro tipo de organización. Esto ocurre cuando una autoridad pública, principalmente local, decide promover la oferta de un nuevo servicio y financia la demanda a través de bonos que pueden emplearse solamente en adquirir este servicio específico. Este es especialmente el caso de los programas que promueven la integración social y laboral de las personas desfavorecidas. Si bien estas prestaciones suelen estar destinadas a apoyar a las personas desfavorecidas y a menudo se cuantifican en función de la dificultad de acceso al trabajo de una persona, también pueden representar una forma de apoyar las empresas sociales. En Bélgica, por ejemplo, la mayoría de las políticas activas de empleo para personas

80 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

con dificultades para acceder al mercado laboral se dirigen a sectores específicos de actividad (por ejemplo, el reciclaje, la salud, etc.) o a misiones sociales (por ejemplo, la inserción laboral, los "servicios de proximidad", etc.) que pueden ser realizadas por cualquier tipo de empresa empresarial, incluidas las empresas sociales. En España se han diseñado medidas específicas de apoyo para empresas de inserción laboral y para los centros especiales de empleo.

Las medidas de apoyo directo a las empresas sociales son diseñadas y dirigidas exclusivamente a las empresas sociales o pueden estar abiertas a la puesta en marcha y consolidación de cualquier empresa u organización de la economía social o del sector sin ánimo de lucro en general. La necesidad de medidas específicas de apoyo a las empresas sociales es menos importante y está menos extendida cuando las políticas públicas para todas las formas empresariales están bien diseñadas y financiadas adecuadamente, como se demuestra en los casos de Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido.

En varios países, entre ellos Francia, Italia y Polonia, el sistema de apoyo público, en lugar de dirigirse a grupos específicos de organizaciones definidas como empresas sociales *per se*, se orienta hacia entidades específicas (por ejemplo, asociaciones, cooperativas sociales, SCIC, CAE, WISEs). En Polonia, existen varias medidas de apoyo dirigidas específicamente a las cooperativas sociales, mientras que otros tipos de empresas sociales, como las asociaciones y fundaciones, tienen muchas más dificultades para acceder a medidas de apoyo público. A menudo, las empresas sociales sólo pueden beneficiarse de medidas de apoyo si son consideradas como parte de la economía social, especialmente cuando las medidas y programas son financiados por el Fondo Social Europeo, que se dirige específicamente a las organizaciones de la economía social.

Según el país, las medidas de apoyo se establecen y aplican a diferentes niveles: sólo (o principalmente) a nivel nacional, sólo (o principalmente) a nivel local/regional, o, alternativamente, a ambos niveles. Ejemplos de programas gestionados a nivel nacional se observan en Austria y Alemania (con programas gestionados por el Banco de Desarrollo de Alemania y el AWS, respectivamente). La mayoría de los informantes entrevistados para este estudio consideran que la estrecha cooperación con las autoridades públicas locales suele ser crucial para el desarrollo y la implementación de iniciativas de apoyo a empresas sociales innovadoras. Esto es especialmente relevante para Bélgica, Francia, Italia, Polonia y España, donde las políticas de creación de empresas están muy descentralizadas. En los Países Bajos, alrededor del 40% de las municipalidades (gobiernos locales) han desarrollado algún tipo de política de apoyo dirigida al emprendimiento social. No obstante, cabe señalar que una fuerte descentralización también puede dar lugar a importantes diferencias regionales.

Por último, los países también difieren en cuanto a las fuentes de los recursos financieros utilizados para estas medidas de apoyo. Los recursos proporcionados por gobiernos locales han demostrado tener mayor relevancia que aquellos desarrollados por gobiernos nacionales. Un elemento importante a este respecto es la forma en que los países han utilizado los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (Fondos EIE). Algunos países han utilizado ampliamente estos fondos para fomentar la puesta en marcha de empresas innovadoras e iniciativas *bottom-up*, mientras que otros (en especial, los CEE - países de Europa central y oriental) también han utilizado los fondos de la UE para apoyar la prestación de sus principales servicios de bienestar, apoyando en menor medida la consolidación de las empresas sociales. Además, muchos países han optado por utilizar los Fondos EIE para apoyar principalmente el desarrollo de las WISEs y no de otros tipos de empresas sociales. Por otra parte, al promover los partenariados transnacionales, los Fondos EIE han contribuido a la difusión de modelos innovadores de emprendimiento en todos los Estados miembros. A pesar de que algunos de los informantes entrevistados para este estudio han expresado algunas críticas (véase la sección 5), existe un reconocimiento compartido de la contribución positiva de los Fondos EIE a la formación y al crecimiento del sector de las empresas sociales, especialmente en los países en los que estaba menos desarrollado.

Contribuciones y medidas privadas

Contribuciones privadas para la puesta en marcha y ampliación de empresas sociales se observan tanto en términos de recursos humanos como financieros. Estos últimos pueden ser facilitados por los propios fundadores o proporcionados por terceras partes.

En cuanto a los recursos humanos, en algunos países las/os voluntarias/os han desempeñado un papel importante en el surgimiento de las primeras empresas sociales más innovadoras y en ejercicio de lobby para su reconocimiento. Estas personas voluntarias tuvieron un papel fundamental en las primeras etapas del desarrollo de muchas experiencias nacionales y locales, cuando las empresas sociales no eran capaces de atraer suficientes recursos para sufragar los costes de los servicios que prestaban. Las/os voluntarias/os a menudo también proporcionaron habilidades empresariales.

Como suele ocurrir en el caso de las PYMEs, una empresa social puede ponerse en marcha gracias a los recursos financieros proporcionados por sus promotores. Los promotores pueden ser trabajadoras/es interesadas/os en un puesto de trabajo relacionado con una actividad específica (como es el caso de trabajadoras/es sociales que desean dedicarse a la prestación de un servicio social) o también usuarias/os que necesitan beneficiarse de un servicio no proporcionado por otros actores (como en el caso de las familias que necesitan una guardería). Además, tanto las/os trabajadoras/es como las/os usuarias/os pueden ofrecer a la empresa social salarios y precios inferiores a los del mercado, al menos hasta que la empresa esté suficientemente establecida.

La combinación de voluntarios/os con los recursos financieros proporcionados por las personas fundadoras es la forma en que surgieron las cooperativas sociales en Italia y la forma en que se desarrollaron las empresas sociales comunitarias en el Reino Unido y en otros países.

Más recientemente, en varios países las fundaciones están elaborando cada vez más medidas de apoyo dirigidas a las empresas sociales. Este es el caso tanto de fundaciones tradicionales como nuevas fundaciones (como las fundaciones empresariales y comunitarias) que operan a nivel nacional (por ejemplo, las fundaciones resultantes de la privatización de los bancos públicos y cajas de ahorro en Italia, y la Fundación Federal Alemana) y a nivel internacional, como en el caso de Ashoka y otras fundaciones originadas en los Estados Unidos y que operan especialmente en los países CEE y SEE. Además de las modalidades más tradicionales de apoyo basadas en subvenciones a fondo perdido para la elaboración de proyectos con fines sociales, varias fundaciones están adoptando una nueva lógica de filantropía empresarial que presta apoyo a iniciativas y proyectos desarrollados por empresas sociales.

También están aumentando las medidas de apoyo a la puesta en marcha de nuevas empresas sociales que ofrecen empresas sociales consolidadas (basadas en estrategias de spin-off), las asociaciones de apoyo o consorcios de empresas sociales y de organizaciones de economía social, mediante fondos especialmente creados para apoyar nuevos proyectos de emprendimiento. También está surgiendo la promoción de empresas sociales por parte de empresas convencionales y grupos bancarios.

Por último, en algunos informes país señalan la difusión e importancia de las plataformas de financiación colectiva (*crowdfunding*) destinadas a recaudar donaciones o capital procedentes de individuos y empresas privadas para la puesta en marcha de nuevas empresas sociales. En algunos países (por ejemplo, Bulgaria) la financiación colectiva (*crowdfunding*) se considera una de las principales oportunidades para el desarrollo de las empresas sociales.

2.3.2. Recursos procedentes de actividades que generan ingresos

Con el fin de garantizar la continuidad y el crecimiento de sus actividades, las empresas sociales, como cualquier empresa, deben producir bienes o servicios que generen ingresos suficientes para cubrir los costes de producción y generar algún beneficio para invertir en su crecimiento. Sin embargo, dadas sus especificidades y la naturaleza de los bienes y servicios que producen, las empresas sociales no pueden basarse únicamente en un mercado único bien definido, sino que deben obtener sus ingresos de varias fuentes, es decir de actividades desarrolladas para el mercado y fuera del mismo, y de fuentes públicas y privadas. Los recursos no mercantiles proceden de las subvenciones o subsidios públicos, donaciones y cuotas de sus miembros. Las subvenciones y subsidios públicos son la forma más común de apoyar a las organizaciones tradicionales sin

ánimo de lucro y todavía se utilizan en gran medida para apoyar a las WISEs que emplean personas desfavorecidas, mientras que las cuotas de sus miembros suponen una importante fuente de ingresos para las empresas sociales que prestan servicios de tipo deportivo y cultural. Los recursos obtenidos a través del mercado pueden derivar de contratos establecidos - de forma más o menos competitiva - con autoridades públicas, principalmente para la prestación de servicios de bienestar, de ventas a usuarios/ consumidores privados o, en el caso de las WISEs, de intercambios entre empresas. Por tanto, la gran mayoría de empresas sociales de todos los países estudiados se basan en una combinación de recursos financieros derivados de diferentes actividades generadoras de ingresos. Además, también se basan en una combinación de recursos humanos remunerados y no remunerados (voluntarios) que ayudan a disminuir los costes de producción y a reducir la necesidad de recursos financieros.

Las diferentes combinaciones de recursos utilizados por las empresas sociales en cada país se han resumido en la siguiente tabla.

Tabla 11. Combinación de recursos procedentes de actividades generadoras de ingresos en los Estados miembros de la UE

País	Tipo de recursos
Alemania	Combinación de recursos con diferencias significativas en las fuentes de ingresos en función de las diferentes formas jurídicas y la actividad realizada por las empresas sociales. Las subvenciones públicas, subsidios y donaciones siguen actuando como fuentes muy importantes para las organizaciones de las que se dispone de datos, aunque su proporción ha disminuido en general en los últimos años. Los servicios de precios regulados (pagados por las autoridades locales) son la principal fuente de ingresos de las asociaciones y empresas de beneficio público.
Austria	Combinación de recursos procedentes de subvenciones públicas, contratos públicos, venta de bienes y servicios, cuotas de miembros, donaciones y otros ingresos privados. La composición de la combinación de recursos depende del tipo de organización y de los servicios prestados. En un extremo, se sitúan 185 grandes empresas sociales cooperativas activas en el campo de la vivienda, en las que el aproximadamente el 90% de sus ingresos proceden de subvenciones públicas; en el otro extremo, hay algunas empresas consolidadas en el sector de las organizaciones sin ánimo de lucro, cuyos ingresos generados por transacciones en el mercado representan al menos el 50% de los ingresos totales (dentro de estos casos las organizaciones más pequeñas demuestran estar más orientadas al mercado que las más grandes).
Bélgica	Combinación bien estructurada de recursos procedentes de subvenciones públicas, contratos públicos, venta de bienes y servicios, cuotas de miembros, donaciones y otros ingresos privados. La composición de la combinación de recursos depende del tipo de organización y de los servicios prestados. No se dispone de estadísticas específicas para las empresas sociales, sólo para las asociaciones.
Bulgaria	Combinación de recursos en la que las empresas sociales prestadoras de servicios se tanto en fondos públicos como en clientes privados. Las WISEs adquieren sus recursos principalmente de fuentes privadas y son apoyadas por subsidios públicos por cada persona empleada (con el 30% de los costes laborales).

84 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

País	Tipo de recursos
Croacia	Combinación de recursos caracterizada por una importante financiación pública que consiste en gran medida en subvenciones para el empleo de personas desfavorecidas en las WISEs. El Servicio de Empleo de Croacia ofrece diversas ayudas a las/os empleadoras/es que contraten a personas pertenecientes a diferentes grupos sociales vulnerables e insuficientemente representados. Este servicio ofrece pequeños subsidios para iniciar un negocio y para el autoempleo, subsidios para los salarios de trabajadoras/es, subvenciones para el reembolso de los costes adicionales relacionados con el empleo y subvenciones para la educación y la formación de trabajadoras/es con discapacidades. Las/os emprendedoras/es sociales pueden utilizar estas medidas. La ley de contratación pública permite la posibilidad de emitir contratos reservados para las organizaciones sin ánimo de lucro en los ámbitos de la salud y los servicios sociales y culturales.
Chipre	Combinación de recursos basada principalmente en subvenciones públicas concedidas para apoyar la puesta en marcha de empresas sociales y el empleo de trabajadoras/es desfavorecidas/os, así como en los ingresos procedentes de fuentes privadas en el caso de empresas sociales dedicadas al medio ambiente, la protección de los animales y la gestión de desechos (reutilización, reciclado, recuperación y eliminación).
Dinamarca	Diferente combinación de recursos dependiendo del tipo de empresa social. Las empresas sociales municipales están impulsadas por una mezcla de recursos basada en subvenciones públicas, inversiones privadas e ingresos basados en transacciones comerciales. Las empresas sociales orientadas al mercado (incluidas algunas WISEs) dependen principalmente de los ingresos basados en transacciones comerciales. Las empresas sociales del sector sin ánimo de lucro dependen en gran medida de personas voluntarias y de subsidios públicos.
Eslovaquia	Combinación de recursos influida por la forma jurídica de la organización y el campo de actividad; los subsidios de trabajo reducen el coste de las personas desfavorecidas empleadas en las WISEs; gran atención prestada a la combinación de préstamos y subvenciones; las prácticas de contratación pública para la prestación de servicios de interés general están subdesarrolladas debido a la pequeña cantidad de fondos públicos dedicados a este campo. Sin embargo, con el fin de aumentar los ingresos procedentes de la venta de bienes y servicios, se han promovido energicamente los instrumentos de contratación teniendo en cuenta indicadores sociales.
Eslovenia	Combinación de recursos con diferencias entre asociaciones, institutos privados y fundaciones. Los institutos privados se basan en mayor medida en actividades comerciales (57% del total de sus ingresos), mientras que las asociaciones y fundaciones registradas como empresas sociales se basan principalmente en financiación pública tanto en forma de contratos como de subvenciones (especialmente en el caso de las WISEs), ya que la mayor parte de la financiación pública procede de contratos resultantes de licitaciones públicas o acuerdos de concesión. Las fundaciones -que representan una pequeña parte del número total de organizaciones sin ánimo de lucro que operan en el campo de los servicios sociales y sanitarios- obtienen la mayor parte de sus ingresos (94,7% en 2017) de las ventas de bienes y servicios; y solamente el 1,3% de sus ingresos procede de fuentes públicas.
España	Combinación de recursos en todos los campos de actividad en los que participan las empresas sociales, especialmente en los servicios sanitarios y en el de inserción laboral.
Estonia	Combinación de recursos procedentes de diversas fuentes de ingresos, incluidos contratos públicos obtenidos mediante licitaciones públicas y servicios dirigidos a clientes privados. La importancia de las fuentes privadas va en aumento, ya que en las licitaciones del sector social se suele exigir a los ganadores que complementen sus presupuestos con subvenciones, voluntariado o "haciendo más con menos". Los ingresos procedentes de clientes privados caracterizan a las empresas sociales que se dedican a la protección del medio ambiente, el ocio, la educación, la cultura, la producción y el consumo sostenibles, el turismo y las actividades culturales.

País	Tipo de recursos
Finlandia	Combinación de recursos en la que las empresas sociales prestadoras de servicios están financiadas principalmente por el Centro de Financiación de las Organizaciones de Bienestar Social y Salud (STEA), una autoridad de ayuda estatal que opera en conexión con el Ministerio de Asuntos Sociales y Salud. Sin embargo, la actividad económica de la mayoría de empresas sociales, especialmente las WISEs, se basa en una mezcla de diferentes actividades comerciales con entidades privadas y públicas y de subvenciones y subsidios públicos.
Francia	Combinación de recursos en la que prevalece la financiación pública en los casos de las empresas sociales que prestan servicios sociales y educativos (principalmente asociaciones) y de las SCICs y fuentes principalmente privadas (junto con subsidios asociados al empleo) en el caso de las WISEs
Grecia	Combinación de recursos con una proporción considerable de financiación privadas, ya que las empresas sociales griegas desarrollan un amplio espectro de actividades económicas diferentes de los servicios sociales, principalmente el comercio y la elaboración de alimentos, la educación, el comercio y los servicios de ocio. La financiación pública en el caso de empresas sociales que prestan servicios sociales y sanitarios parece pertinente sólo en la fase inicial.
Hungría	Combinación de recursos garantizada por el apoyo estatal (estatutario o no estatutario) por parte del presupuesto central o de los gobiernos locales, apoyo privado nacional o extranjero, ingresos por actividades principales (tarifas por servicios, ingresos por precios y ventas, cuotas de afiliación tanto del Estado central como de los municipios, así como de otras entidades jurídicas y personas privadas), ingresos por actividades empresariales (alquileres, venta de bienes tangibles, ingresos por intereses, ingresos por inversiones financieras), en proporciones diferentes según el tipo de organización y el sector de actividad. Sin embargo, las principales fuentes de ingresos de las empresas sociales con formas jurídicas no lucrativas provienen de los ingresos procedentes de su actividad principal y de los ingresos relacionados con actividad comercial; la proporción de apoyo estatal, apoyo privado y otras fuentes de ingresos son significativamente más bajas. Los ingresos procedentes de la actividad principal son más importantes en el caso de las fundaciones y asociaciones, y de los ingresos por transacciones comerciales en el caso de las empresas sin ánimo de lucro.
Irlanda	Combinación de recursos con gran predominancia de subvenciones y subsidios públicos. Según los datos existentes (2009), casi dos tercios de todas las empresas sociales (y empresas comunitarias) no generaron ingresos procedentes de actividades comerciales. El tercio restante de empresas sociales tuvo unos ingresos totales de 243,5 millones de euros derivados de sus actividades comerciales. Lo anterior sugiere que las subvenciones - pagos directos para apoyar las actividades de las empresas sociales - constituyen una parte fundamental de los ingresos totales de las empresas sociales en Irlanda. De la tercera parte de las empresas sociales que sí generaron ingresos por actividades comerciales, sólo el 17% de los ingresos provinieron de esta fuente, lo que indica que las subvenciones siguen siendo una fuente de ingresos muy importante, incluso para las empresas sociales con un carácter más comercial.
Italia	Dos tipos de combinación de recursos: en las empresas sociales dedicadas a servicios sociales y educativos, el 80% de los recursos financieros proceden de autoridades públicas y el resto de usuarias/os privadas/os; en las WISEs, el porcentaje de recursos procedente de fuentes públicas frente a fuentes privadas se sitúa en torno al 50/50.
Letonia	Combinación de recursos aunque con una elevada proporción de financiación pública basada en gran medida en subvenciones gestionadas por las autoridades locales con el fin de promover este sector relativamente nuevo; expansión inicial para incluir actividades en las que participan directamente consumidoras/es privadas/os.

86 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

País	Tipo de recursos
Lituania	Combinación de recursos aunque con una elevada proporción de financiación pública basada en gran medida en subvenciones para emplear a personas desfavorecidas en las WISEs. Las empresas sociales sin ánimo de lucro son principalmente financiadas de manera anual por el estado y los municipios para organizar la prestación de servicios públicos a grupos específicos de la sociedad. La mayor parte de la financiación se distribuye a través de licitaciones de proyectos en el marco de programas anuales específicos. El sistema de contratación pública de Lituania contempla condiciones favorables para las empresas sociales. Sin embargo, el principal obstáculo para las empresas sociales que operan en el mercado de servicios sociales es que las instituciones estatales y municipales tienden a adquirir sistemáticamente servicios sociales mediante subvenciones o se amparan en proveedores de servicios estatales o municipales.
Luxemburgo	Combinación de recursos con una importante componente de recursos públicos, operando en el campo de servicios sociales y sanitarios, donde la mayor parte de empresas sociales se constituyen como asociaciones sin ánimo de lucro (ASBLs).
Malta	Combinación de recursos con crecientes acuerdos público-privados para la prestación de servicios de interés general.
Países Bajos	Combinación de recursos en la que la cuarta parte del total de empresas sociales venden productos directamente al consumidor (por ejemplo, productos sostenibles en el campo de la moda, textiles, alimentación, bicicletas, libros, regalos, etc.), mientras que un quinto de las empresas sociales actúa en el sector servicios (IT, gestión de edificios). Para las empresas sociales más nuevas la dependencia de subsidios, donaciones y subvenciones suele ser muy alta, con un 41% dependiendo al menos parcialmente de subsidios, un 31% en donaciones y un 29% de planes de participación relacionados con el mercado laboral.
Polonia	La combinación de recursos donde la mayoría (70%) procede de la venta de bienes y servicios en los mercados, un 30% de donaciones y subvenciones, un 20% de instituciones públicas y un 10% de donantes privados. Del 70% generado por transacciones comerciales, sólo el 7% proviene de procesos de compras públicas, el 30% de actividades relacionadas con el objetivo de la empresa social y el 30% proceden de actividades no relacionadas con su objetivo.
Portugal	Combinación de recursos influenciada por el tipo de organización/campo de actividad: el empleo protegido y los talleres sociales se basan principalmente en recursos mercantiles y subsidios, mientras que las empresas sociales prestando servicios sociales y sanitarios, asistencia social y servicios de cuidados de interés general, y educativos, especialmente desde enseñanza preescolar hasta secundaria, se basan en acuerdos firmados con las autoridades públicas (protocolo de cooperación). Las empresas sociales también trabajan en el ámbito del desarrollo local y comunitario y en campos de actividad más recientes, como la protección y la promoción del medio ambiente, la utilización de recursos y el comercio justo.
Reino Unido	Combinación de recursos en los que un número creciente de empresas sociales, en particular las más nuevas, tienen como principales áreas de actuación la prestación servicios de atención sanitaria y social, así como educativos. Estas empresas sociales se basan en gran medida en la captación de fondos públicos. Esta tendencia puede explicarse por las nuevas empresas sociales que responden a las oportunidades creadas como consecuencia de las reformas en el sector público y las medidas de austeridad financiera. Al mismo tiempo, muchas microempresas sociales que emplean de una a nueve personas y en las que las mujeres constituyen el 51% de la plantilla disfrutan de una gran diversidad en cuanto a sus fuentes de ingresos: un 60% ofrecen servicios o productos al público general, el 54% firman contratos con organismos gubernamentales (siendo en el 20% de los casos su principal o única fuente de financiación), el 52% generan ingresos procedentes de empresas del sector privado, el 50% cuentan con ingresos procedentes del tercer sector y el 43% con ingresos procedentes de ventas a otras empresas sociales.

País	Tipo de recursos
República Checa	Combinación de recursos procedente de diferentes actividades y oportunidades de mercado. Los ingresos globales de las empresas sociales incluyen un amplio espectro de fuentes tanto públicas como privadas. Sin embargo, es difícil evaluar su nivel de dependencia de las subvenciones o su dependencia de las fuentes públicas en general. Las WISEs generan una elevada proporción de sus ingresos a través de sus propias actividades económicas. Además, las empresas sociales suelen combinar diversas formas de apoyo público. Las WISEs hacen uso de los pagos de acuerdo con la Ley de Empleo; alrededor del 50% también accede a financiación procedente de subvenciones de la UE. Otras fuentes de dinero público son muy poco frecuentes. Sólo el 10% logró atraer otras subvenciones del Estado o de los municipios locales; unas pocas también obtuvieron donaciones privadas y apoyo de fundaciones sin ánimo de lucro.
Rumanía	Combinación de recursos en la que asociaciones y fundaciones se basan principalmente en subvenciones, seguidas de patrocinios y donaciones y, en menor medida, contratos con las autoridades públicas y cuotas de miembros. Mientras que las WISEs, y nuevas empresas sociales (incluidas las asociaciones y fundaciones que tratan de hacerse más independientes con respecto a las subvenciones públicas) se basan en actividades generadoras de ingresos ofrecidas a clientes privados.
Suecia	Combinación de recursos caracterizada por un grupo principal de empresas sociales relacionados con la inserción laboral y especialmente con la formación profesional para desempleadas/os de larga duración. La mayoría de estas empresas proporcionan formación laboral, servicios de rehabilitación, etc. para agencias municipales y nacionales. Las empresas sociales también suelen combinar estos campos de actividad con la producción y venta en otros sectores como cafeterías, catering, hoteles, mantenimiento, carpintería, artesanía, arte, tiendas de segunda mano, jardinería. Sin embargo, en las últimas décadas, la transformación de la oferta asistencial que ha aumentado el espacio para la iniciativa privada no parece haber sido adecuadamente aprovechada por las empresas sociales, ya que ha sido principalmente el número de empresas convencionales el que ha aumentado, aunque las organizaciones sin ánimo de lucro también prestan estos servicios.

Mientras que la combinación de recursos varía en función de los países, estas diferentes combinaciones pueden ser clasificadas en tres tipos principales de acuerdo con el desglose de los ingresos:

- > (i) Las empresas sociales que se dedican exclusivamente o en gran medida a la prestación de servicios sociales, sanitarios y educativos obtienen todos o la mayoría de sus recursos por medio de subvenciones públicas y, cada vez más, por medio de contratos. Este es el caso en la mayoría de los Estados miembros de la UE (por ejemplo, Bélgica, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Reino Unido), aunque en algunos países la demanda privada ya es grande (como en Grecia, donde las empresas sociales tienen un acceso limitado a las contribuciones de carácter público y la mayoría de los servicios son comprados directamente por clientes privados), y otros países también están experimentando un aumento de ingresos por parte de las/os usuarias/os privadas/os que utilizan estos servicios.
- > (ii) Las empresas sociales que facilitan la inserción laboral de personas desfavorecidas se caracterizan por unos ingresos compuestos por una combinación más equilibrada de recursos privados y públicos. Esto se observa especialmente

cuando los recursos privados procedentes de la venta de bienes y servicios a particulares y –en mayor medida– a empresas comerciales cubren al menos parte de los costes vinculados a la inserción laboral de personas desfavorecidas. La parte restante de los costes se cubre con subsidios públicos, aunque también se pueden asignar recursos públicos a las WISEs a través de contratos con organismos públicos no relacionados con los servicios sociales (por ejemplo, para la limpieza de oficinas públicas o para el mantenimiento de parques y zonas verdes de carácter público). Este tipo de combinación de recursos caracteriza es característico en la mayoría de los países CEE (pero también en Finlandia e Italia). Otros modelos de combinación de recursos son los que aplican las empresas sociales que prestan servicios tanto a autoridades públicas como a clientes privados, o que ofertan tanto bienes o servicios de interés general como tradicionales.

- > (iii) Las empresas sociales que ofertan servicios y bienes al público general que normalmente no son reconocidos –o sólo de forma limitada– por los sistemas de bienestar público, como servicios recreativos, deportivos, culturales y algunos servicios educativos, reciclaje y productos agrícolas orgánicos, tiendas comunitarias, etc., son empresas que se basan predominantemente en recursos privados financiados por una combinación de ventas y cuotas de socios. La importancia de estos servicios es mayor en los países en los que la prestación de servicios sociales ya está garantizada por organizaciones públicas o tradicionales sin ánimo de lucro (como en Alemania) y está creciendo en la mayoría de los países con motivo de su creciente demanda (como en el Reino Unido).

En otras palabras, las empresas sociales participan simultáneamente a una pluralidad de actividades generadoras de ingresos, combinan recursos de mercado y no mercantiles, recursos públicos y privados, y a menudo acceden a múltiples mercados aplicando diferentes normas y métodos. Además, las empresas sociales no operan únicamente en los mercados ya existentes o en cuasi-mercados relacionados con prácticas de contratación pública. Las empresas sociales, también crean y desarrollan nuevos mercados y amplían los ya existentes, como en el caso de algunos nuevos servicios sociales y sanitarios, así como de nuevas prácticas de inserción laboral. Recientemente, las empresas sociales han venido desempeñando un papel cada vez más importante en el desarrollo de nuevos mercados, por ejemplo, en el *upcycling* y el reciclaje, la producción de energía solar y otras energías renovables y los servicios de empresa. Las empresas sociales pueden incluso influir en el funcionamiento de mercados internacionales, como en los Países Bajos, donde empresas que contienen la mayoría de las características típicamente asociadas con las empresas sociales, como Fairphone y Tony's Chocolonely, sirven como modelo para el objetivo de aumentar la sensibilidad sobre cuestiones medioambientales dentro de las cadenas de valor globales. Las empresas sociales suelen contribuir a aumentar el atractivo y la demanda de productos de base local relacionados con el reciclaje, la restauración/

catering o los productos alimentarios. En algunos lugares, en particular en las zonas rurales, las empresas sociales desempeñan un papel importante en el mantenimiento del conocimiento, el interés y las prácticas relacionadas con productos locales y en la preservación de tradiciones regionales y, por supuesto, son actores de creciente importancia en las áreas de comercio justo y turismo

Relaciones con el sector público y la contratación pública

Dado que la actividad de las empresas sociales en Europa -muy concentrada en la prestación de servicios sociales y en la inserción laboral- está muy influida por las relaciones que estas organizaciones desarrollan con las autoridades públicas, es importante comprender mejor el estado y evolución de las relaciones entre las políticas de bienestar público y las empresas sociales. Para ello, se deben analizar por separado las formas en que se establecen las relaciones de prestación de servicios (sociales, sanitarios, educativos, etc.) y las formas de apoyo al empleo de las personas desfavorecidas.

En cuanto a la financiación de la prestación de servicios de bienestar por parte de organizaciones privadas, y en concreto por organizaciones sin ánimo de lucro y empresas sociales, las autoridades públicas de países europeos utilizan diferentes esquemas. Esto ha dado lugar a panorama muy diverso. Las modalidades más extendidas son:

- > apoyar a proveedores privados con subsidios o subvenciones que cubren todos o parte de los costes de producción;
- > asignar vales/bonos a personas usuarias que pueden ser empleados en instituciones acreditadas, incluyendo empresas sociales, o realizando un pago fijo a la organización que presta el servicio directamente escogida por la persona usuaria;
- > pagar el servicio de las personas usuarias a las organizaciones proveedoras del servicio, incluyendo empresas sociales, mediante contratos que pueden ser firmados directamente o a través de un proceso de licitación (que puede ser abierto o restringido a cierto tipo de proveedores) y cubriendo estos contratos los costes de forma total o parcial.

En la actualidad, todas estas modalidades están en marcha incluso en un mismo país, por parte de servicios similares o diferentes y/o por parte de diferentes autoridades públicas – nacionales o locales. Sin embargo, en las últimas dos décadas, la mayoría de Estados miembros de la UE han ido progresivamente reduciendo las subvenciones y contratos firmados sin procesos competitivos, con el objetivo de reducir los costes de los servicios y para alinear sus prácticas con las reglas de contratación pública de la UE. Como resultado de ello, estas modalidades están evolucionando hacia procedimientos más abiertos transparentes y competitivos.

Las consecuencias de esta evolución han sido controvertidas. Por una parte, ha abierto la prestación de servicios a nuevos proveedores más innovadores y eficientes y ha contribuido a estabilizar las relaciones entre las empresas sociales y los organismos públicos. Por este motivo, en muchos países, independientemente del grado de desarrollo de sus regímenes de bienestar, la contratación pública se considera clave para ampliar las oportunidades de mercado y el desarrollo de las empresas sociales. Por otra parte, los agentes interesados consultados para este estudio expresaron dudas sobre las modalidades de aplicación de las normas de contratación pública. En este sentido, la forma en que la reglamentación de la contratación pública ha sido interpretada por ciertas leyes nacionales ha dificultado en ciertas ocasiones el aprovechamiento de esta oportunidad por parte de las empresas sociales. Por ejemplo, cuando las licitaciones públicas están abiertas a empresas convencionales y/o se basan exclusiva o principalmente en criterios de minimización de costes, esto a menudo ha repercutido negativamente en la calidad de los servicios y en las condiciones laborales. Además, los informantes observaron que las licitaciones competitivas pueden empujar a las empresas sociales a adoptar prácticas más estandarizadas típicas de los proveedores públicos de servicios de bienestar o de empresas convencionales, haciendo que abandonen la propensión a la innovación. Por otra parte, las licitaciones competitivas impulsan la concentración de las empresas sociales en la prestación de servicios dirigidos a grupos de usuarios identificados por políticas públicas, debilitando al mismo tiempo su atención a la detección de necesidades insatisfechas y su función de defensa de las personas más vulnerables. Estas deficiencias parecen atenuarse cuando los procedimientos de contratación se descentralizan y son gestionados a nivel regional o municipal: en muchos países la descentralización parece garantizar una mejor calidad de los servicios y potenciar la innovación social.

A diferencia de los servicios sociales y de interés general, el apoyo público a las WISEs se presta principalmente a través de dos instrumentos específicos: i) subsidios o reducción de impuestos y contribuciones a la seguridad social destinados a reducir los costes laborales de las personas desfavorecidas; y ii) asignación directa no competitiva de trabajos públicos destinados a ampliar las actividades productivas de las WISEs y el número de puestos de trabajo. En varios países, ambos instrumentos han sido establecidos y regulados por leyes nacionales. Sin embargo, en base a la experiencia de los talleres protegidos, la Directiva de la Unión Europea de 2014 sobre contratación pública permitió la celebración de contratos reservados únicamente a organizaciones de inserción laboral en las que las personas desfavorecidas empleadas representen al menos el 50% del total de la plantilla. No obstante, de acuerdo con algunas normativas nacionales, se consideran WISEs las organizaciones que emplean un porcentaje menor de personas desfavorecidas (entre el 30% y el 50%).

En este contexto, las reglas de contratación pública de la UE (2014/24/UE) que entraron en vigor en 2014 supusieron un importante avance. Esta directiva ofrece nuevas

oportunidades a las empresas sociales y fomentan la evaluación de licitaciones, especialmente las relativas a servicios sociales y sanitarios, en base a la mejor relación calidad/precio. En este sentido, la nueva reglamentación establece la norma de la "oferta económicamente más ventajosa" para las prácticas de contratación, lo que permite a las autoridades públicas dar más importancia al valor social o a los resultados esperados por parte del proveedor de servicios que al precio ofrecido por los participantes en la licitación. Además, las normas de contratación pública de la UE ofrecen más oportunidades para los contratos reservados, reduciendo al 30% el porcentaje de personas desfavorecidas o con discapacidad necesario para reservar contratos y fomentando la adopción de "cláusulas sociales y éticas", relativas a las condiciones laborales, la igualdad de oportunidades, etc. No obstante, la adopción y la aplicación concreta de esas cláusulas son decididas a nivel nacional.

Todos los Estados miembros de la UE han llevado a cabo la transposición de esta importante Directiva de la UE y, especialmente, la posibilidad de reservar contratos a las empresas que cuentan en sus plantillas con al menos un 30% de trabajadoras/es consideradas/os de grupos desfavorecidos. Esta posibilidad es utilizada cada vez más por países como por ejemplo los de Europa central y oriental (CEE) en los que el gasto público para la compra de servicios sociales y de interés general a empresas sociales es limitado. Otros tipos de cláusulas sociales, éticas y medioambientales que podrían ayudar a las empresas sociales se utilizan con menos frecuencia (excepto en algunos países, como Bélgica, Francia, Alemania, Países Bajos, España, Suecia e Inglaterra y Escocia en el Reino Unido) debido al enfoque más complejo que requieren.

Sin embargo, a pesar de esta mejora en cuanto a la regulación de la contratación pública, su aplicación práctica y concreta en muchos países se encuentra en sus comienzos y se considera en gran medida insatisfactoria, especialmente desde el punto de vista de las empresas sociales. Las deficiencias identificadas en la mayoría de los informes nacionales hacen referencia a varios factores: en primer lugar, la evaluación *ex ante* de la calidad de los servicios y de su valor social sigue siendo sumamente difícil y fácilmente refutable. En segundo lugar, falta información y existen pocas oportunidades para compartir experiencias, a lo que se suma una escasez de conocimientos apropiados y de formación específica tanto por parte de los funcionarios públicos como de los gerentes de empresas sociales que participan en los procedimientos contractuales, a pesar de los esfuerzos realizados por muchos gobiernos (como por ejemplo los dos centros de competencia establecidos por el gobierno federal en Alemania) y redes para superar estas dificultades. Por último, el tamaño de los contratos suele ser demasiado grande y de gran complejidad, lo que hace inviable la participación de pequeñas empresas sociales (por ejemplo, en Irlanda y Eslovaquia).

La interpretación de las normas de la UE difiere entre los distintos países y, dentro de un mismo país, entre las autoridades y los tribunales. En licitaciones abiertas, el

92 | Los ecosistemas de las empresas sociales: perspectiva comparada

precio suele seguir siendo el elemento decisivo en la elección del contratista, con las mismas consecuencias negativas mencionadas anteriormente, a pesar de los esfuerzos realizados por la legislación de la UE para facilitar el uso de criterios de calidad. Además, las prácticas de contratación centradas en el precio reducen los márgenes al mínimo e incluso a veces obligan a las empresas sociales a cofinanciar los servicios (como en el caso de Estonia) con sus propios recursos, lo que reduce la posibilidad de inversión, innovación y crecimiento. Estos inconvenientes están frenando el uso de prácticas responsables de contratación pública, como han señalado en varios países, y está propiciando la búsqueda de modalidades alternativas de prestación de servicios que pueden o no conllevar la contratación pública, como por ejemplo:

- > Vales que los usuarios pueden gastar en organizaciones acreditadas, estos son utilizados en gran medida, por ejemplo, en Alemania para apoyar la oferta de servicios sociales, así como en Bélgica, Francia y hasta hace poco en Eslovaquia, para incentivar el empleo de trabajadoras/es de atención domiciliaria.
- > Contratos reservados de corta duración (tres años, como se prevé en la Directiva de la UE de 2014) a empresas/organizaciones sin ánimo de lucro para la prestación de servicios innovadores, por ejemplo en Croacia, Letonia y Lituania.
- > Desarrollo conjunto de servicios mediante prácticas colaborativas y de planificación conjunta en las que participan autoridades públicas y proveedores de servicios (por ejemplo, en Austria, Bulgaria, Italia y Malta).
- > Contrataciones en base a resultados sociales (especialmente en Finlandia y el Reino Unido), que suele conllevar la contratación pública de servicios utilizando un modelo en el que la remuneración del proveedor se basa única o parcialmente en los resultados alcanzados por la prestación del servicio.

Como conclusión, la reforma de 2014 de las normas para la contratación pública surgió como un paso importante en favor de prácticas de contratación pública novedosas, más flexibles y con una mayor orientación social. Sin embargo, hasta esta fecha no se ha logrado aprovechar su potencial: las formas de financiación pública a las empresas sociales siguen siendo muy diversas y en muchos países de la UE la utilización de procedimientos competitivos está lejos de ser bien aprovechada por los motivos anteriormente citados, y esto ha creado inseguridad entre las empresas sociales, limitando su crecimiento.

Relaciones con actores privados: individuales, colectivas, entre empresas

Las empresas sociales también abordan la demanda privada de servicios, en la que participan tanto usuarias/os individuales como empresas convencionales: los análisis nacionales confirman que los ingresos generados por empresas sociales procedentes de recursos privados están en general aumentando.

Existe una demanda de usuarias/os individuales tanto de servicios sociales como sanitarios que no están plenamente cubiertos por las políticas públicas de bienestar o que son menos frecuentes, así como de servicios alternativos (como algunos servicios educativos) y personales que, aunque afectan al bienestar, no están incluidos dentro de la oferta pública, como servicios culturales, deportivos y recreativos (incluidas formas de turismo social, la economía circular, nuevas actividades agroindustriales sostenibles y ecológicas, etc.). Estos últimos servicios representan actividades en las que las empresas sociales pueden desarrollar nuevos mercados con gran potencial tanto en términos de crecimiento económico como de empleo. En varios de estos servicios, gran parte de las contribuciones de los usuarios se realizan en forma de cuotas de afiliación. Cuando el servicio se dirige a grupos de personas desfavorecidas, las donaciones privadas también suelen contribuir a cubrir los costes. Sin embargo, parece que, al menos de momento, son principalmente las empresas sociales que han llevado operando durante muchos años y han crecido hasta alcanzar un tamaño importante las que logran obtener una parte significativa de sus ingresos de sus ventas en el mercado privado.

La demanda por parte de empresas convencionales adopta principalmente dos formas: (i) una más tradicional y generalizada relacionada con la demanda de productos ofrecidos por las WISE sobre una base contractual y (ii) una demanda emergente relacionada con servicios de bienestar que las empresas convencionales ofrecen a sus empleadas/os con el objetivo de mejorar su vida profesional y privada. Una forma interesante de aumentar la colaboración entre las WISEs y las empresas convencionales se ha llevado a cabo, por ejemplo, en Croacia, Italia y Eslovaquia, donde las empresas que tienen más de 15 o 20 empleados deben emplear un cierto número de personas con discapacidad. Si no lo hacen, deben pagar una multa o demostrar que están comprando productos o servicios de WISEs, creando nuevos mercados privados para las empresas sociales.

2.3.3. Recursos reembolsables

Tanto la demanda como la oferta relacionada con la disponibilidad y el uso de recursos financieros reembolsables por parte de empresas sociales es muy heterogénea. En los países en los que el fenómeno de las empresas sociales se encuentra en sus primeras etapas de desarrollo, como en Europa central y oriental, tanto la demanda como la oferta de recursos financieros reembolsables están empezando a surgir. Por el contrario, en los países donde el sector de las empresas sociales se encuentra más consolidado existe una

importante y creciente demanda de recursos financieros reembolsables que parece ser satisfecha adecuadamente por proveedores tanto públicos como privados, incluyendo instituciones financieras especializadas e intermediarios financieros tradicionales (por ejemplo, en el caso de las cooperativas sociales italianas y las empresas sociales británicas). Estos países presentan una oferta y demanda equilibrada de recursos financieros reembolsables para las empresas sociales, y al menos las empresas sociales más consolidadas y con suficientes activos pueden invertir y crecer. Por último, hay países en los que la demanda de financiación reembolsable está creciendo, pero no hay datos sobre su cantidad real y sobre si esta creciente demanda es satisfecha. Tanto en los informes país como de las entrevistas con los agentes implicados no siempre es posible verificar si las afirmaciones sobre la falta generalizada de recursos financieros se refieren a medidas de apoyo para la puesta en marcha de empresas sociales, a la generación de ingresos o a recursos reembolsables.

A pesar de esta heterogeneidad, el estudio de mapeo permite realizar algunas consideraciones generales.

La **demand**a de recursos reembolsables parece ser, al menos en estos momentos, no muy alta, por varios motivos. El motivo principal se debe a que las empresas sociales -con la excepción de algunas WISEs- se han dedicado hasta hace poco principalmente a actividades intensivas en mano de obra y no han necesitado realizar grandes inversiones. Por consiguiente, la idea de que el crecimiento de las empresas sociales se ve impedido por una oferta limitada de recursos financieros reembolsables no está plenamente respaldada por las pruebas empíricas de los informes país y de investigaciones académicas. En este sentido, se ha comprobado un escaso uso tanto de los fondos públicos específicos como de las oportunidades que ofrecen varias instituciones financieras para el crecimiento de las empresas sociales, como Big Society Capital en el Reino Unido, donde el tamaño del sector de las empresas sociales es uno de los más grandes de Europa y donde el gobierno central ha utilizado de forma significativa la financiación como mecanismo de apoyo a las empresas sociales. Al mismo tiempo, según una encuesta sobre empresas sociales británicas, sólo el 15% indicaron que habían buscado recursos financieros externos durante los tres años anteriores a la investigación. Una situación similar se observa en Italia, donde el sistema bancario parece haber satisfecho la importante demanda de financiación reembolsable de las cooperativas sociales, al igual que en el caso de Luxemburgo. El escaso volumen de demanda también explica el limitado interés de las empresas sociales en instrumentos financieros sociales innovadores, como la inversión de impacto (social), los bonos de impacto social, el capital de riesgo social (al que el Grupo de Trabajo sobre Inversiones de Impacto Social del G7 ha asignado una importancia considerable) y la financiación participativa o alternativa fuera del sistema financiero tradicional, como la financiación colectiva (*crowdfunding*) (todavía lejos de estar plenamente desarrollada).

La **oferta** de recursos financieros reembolsables para empresas sociales varía en gran medida en cada país.¹⁴ Dependiendo del grado de desarrollo del sector financiero, las empresas sociales, al menos en teoría pueden contar con

- > Instituciones financieras públicas (o semi-públicas, como en el caso de los fondos mutuos cooperativos obligatorios por ley) o fondos dedicados específicamente a financiar inversiones en organizaciones públicas y privadas que gestionan actividades de interés público, incluyendo organizaciones de la economía social, entidades sin ánimo de lucro y empresas sociales, por ejemplo, en Austria, Francia, Alemania e Italia.
- > Intermediarios financieros tradicionales que en varios países ya ofertan financiación a empresas sociales y están cada vez más interesados en responder a sus necesidades de crédito, especialmente cuando el sector está bien desarrollado y claramente regulado. En Francia, Alemania e Italia, por ejemplo, los bancos comerciales suelen conceder préstamos a empresas sociales, ya que éstas parecen estar menos afectadas por las recesiones económicas que las empresas que operan en los mercados privados, y por lo general presentan un bajo nivel de riesgo debido a su pequeño tamaño.
- > Bancos con una orientación social, como los bancos cooperativos (que se encuentran, por ejemplo, en Bélgica, Francia, Italia y España) y bancos éticos (por ejemplo, Banca Etica en Italia y España, La Nef en Francia y Triodos Bank en Bélgica, Francia, Alemania, Países Bajos, España y Reino Unido), que en principio están especialmente dispuestos a financiar iniciativas locales como las promovidas por empresas sociales. Diversos bancos tradicionales también han creado o están dispuestos a establecer instituciones especializadas o divisiones particulares que se conciben para atender específicamente las necesidades financieras de las organizaciones sin ánimo de lucro. Es el caso de UniCredit y UBI Banca en Italia, BNP Paribas en Francia y Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) en Polonia, que prestan apoyo financiero en el marco de los fondos de la UE.
- > Apoyo financiero o instituciones financieras establecidas por redes nacionales o locales de empresas sociales, como la Social Finance Foundation, Clann Credo y Community Finance Ireland en Irlanda; Initiative France, France Active y Finansol en Francia; CGM Finance (establecida por el consorcio de cooperativas sociales CGM), y los fondos mutuos cooperativos Fondosviluppo y Coopfond en Italia.
- > Fondos privados emergentes de capital de riesgo social, establecidos por fundaciones tradicionales o nuevas, bancos éticos o sus fundaciones, pero también por empresarias/os individuales y familias. Se pueden encontrar ejemplos en Alemania (BonVenture, Ananda Impact Ventures), Bélgica (SI2 Fund),

(14) El apéndice 5 presenta de forma detallada las principales medidas disponibles.

Italia (OltreVenture, SEFEA IMPACT) y Francia (Phitrust, Groupe SOS Pulse). Sin embargo, la mayoría de estos fondos no se dirigen exclusivamente a empresas sociales sino un espectro más amplio de organizaciones, que denominan como "empresas de impacto" (*impact-driven enterprises*). Las fundaciones (nacionales e internacionales) que conceden subvenciones se están orientando hacia estrategias de filantropía empresarial y muestran un interés creciente en apoyar las inversiones de empresas sociales a través de préstamos a bajo interés o sin intereses que deben reembolsarse en determinadas condiciones. Algunas de las instituciones mencionadas y otros actores están comenzando a utilizar plataformas de financiación colectiva (*crowdfunding*) para recaudar capital y vender bonos. Existe el sentimiento generalizado de que esta forma de utilizar las plataformas de *crowdfunding* podría convertirse en uno de los instrumentos más importantes para el desarrollo de las empresas sociales en Europa.

La disponibilidad de estos proveedores de recursos financieros varía de un país a otro, pero este hecho por sí solo no explica la idea de que la falta de recursos financieros es el principal obstáculo para el desarrollo de las empresas sociales. Hay otros factores que impiden a las empresas sociales acceder a todos los recursos financieros que necesitan, entre estos factores el más importante es que la demanda en muchos países todavía es prácticamente inexistente. En varios países (como Lituania y otros países de Europa central y oriental), los principales obstáculos de las empresas sociales a la hora de obtener recursos financieros externos no están directamente relacionados con la falta de oferta, sino más bien con una falta general de comprensión de los modelos utilizados por las empresas sociales, un déficit de instrumentos de evaluación de las empresas sociales y la ausencia de colaboración y acuerdos entre las instituciones reguladoras de los sectores financiero, económico y social.

Las dificultades para acceder a la financiación también se deben a un conocimiento insuficiente de la oferta de financiación existente, a la falta de habilidades relacionadas con la inversión y a la escasa capacidad de las empresas sociales para desarrollar propuestas de proyectos empresariales bien diseñados. En varios países, las empresas sociales (especialmente las más nuevas y pequeñas) todavía no han desarrollado las aptitudes necesarias para atraer y gestionar recursos financieros reembolsables, presentando modelos empresariales poco desarrollados y estructuras y conocimientos de gestión/gestión inadecuados. En estos casos, iniciativas como la "Agencia Financiera para el Emprendimiento Social" (FASE)¹⁵ de Alemania son de gran interés, ya que prestan servicios a las empresas sociales ayudándolas a planificar, combinar y lograr una financiación adecuada, incluyendo donaciones, fondos públicos, préstamos y filantropía empresarial.

(15) <http://www.fa-se.eu>

Otro factor que explica las dificultades que encuentran las empresas sociales es la escasez de fondos de garantía, que podrían facilitar enormemente el acceso al crédito a pequeñas organizaciones que no pueden ofrecer garantías o avales adecuados por sí mismas. Este es el caso, por ejemplo, de Irlanda, donde muchas organizaciones comunitarias no pueden obtener financiación de bancos comerciales, principalmente porque éstos exigen avales personales. Dado que muchas organizaciones comunitarias cuentan con personal voluntario, este requisito es un compromiso demasiado grande para muchas personas.

También suele faltar un marco institucional dedicado a apoyar las inversiones de capital. Esto se debe en parte a las dificultades para diseñar este tipo de instituciones y una reglamentación adecuada, pero también a las reticencias de algunos tipos de empresas sociales a obtener capital por temor a perder su estatus de organizaciones sociales sin ánimo de lucro y su reputación.

Por último, los recursos disponibles se encuentran con frecuencia dispersos en un gran número de instituciones financieras que suelen ser demasiado pequeñas y cuentan con una capacidad de préstamo limitada.

En resumen, el análisis comparativo de los informes nacionales desvela una fuerte correlación entre el nivel de reconocimiento, institucionalización, difusión y visibilidad de las empresas sociales y la facilidad de acceso a la financiación, como se demuestran en los casos de Alemania, Irlanda, Italia y el Reino Unido. El caso alemán es especialmente interesante a este respecto, ya que las organizaciones de bienestar sin ánimo de lucro, medianas y grandes (pero también las cooperativas energéticas y sociales) que en general cuentan con modelos de negocio bien consolidados y sostenibles presentan fácil acceso a excelentes oportunidades de financiación dentro de las federaciones y bancos especializados en la financiación del sector sin ánimo de lucro, incluyendo a las empresas sociales, mientras que la mayoría de estos mismos bancos tienen dificultades para financiar nuevos tipos de empresas sociales con modelos de negocio más orientados a la obtención de beneficios.

Además, los informes país también parecen prever que esta situación podría cambiar en breve, especialmente si las empresas sociales empiezan a dedicarse a actividades más intensivas en capital, como la renovación urbana, la gestión de desechos, la gestión de instalaciones para actividades culturales, la gestión del patrimonio cultural, la vivienda social, etc. Para ello será necesario diseñar una oferta de financiación más adecuada y accesible, así como capacitar a las/os emprendedoras/es sociales para que estén más preparados desde el punto de vista financiero. En este sentido, cabe destacar los programas específicos -incluida la provisión de nuevos incentivos fiscales con los que se está experimentando en Italia y el Reino Unido- que favorecen la capitalización desde la base (usuarios/os, trabajadoras/es, socias/os y la comunidad en general), como pequeñas subvenciones, fondos de contrapartida y fondos de garantía (ya disponibles

en varios países y proporcionados por la UE) que salvaguardan al prestamista en caso de impago de un préstamo por parte de una empresa social, incentivando así a los prestamistas a conceder préstamos a empresas sociales que de otro modo podrían considerar demasiado arriesgados.

A nivel de la UE, el programa de Empleo e Innovación Social (EaSI) de la UE incluye un eje dedicado a la micro financiación y a la financiación de empresas sociales. Este eje incluye principalmente instrumentos financieros reembolsables (préstamos y capital) pero también incluye subvenciones y asistencia técnica para el apoyo de la capacidad de los proveedores de financiación, así como la preparación de las empresas sociales para incurrir en inversiones. Datos de los tres primeros años de implementación del instrumento de garantía, que ha supuesto un impulso a la oferta de préstamos a empresas sociales, indican que existe una demanda importante relacionada con este tipo de financiación, aunque su alcance es todavía limitado.

Cuadro 1. Garantía EaSI. Un instrumento financiero de la UE que facilita a las empresas sociales el acceso a préstamos

El programa de Empleo e Innovación Social de la UE incluye un eje específico para la micro financiación y la financiación de empresas sociales.

El instrumento financiero más extendido de este eje es la **garantía EaSI**, que facilita el acceso de las empresas sociales y los microempresarios a préstamos. La garantía es un mecanismo de distribución del riesgo que permite a los intermediarios financieros conceder préstamos a empresas sociales o microempresas en condiciones más favorables que sin esta garantía (por ejemplo, un tipo de interés más bajo, menores requisitos de avales, etc.). La Comisión Europea ha delegado la implementación de este instrumento al Fondo Europeo de Inversiones (FEI).

En un principio, se destinaron 96 millones de euros a este instrumento, de los cuales al menos 40 millones se destinaban a la financiación de empresas sociales. Debido a la fuerte demanda, el presupuesto se incrementó más tarde a unos 400 millones.

En cuanto a la parte de micro-finanzas, el instrumento se basó en el anterior Progress Microfinance, y desde su inicio ha sido ampliamente utilizado con 77 acuerdos firmados y 131,8 millones de euros de garantía comprometidos a finales de marzo de 2019.

En cuanto a la **financiación de empresas sociales**, la demanda ya ha superado el presupuesto inicial. A finales de marzo de 2019, se habían firmado 26 acuerdos con intermediarios financieros abarcando 15 países, éstos intermediarios financieros han sido respaldados por una garantía de 50,6 millones de euros, y la demanda sigue siendo fuerte, incluyendo seis solicitudes adicionales en trámite a partir de agosto de 2019. Esto representa un gran comienzo para un nuevo instrumento que se puso en marcha de manera efectiva a finales de 2015. Gracias a esta garantía, estos 26 intermediarios financieros ya han concedido **préstamos a 1.476 empresas sociales por un total de 208 millones de euros**. De acuerdo con los acuerdos firmados, se espera que a finales de 2024 presten servicio a 2.150 empresas sociales más y se espera que el número aumente aún más teniendo en cuenta las solicitudes de otros posibles intermediarios en trámite.

La garantía de la EaSI es una garantía de gran influencia, que moviliza la inversión privada en este campo: según los datos actuales, por cada 1 euro de garantía, los intermediarios prestan una media de 10 euros a los destinatarios finales. Por consiguiente, se espera que la garantía de 50,6 millones de euros ya comprometida desencadene préstamos por valor de más de 500 millones de euros a empresas sociales.

En el siguiente sitio web se puede consultar información actualizada periódicamente sobre la aplicación de la garantía de la EaSI: https://www.eif.org/what_we_do/microfinance/easi/easi-guarantee-instrument/index.htm

Una comprensión cada vez mayor tanto de las dificultades a la que se enfrentan las empresas sociales como a su potencial asociado a su participación en nuevas actividades favorece la puesta en marcha de nuevas instituciones e instrumentos financieros destinados a reducir la brecha entre la demanda y la oferta. Además, la SBI ha contribuido a abrir un debate sobre cómo desarrollar mejor el sistema financiero para que apoye el crecimiento de empresas sociales y que considere el financiamiento social como una cuestión estratégica. En algunos países, las empresas sociales están empezando a disponer de instrumentos innovadores de financiación social, como los bonos de impacto social. Sin embargo, éstos parecen responder más al interés de instituciones públicas que buscan nuevas formas de financiar la prestación de servicios de bienestar que al propio interés de las empresas sociales y, por el momento, se utilizan muy escasamente. Al mismo tiempo, sistemas de financiación alternativos -como las plataformas de financiación colectiva (crowdfunding) que recaudan capital de personas particulares- están ganando terreno fuera del sistema financiero tradicional en un número cada vez mayor de países.

2.3.4. Exenciones, incentivos y ventajas fiscales

En general, las ventajas y beneficios fiscales concedidos a empresas y organizaciones tienen como objetivo principal apoyar su consolidación. En el caso de las organizaciones sin ánimo de lucro y las empresas sociales, las ventajas fiscales también tienen por objeto reducir sus costes de producción (y, por consiguiente, los precios de los servicios prestados), así como favorecer su capitalización.

Todos los países analizados cuentan con medidas fiscales que pueden beneficiar a las empresas sociales, aunque éstas varían de un país a otro. Dada su naturaleza, las empresas sociales disfrutan en la mayoría de los países de todos aquellos beneficios fiscales (o al menos de muchos de ellos) que ya existen para las organizaciones sin ánimo de lucro, las organizaciones de la economía social (especialmente para las cooperativas) y las empresas convencionales. Algunos beneficios fiscales dependen de las formas jurídicas adoptadas por las empresas sociales y no con su actividad, como en Italia y en Irlanda, donde las cooperativas (en Italia) y las organizaciones con carácter benéfico (en Irlanda) están exentas de impuestos sobre los beneficios no distribuidos. En otros países, las empresas sociales pueden gozar de beneficios fiscales que se conceden en función de sus actividades y no de su naturaleza organizativa específica.

Sin embargo, como se muestra en la tabla 12, muchos países han desarrollado beneficios fiscales específicos para empresas sociales.

Tabla 12. Países con beneficios fiscales específicos para empresas sociales

Con	Sin
Austria, Dinamarca, Estonia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Portugal, Rumanía, Eslovaquia, España	Bélgica, Bulgaria, Croacia, Chipre, República Checa, Finlandia, Malta, Países Bajos, Eslovenia, Suecia, Reino Unido

En la mayoría de países, el marco fiscal en el que operan las empresas sociales es complejo y fragmentado. Pocos países han desarrollado una política clara que ofrezca incentivos fiscales específicos y coherentes para las empresas sociales (es decir, ventajas fiscales diseñadas para atender las necesidades específicas de las empresas sociales y ayudarlas a crecer). En países con una fuerte presencia de organizaciones de bienestar, como Alemania, las ventajas fiscales actúan como una medida de apoyo más eficaz para las empresas sociales y están mejor coordinadas. Por el contrario, los países con un sector sin ánimo de lucro menos desarrollado y aquellos países que no favorecen ningún tipo específico de organizaciones, tienden a contar con menos medidas de apoyo fiscal, y éstas por lo general están abiertas a todas las empresas.

La tabla 13 muestra la distribución de los principales beneficios fiscales para empresas sociales en los diferentes países. El apéndice 6 presenta información más detallada al respecto.

Tabla 13. Principales beneficios fiscales para empresas sociales

Tipo de beneficios fiscales	Sí, sin limitaciones	Sí, con limitaciones	No
Exención del impuesto de sociedades sobre los beneficios no distribuidos	AT, DE, EL, FR, HU, IE, IT, LU, LV, MT, PL	BE, BG, CZ, ES, HR, LT, NL, PL, RO, SE, SI, SK, UK	CY, DK, EE, FI
Exención o tipo reducido sobre el IVA	AT, BE, DE, FR, HU, IT, PL, PT	LU, SK	BG, CY, CZ, DK, EE, EL, ES, FI, HR, IE, LT, LV, MT, NL, RO, SE, SI, UK
Costes de seguridad social reducidos o cubiertos mediante subsidios	AT, BE, HR, SE	BG, EL, ES, FI, FR, IE, IT, LV, PL, PT, SI, SK	CY, CZ, DE, DK, EE, HU, LT, LU, MT, NL, RO, UK
Reducción de impuestos otorgada a donantes privados o institucionales	—	AT, BE, BG, CZ, DE, EE, ES, FR, HR, HU, IE, IT, LT, LU, LV, NL, PL, PT, SI, UK	CY, DK, EL, FI, MT, RO, SE, SK

El beneficio fiscal más extendido es la exención del impuesto de sociedades sobre los beneficios retenidos, que puede ser obligatorio o voluntario, esto depende de la naturaleza no lucrativa de las empresas sociales. Sin embargo, la exención en algunos países es total y se aplica a todos los beneficios retenidos, mientras que en otros países esta exención está sujeta a diversas limitaciones. En Bélgica, por ejemplo, los beneficios obtenidos por las WISEs en régimen de bloqueo de activos están sujetos a reducciones fiscales parciales, mientras en Italia, con la nueva Ley de Reforma del Tercer Sector, las empresas sociales gozan de una reducción total, y las cooperativas sociales tienen que pagar el impuesto de sociedades sobre el 3% de los beneficios retenidos.

El segundo beneficio fiscal más extendido (en 16 países) consiste en la reducción o exención total de los costes de seguridad social de personas desfavorecidas empleadas por algunos tipos de WISEs en los que el empleo de las personas desfavorecidas representa al menos el 30% de la plantilla. Incluso cuando estas prestaciones se conceden a todo tipo de empresas que emplean a personas desfavorecidas, las empresas sociales siguen siendo las principales beneficiarias de esta medida. Cabe mencionar que la reducción de los costes de seguridad social no es el único beneficio que se otorga a las WISEs, ya que éstas también son apoyadas en casi todos los Estados miembros de la UE por otros tipos de subsidios públicos directos.

Un beneficio menos generalizado (sólo se observa en ocho países) pero interesante consiste en la exención o la reducción del tipo de IVA no sólo sobre la base de los servicios prestados sino también sobre la base de la condición jurídica. En este sentido, las cooperativas sociales italianas de tipo A tienen una tasa de IVA del 5% y, en Bélgica, bajo ciertas condiciones, las WISE se benefician de una tasa de IVA reducida.

Un cuarto beneficio fiscal son las reducciones de impuestos concedidas a los donantes privados (tanto particulares como empresas) y/o institucionales de las empresas sociales. Un tercio de los países conceden este beneficio, aunque en diferente medida y con diferentes reglas. Por ejemplo, en el Reino Unido, en lugar de permitir que el contribuyente deduzca la donación de sus ingresos, el HM Treasury paga directamente a las empresas de responsabilidad limitada por garantía registradas como organizaciones benéficas 25 peniques por cada libra esterlina donada por los contribuyentes británicos.

Entre los restantes beneficios fiscales menos comunes hay algunos que son particularmente interesantes e innovadores, como la concesión de bienes inmuebles públicos a empresas sociales de forma gratuita o a precios inferiores a los del mercado y nuevas ventajas fiscales para personas individuales y empresas que compren acciones emitidas por (nuevas) empresas sociales (también a través de plataformas de micro-mecenazgo o *crowdfunding*) o bonos emitidos por los propios bancos o empresas sociales para financiar el desarrollo de proyectos sociales, una forma interesante de crear una oferta de recursos financieros *bottom-up*.

Sin embargo, el hecho de que las empresas sociales adopten formas jurídicas diferentes y que los beneficios fiscales estén a menudo vinculados a formas jurídicas específicas crea un panorama desigual. Por ejemplo, en la mayoría de países, las sociedades de responsabilidad limitada que realizan actividades de empresa social no siempre se benefician de las ventajas fiscales que se conceden a las organizaciones sin ánimo de lucro. En algunos países, la legislación sobre empresa social que define nuevas formas jurídicas/estatus no ha logrado introducir un tratamiento fiscal ventajoso para todas las entidades con derecho a ello. Estas circunstancias contribuyen a explicar el escaso número de asociaciones, fundaciones y sociedades de responsabilidad limitada que han optado por registrarse como empresas sociales en Bélgica¹⁶ e Italia.

En general, se puede concluir que, aunque las empresas sociales gozan de varias ventajas fiscales, la forma en que se organiza el entorno fiscal está lejos de ser satisfactorio para el desarrollo de las empresas sociales. Pocas medidas se dirigen expresamente a empresas sociales y están diseñadas específicamente en coherencia con el carácter emprendedor de las empresas sociales. Por consiguiente, las ventajas fiscales existentes no facilitan el desarrollo de empresas sociales innovadoras tanto

(16) Cabe destacar que la Ley de Empresas con Fines Sociales fue derogada en 2019.

como podrían y, en algunos casos, las empresas sociales eligen formas jurídicas que no son coherentes con sus objetivos para disfrutar de las ventajas fiscales que se conceden a esas formas jurídicas.

2.4. Desarrollo en investigación, educación y habilidades

El aumento de la investigación y la formación relacionada con las empresas sociales se confirma en todos los informes nacionales de este estudio de mapeo. Además, ha surgido una amplia gama de programas e instrumentos para complementar la formación de profesionales y otras partes interesadas (como financiadores y personas encargadas de formular políticas públicas). La investigación se considera un factor clave para la institucionalización (reconocimiento) de las empresas sociales, especialmente en los países de Europa central y oriental. En general, la situación es muy prometedora, a pesar de la falta de conexión entre muchos de esos programas y actores, lo que dificulta la adopción de medidas comunes, como estrategias educativas de ámbito nacional o la incorporación del emprendimiento social dentro de una educación empresarial más amplia.

2.4.1. Investigación para avanzar tanto el ámbito científico como en el desarrollo de políticas

La investigación sobre la empresa social en Europa se inició en la década de los noventa del pasado siglo, cuando se produjeron las primeras experiencias en los 15 Estados miembros de la UE.¹⁷ Desde entonces, la empresa social se ha ido consolidando como campo de investigación científica, aunque sigue estando fragmentada, y es principalmente descriptiva y clasificatoria. La aparición de la innovación social como campo de investigación académico específico en la primera década del siglo XXI alentó el desarrollo de numerosos proyectos que complementaron la investigación sobre la empresa social arrojando nueva luz sobre el poder de transformación de este tipo de entornos institucionales. Asimismo, el emprendimiento social proporcionó una perspectiva adicional desde la que se pudo estudiar y enriquecer el fenómeno de la empresa social.

A pesar de sus limitaciones, la investigación ha contribuido a aumentar la visibilidad de las empresas sociales y otros fenómenos relacionados, así como a sensibilizar a la

(17) Véase Borzaga, C. y Defourny, J. (2001)). *The Emergence of Social Enterprise*. Londres y Nueva York: Routledge.

ciudadanía y a las personas encargadas de formular políticas sobre la pertinencia de estos temas para la sociedad. En algunos países, la atención a nivel nacional parece centrarse en el desarrollo de estadísticas sobre empresas sociales y su peso en la economía, ya sea a través de censos (Italia), de cuentas satélites (por ejemplo en Bélgica, Luxemburgo, Portugal y España) o de otros tipos de contabilidad estadística (GEM en los Países Bajos y Encuesta sobre Empresas Sociales en el Reino Unido), las oficinas nacionales de estadística, o el trabajo de organizaciones de coordinación e investigadores/as (muy a menudo desconectados/as) para producir cifras que reflejen la importancia de estas organizaciones desde una perspectiva cuantitativa. En otros países, como Polonia y Eslovaquia, se observa un creciente interés por parte de ministerios y oficinas de estadística en la aplicación de esos instrumentos. En el caso de los países que se incorporaron a la UE después del cambio de milenio, la investigación y la formación se centraron en un principio en la transferencia de la experiencia de otros países de la UE, pasando por alto sus propios contextos endógenos. Desde entonces, esto ha cambiado radicalmente.

Los gobiernos nacionales y otras organizaciones públicas también han llevado a cabo investigaciones que han abierto la puerta a debates sobre el tema y han sensibilizado a la opinión pública sobre la situación de las empresas sociales en determinados países. Por ejemplo, en Rumanía, el proyecto Prometheus (2010-2013), financiado por el FSE, aumentó la visibilidad de las empresas sociales mediante una combinación de investigación científica y cursos universitarios sobre empresas sociales y economía social en el país.

Sin embargo, más allá de recuentos estadísticos, parece haber una fragmentación en cuanto a la investigación en torno a las empresas sociales dentro de los países, así como desde el punto de vista académico. A pesar de la creación de despachos ministeriales y regionales dedicados a la promoción y el apoyo de las empresas sociales, no existe un programa consolidado de investigación en la mayoría de los países. Además, muchos proyectos de investigación, tanto a nivel nacional como internacional, se basan en una concepción de la empresa social que difiere de la definición de la SBI o se centran específicamente en el emprendimiento social.

Se están estableciendo centros de investigación centrados en la empresa social, la economía social, el emprendimiento social y, en muchos casos, la innovación social por toda Europa. Al mismo tiempo, está surgiendo una interesante tendencia en torno a la creación de centros de investigación más pequeños, de base local (por ejemplo, en Austria), que aportan datos y análisis basados en su propio territorio y suelen centrarse en temas y asuntos específicos. Además, también están apareciendo en toda Europa *'think tanks'* (o en su versión más reciente *'think-and-do tanks'*), en los que participan a menudo no sólo investigadoras/es, sino también un gran número de consultoras/es y otros agentes implicados en el ámbito de las empresas sociales.

Las redes de investigación de base nacional y regional constituyen una estrategia adicional para impulsar a investigadoras/es al comienzo de sus carreras y consolidar las conexiones entre académicas/os consolidadas/os. FinSERN en Finlandia, la Red IRIS en Italia y CIRIEC-España (con su rama de doctorado, REJIES) son ejemplos de este tipo de redes. Otra iniciativa innovadora que va más allá de los países de la UE para conectar a investigadoras/es de empresas sociales es la Acción COST, "Empowering the next generation of social enterprise researchers/ Empoderar a la próxima generación de investigadoras/es de empresas sociales" (EMPOWER-SE).¹⁸ Mediante una combinación de actividades de investigación y de actividades de *networking* que incluyen reuniones, seminarios, estancias científicas y becas para conferencias, investigadoras/es de países periféricos -con especial atención a las mujeres investigadoras y a investigadoras/es en los primeros años de su carrera- se fomenta su acceso a la comunidad investigadora y se promueven conexiones para crear nuevas oportunidades de investigación y fortalecer sus contextos nacionales.

Más allá de proyectos de investigación de ámbito nacional, varios informes país mencionan proyectos internacionales relacionados con las empresas sociales. En concreto nueve proyectos aparecen mencionados de forma recurrente en estos informes (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Principales proyectos internacionales centrados en empresas sociales

Proyectos financiados por la UE

- > **CrESSI** – Creating Economic Space for Social Innovation
Duración: Febrero 2014-Febrero 2018
Web: <https://www.sbs.ox.ac.uk/research/centres-and-initiatives/skoll-centre-social-entrepreneurship/creating-economic-space>
- > **EFESIIS** – Enabling the Flourishing and Evolution of Social Entrepreneurship for Innovative and Inclusive Societies
Duración: Diciembre 2013-Noviembre 2016
Webs: <https://cordis.europa.eu/project/rcn/111161/factsheet/en>
- > **FAB-MOVE** – For a better tomorrow: social enterprises on the move!
Duración: Enero 2016-Diciembre 2018
Web: <https://www.uni-muenster.de/IfPol/FAB-MOVE/>

(18) <http://www.empowerse.eu/>

- > **SEFORİS** – Social Enterprise as a Force for more Inclusive and Innovative Societies
Duración: Enero 2014-Abril 2017
Web: <http://www.seforis.eu/>
- > **SIMPACT** – Boosting the Impact of Social Innovation in Europe through Economic Underpinnings
Duración: Enero 2014-Diciembre 2016
Web: <https://cordis.europa.eu/project/rcn/111403/factsheet/en>
- > **SOLIDUS** – Solidarity in European Societies: Empowerment, Social Justice and Citizenship
Duración: Junio 2015-Mayo 2018
Web: <http://solidush2020.eu>
- > **TSI** – Third Sector Impact
Duración: Enero 2014-Enero 2017
Web: www.thirdsectorimpact.eu

Proyectos liderados por la UE

- > **IESI** – ICT-Enabled Social Innovation
Duración: Enero 2014-Noviembre 2017
Web: <https://ec.europa.eu/jrc/en/iesi>

Otros proyectos internacionales

- > **ICSEM** – International Comparative Social Enterprise Models Project
Duración: 2013-2019
Web: <https://www.iap-socent.be/icsem-project>

En un contexto marcado por un conjunto de investigaciones y una comunidad investigadora muy dispersos, este estudio de mapeo constituye un genuino intento de compilar diversas fuentes estadísticas, aunque este ejercicio suponga un gran desafío. Además, el estudio de mapeo implica un proceso de empoderamiento de los agentes implicados en la medida en que toman la iniciativa en el proceso de desarrollo de empresas sociales en sus países. Como contrapartida, es probable que estos contextos favorables den lugar a un mayor apoyo a la investigación sobre la empresa social.

Cabe señalar que, en muchos casos, el esfuerzo realizado en el contexto académico va más allá de círculos científicos al promover el intercambio y la creación de redes de profesionales, personal encargado del desarrollo de políticas y otros agentes clave

dentro del ecosistema de las empresas sociales. Esa función de facilitación aparece claramente reflejada en los informes nacionales, aunque a menudo se pasa por alto al describir las contribuciones del mundo académico al desarrollo de las empresas sociales en Europa.

Además, como se ha observado anteriormente, la comunidad investigadora que trabaja en el ámbito de la empresa social y áreas relacionadas también realiza una labor de monitorización de sectores que se están desarrollando de forma orgánica en sus países. Con respecto al intercambio de resultados de investigación con la sociedad, se han establecido varias iniciativas, a menudo con el apoyo de diversos organismos interesados (incluidas administraciones públicas). Los instrumentos y enfoques existentes suelen ser poco adecuados para captar las evoluciones que se producen en el ámbito de la empresa social y fenómenos relacionados, por lo que se necesitan enfoques innovadores, incluida la interdisciplinariedad y nuevas epistemologías, para captar esas evoluciones.

Algunos proyectos e iniciativas internacionales, como SEFORIS o EMPOWER-SE, permiten la interacción entre la comunidad investigadora y agentes implicados que llevan a cabo investigaciones no académicas (por ejemplo, en Bélgica, Países Bajos, Reino Unido). Los resultados de estas interacciones suelen retroalimentar tanto a la comunidad académica en forma de publicaciones científicas como a las esferas de la práctica y la política en forma de manuales, guías y otro tipo de resultados concretos.

La activación del alumnado en torno a la empresa social, la economía social y solidaria y la innovación social va más allá de los límites académicos. En este sentido, en las universidades europeas existen actualmente numerosas iniciativas estudiantiles para apoyar la creación de empresas sociales. Por ejemplo, la Incubadora puesta en marcha en 2010 por los estudiantes de la Universidad de Liubiana o Enactus, que es una organización sin ánimo de lucro independiente de estudiantes de los Países Bajos que trata de promover la creación de empresas sociales dirigidas por estudiantes y de apoyar su fase de puesta en marcha con una combinación de servicios y recursos.

La aparición de políticas, estrategias o planes nacionales, suele ofrecer oportunidades únicas para poner en marcha proyectos de investigación, que a menudo incluyen procesos de consulta que producen investigaciones interesantes. Dos ejemplos son la estrategia de largo alcance para el desarrollo de la economía social en Eslovenia (Estrategia para el Desarrollo del Economía Social en Eslovenia), 2019-2029, o la política nacional de empresas sociales para Irlanda (Política Nacional para la Empresa Social), 2019-2022.

2.4.2. Consolidación de la educación y formación en empresas sociales

La incorporación de la empresa social y de fenómenos limítrofes en la educación formal se inició hace varias décadas, aunque no fue hasta hace poco tiempo que se comenzó a extender ampliamente entre la mayoría de los Estados miembros de la UE. En este sentido, dentro de la UE, tanto en los países donde las empresas sociales cuentan con una larga tradición como en los países donde las empresas sociales constituyen un fenómeno relativamente reciente, cuentan con programas de estudios sobre la empresa social y otros campos relacionados en sus instituciones de educación superior. Estos programas incluyen desde cursos y módulos específicos hasta programas completos, y están disponibles a través de métodos de enseñanza online o mediante plataformas de aprendizaje a distancia y mixtas, y abarcan asignaturas desde nivel de grado hasta posgrado y de programas de educación permanente. La Open University en el Reino Unido y la UNED en España son buenos ejemplos de universidades a distancia con planes de estudio dedicados a la empresa social. Bélgica, Francia, Italia y el Reino Unido se encuentran entre los países con una larga tradición de educación y formación en materia de empresas sociales en sus instituciones de educación superior, pero otros países, como Croacia, la República Checa y Eslovenia, también han desarrollado en los últimos años planes de estudio universitarios sobre empresas sociales a nivel de grado y postgrado.

Además, el establecimiento de planes de estudio dedicados a las empresas sociales en países donde este fenómeno es menos conocido, como Malta, confirma una tendencia de apoyo que proviene de las universidades y los centros de investigación. La situación es también prometedora en países vecinos, como Albania o Turquía, que, pese a encontrarse en una primera etapa de desarrollo de la sensibilización hacia las empresas sociales, cuentan con varias universidades y otras instituciones que imparten educación sobre empresas sociales. Sin embargo, este no es el caso de Macedonia del Norte, donde no existen programas de estudios sobre empresas sociales en instituciones de enseñanza superior.

Al igual que en el caso de la investigación, muchos programas de formación y educación están diseñados para gestionar actividades de emprendimiento social en lugar de empresas sociales específicamente, tal como se concibe en la definición de la SBI. Algunas instituciones de enseñanza superior mencionados en los informes nacionales (por ejemplo, las universidades de ciencias aplicadas de Alemania o Países Bajos) tienen un enfoque muy práctico con respecto a esta formación, lo que constituye una oportunidad para atraer a personas interesadas en el campo más práctico de las empresas sociales. El aprendizaje permanente en torno a la empresa social representa una vía prometedora para permitir que las personas en todas las etapas de sus carreras consideren la posibilidad de aprender y poner en práctica conocimientos sobre las empresas sociales.

Una tendencia interesante, mencionada en muchos de los informes país, es el aumento continuo del número de tesis de masters y doctorales realizadas sobre el tema de la empresa social y fenómenos relacionados. Muchas de estas tesis son de carácter comparativo, lo que enriquece los análisis que pueden derivarse de esos trabajos. Además, estas tesis permiten que potenciales investigadoras/es permanezcan en el mundo académico trabajando en estos campos. En este sentido, el acceso a una red de doctorandas/os es fundamental para generar un sentido de comunidad y alentar a los estudiantes a seguir carreras académicas. La integración de investigadoras/es y formadoras/es en las redes y comunidades existentes (como la acción COST EMPOWER-SE) y la consolidación de planes de financiación de la EU, como Erasmus y Erasmus+, han sido fundamentales para ese desarrollo.

Por último, es importante mencionar la llegada de programas de empresas sociales a las escuelas primarias y secundarias en países como Bélgica, Alemania, España y Reino Unido. En España, el alumnado de los centros públicos de enseñanza secundaria de Andalucía y otras regiones pueden desarrollar su propia cooperativa a lo largo del curso, aprendiendo los valores y principios de la economía social y emprendimiento de carácter colectivo. Dos estrategias importantes para la difusión de estas innovaciones pueden ser las redes y federaciones, así como los gobiernos regionales, ya que pueden incorporarlas en otras escuelas del sistema público.¹⁹

2.4.3. Desarrollo de habilidades

Más allá de las instituciones de educación formal, también existen proveedores de educación y formación en materia de empresa social. De hecho, existe una amplia gama de programas con el apoyo de financiadores privados o de administraciones públicas como parte de las políticas de desarrollo de la empresa social. En Eslovenia, por ejemplo, las agencias de desarrollo regional desempeñan esta función. Esto también ocurre en Eslovaquia, donde se está desarrollando una estructura regional independiente de apoyo a las empresas sociales. En Francia, en los últimos 10 años se han introducido varios programas en instituciones de enseñanza superior (por ejemplo, HEC). Además de algunos fundamentos teóricos, estos programas hacen hincapié en el desarrollo de habilidades y la puesta en red o *networking* de las/os emprendedoras/es sociales, relacionadas con el desarrollo empresarial y organizativo, las habilidades de comunicación y liderazgo, etc. Numerosas iniciativas de formación suelen ir acompañadas de premios que incluyen la instrucción en este tipo de habilidades y el desarrollo de redes. En muchos casos, estos premios también incluyen parte de la financiación inicial, o el acceso a posibles financiadores, tras la elaboración de un plan de negocios como parte del contenido de la formación. Cuestiones como la viabilidad

(19) El proyecto europeo NEMESIS (<http://www.nemesis-edu.eu>) ha identificado iniciativas emprendedoras para la participación ciudadana en escuelas de toda Europa.

financiera, el impacto social y la capacidad de innovación suelen ser objetivos de los participantes que aspiran a lograr este tipo de reconocimiento.

Las redes, las organizaciones de apoyo y las organizaciones de segundo nivel (por ejemplo, consorcios y federaciones) también cumplen una función de seguimiento del sector. Algunas organizaciones específicas de segundo nivel que representan formas jurídicas concretas en todos los Estados miembros de la UE (por ejemplo, en el caso de las cooperativas) han sido fundamentales para la creación de programas especiales de formación y de desarrollo de habilidades que han impulsado el desarrollo del sector. Además, estas organizaciones contribuyen a otorgar legitimidad a estos programas de formación y muy a menudo los llevan a cabo en colaboración con otros agentes del ecosistema. Tales programas se pueden encontrar, por ejemplo, en Francia (varios programas con incubadoras y redes territoriales), Italia (varios programas ejecutivos centrados en la empresa social) y España (Escuela de Economía Social). Organizaciones internacionales, como Ashoka y NESsT, y organizaciones nacionales, como la Fundación para el Desarrollo de la Sociedad Civil (CSDF) en Rumanía, producen numerosos informes y formación sobre empresas sociales. Los proyectos financiados por la UE son también una fuente de formación y desarrollo de habilidades, especialmente en los países que han accedido a la UE en el siglo XXI, pero esta formación no formal es descrita, en algunos casos, como irregular y carente de sistematización.

Las iniciativas para ayudar a emprendedoras/es sociales a desarrollar sus ideas de negocio, a diseñar adecuadamente y a poner en marcha sus empresas han ido creciendo en la última década en la gran mayoría de Estados miembros de la UE. Estas iniciativas adoptan diferentes formas -centros con espacios dedicados a nuevas/os emprendedoras/es, incubadoras y aceleradoras que proporcionan principalmente asesoramiento, y a veces recursos financieros directos o indirectos- y se centran en diferentes objetivos, algunos están abiertos a cualquier idea empresarial y otros están especializados en servir únicamente a empresas sociales. Por lo general, se establecen y gestionan de forma privada, por consorcios u organizaciones de segundo nivel y, a veces, también adoptan la forma de empresas sociales autónomas. Suelen estar apoyadas por subvenciones públicas, obtenidas de manera creciente a través de licitaciones o de la participación en proyectos, o por fundaciones u otras instituciones privadas. Las más establecidas pueden contar parcialmente con la venta de sus servicios.

Las incubadoras, fundaciones y bancos suelen prestar apoyo a nuevas empresas sociales mediante concursos de ideas que destinan premios a dotar a las ideas premiadas de activos para su puesta en marcha. Esto ocurre especialmente en Francia.



3

LAS EMPRESAS SOCIALES: TAMAÑO DEL SECTOR Y FORMAS LEGALES

3.1. Midiendo el tamaño del sector de las empresas sociales

Medir el tamaño del sector de las empresas sociales es una tarea complicada, ya que diferentes motivos hacen prácticamente imposible establecer una imagen unificada, uniforme y exhaustiva de la dimensión de las empresas sociales a nivel europeo.

3.1.1. Viabilidad de las estimaciones y grado de fiabilidad de los datos

En primer lugar, la disponibilidad de datos y la calidad y actualización de la información varía enormemente entre distintos países. El análisis comparativo de los informes país corrobora que la fiabilidad de los datos es mayor en aquellos casos en los que al menos alguna forma legal de empresa social es reconocida y en los que se lleva a cabo investigación significativa sobre empresas sociales. La diversidad en lo que concierne al grado de reconocimiento de las empresas sociales en los países estudiados refleja también sensibilidades diferentes por parte de aquellas personas o instituciones que facilitan los datos, lo cual afecta la disponibilidad tanto de estadísticas oficiales como de otro tipo de datos. No es una mera coincidencia que en aquellos países en los que las empresas sociales han sido reconocidas legalmente, las fuentes de información otorgan información actualizada sobre el número y las características de las empresas sociales *ex lege* y que en los países en los que existe un reconocimiento legal y/o político a la vez que un alto grado de auto-identificación por parte de las empresas sociales, los datos proporcionan detalles suficientes para filtrar empresas sociales *de facto* dentro de un amplio conjunto de formas legales.

En segundo lugar, el enfoque de las/os investigadoras/es nacionales a la hora de cuantificar el tamaño del sector de las empresas sociales en cada contexto nacional ha influido en las estimaciones. Mientras que todos los equipos investigadores se han guiado por principios comunes, cada investigador/a contó con cierto grado de libertad en el manejo de las fuentes de información disponibles a nivel nacional. Algunos equipos de investigación han seguido un enfoque conservador, otros han adoptado un enfoque más inclusivo en la identificación de empresas sociales *de facto*. Por lo tanto, en el primer caso, la dimensión real de las empresas sociales puede estar subestimada, mientras en el segundo caso, puede estar sobreestimada. Esto ocurre especialmente en países donde los únicos datos disponibles se refieren a la economía social (por ejemplo, Bélgica y Francia).

3.1.2. Número estimado de empresas sociales

Las cifras incluidas en la tabla 14 se han tomado de los informes país, en los que se explica detalladamente la metodología para la recopilación de datos. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos de cálculo que se han realizado, no es posible proporcionar estadísticas precisas para cada país. Por consiguiente, no es posible garantizar coherencia transnacional suficiente para establecer una tabla general que presente cifras agregadas a nivel europeo.

En países con datos muy fiables, las estimaciones suelen abarcar no sólo el número de empresas sociales, sino también el empleo y el valor económico generado por estas organizaciones. Por el contrario, en países con datos de menor fiabilidad, la estimación del empleo y del valor económico generado por las empresas sociales resulta más difícil. Por ello, si bien es posible proporcionar una estimación global del número de empresas sociales en todos los países, las estimaciones del número de personas empleadas y el valor económico generado por estas organizaciones no son factibles para todos los países incluidos en este estudio de mapeo.

Como muestra la tabla 14, el número total de empresas sociales estimadas oscila entre decenas de miles en Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido y unos pocos centenares en países como, por ejemplo, Albania, Croacia, Dinamarca, Estonia y Letonia.

A pesar de las dificultades mencionadas para estimar el tamaño total del sector, la empresa social se ha convertido en un fenómeno generalizado en las últimas décadas. Los datos recogidos en el estudio de mapeo también confirman que la empresa social es definitivamente un fenómeno relevante en lo que concierne al tipo de servicios prestados y trabajadores empleados.

Como se muestra en los párrafos siguientes, los datos disponibles permiten extraer algunas consideraciones preliminares sobre las características que comparten las empresas sociales de los países estudiados en lo que respecta a la creación de empleo y al volumen de negocios.

3.1.3. Datos estimados sobre empleo

Los datos relacionados con el empleo confirman que las empresas sociales son generalmente micro- y pequeñas organizaciones con una alta proporción de mujeres empleadas. En relación al número de personas empleadas, excepciones a la norma se encuentran en países como Francia, Italia, España y el Reino Unido, donde las empresas sociales también incluyen grandes organizaciones. Por el contrario, en Croacia, sólo una quinta parte de las empresas sociales emplean a más de 10 personas, mientras en Letonia, las empresas sociales durante sus fases iniciales emplean aproximadamente de una a dos personas. Desde el punto de vista del género, en Bélgica, las mujeres

114 | Las empresas sociales: tamaño del sector y formas legales

constituyen el 70% de la mano de obra de la economía social, mientras que en Francia representan el 67%. En las cooperativas sociales italianas, las mujeres representan alrededor del 61% de las personas empleadas indefinidamente (no-estacional) a tiempo parcial de las cooperativas sociales italianas, siendo esta proporción es del 47% en otras empresas.

En algunos países, la creación de empleos flexibles por parte de las empresas sociales se considera una tendencia positiva (por ejemplo, en la República Checa, Italia, Lituania y Turquía) que puede beneficiar especialmente a las mujeres. Este es el caso tanto de las empresas sociales dirigidas por mujeres como de las empresas sociales que emplean principalmente a mujeres. La elevada proporción de mujeres empleadas en empresas sociales se relaciona con los principales campos en los que las empresas sociales desarrollan sus actividades, en estos campos las mujeres también suelen representar un alto porcentaje del total de personas empleadas cuando son gestionados por organismos públicos. En lo que respecta a los recursos humanos, los datos también muestran que en muchos países - entre ellos Bélgica, Dinamarca, Francia e Italia- un gran número de voluntarias/os colaboran con empresas sociales.

Tabla 14. Número estimado y grado de aceptación de las empresas sociales²⁰

País	Año	Nº estimado de empresas sociales	Nº de empresas sociales por millón de habitantes	Nº estimado de empleadas/os	Grado de fiabilidad de los datos	Uso y aceptación del concepto 'empresa social'
Albania	2018	379	132	2,000-2,500	Bajo	Bajo
Alemania	2017	77,459	936	N.A.	Medio	Bajo
Austria	2015	Aprox. 1,535	Aprox. 174	N.A.	Bajo	Bajo
Bélgica	2017	18,004	1,530	572,914	Medio	Medio-Alto
Bulgaria	2015-2017	Aprox. 3,700	Aprox. 525	26,000	Medio	Medio
Croacia	2018	526	128	N.A.	Medio	Medio
Chipre	2017	190	22	N.A.	Muy bajo	Bajo

(20) La metodología general aplicada para este estudio de mapeo establece la mayor homogeneidad posible entre las fuentes de datos. Sin embargo, cabe señalar que podría haber variaciones entre los países en lo que respecta a los cálculos específicos realizados para identificar el número de empresas sociales y empleados, principalmente debido a la (in)disponibilidad de datos.

País	Año	Nº estimado de empresas sociales	Nº de empresas sociales por millón de habitantes	Nº estimado de empleadas/os	Grado de fiabilidad de los datos	Uso y aceptación del concepto 'empresa social'
Dinamarca	2018	411	71	N.A.	Bajo	Medio
Eslovaquia	2014	3,737	687	N.A.	Bajo	Medio
Eslovenia	2017	1,393	674	15,063	Medio	Medio
España	2017	9,680	208	>91,500	Alto	Alto
Estonia	2016	121	92	1,603	Medio	Bajo
Finlandia	2018	1,181	214	Aprox. 52,500	Alto	Medio
Francia	2017	Aprox. 82,500	1,300	N.A.	Medio	Medio
Grecia	2019	1,148	107	N.A.	Alto	Medio
Hungría	2016	15,855	1,621	72,642	Medio	Medio
Irlanda	2009	3,376	699	>25,000	Bajo	Alto
Islandia	2017	258	740	1,488	Bajo	Bajo
Italia	2011	94,030	1,555	558,487	Muy alto	Muy alto
Letonia	2018	Aprox. 200	Aprox. 103	N.A.	Medio	Medio
Lituania	2016-2017	3,476	1,237	N.A.	Medio	Medio
Luxemburgo	2017-2018	928	1,546	24,055	Alto	Alto
Macedonia del Norte	2013-2015	551	266	N.A.	Bajo	Bajo
Malta	2018	31-62	65-130	N.A.	Bajo	Bajo
Montenegro	2018	150	241	< 500	Bajo	Bajo
Noruega	2016	250	47	N.A.	Medio	Bajo
Países Bajos	2015-2016	5,000-6,000	290-350	65,000-80,000	Bajo	Bajo
Polonia	2016-2019	29,535	768	428,700	Alto	Medio
Portugal	2013	7,938	771	145,734	Medio	Medio
Reino Unido	2007-2017	30,753	464	353,357	Muy alto	Muy alto

País	Año	Nº estimado de empresas sociales	Nº de empresas sociales por millón de habitantes	Nº estimado de empleadas/os	Grado de fiabilidad de los datos	Uso y aceptación del concepto 'empresa social'
República Checa	2018	3,773	356	N.A.	Medio	Medio
Rumanía	2015-2017	6,317	323	17,117	Medio	Medio
Serbia	2012	411	59	4,273	Medio	Bajo
Suecia	2009-2016	Aprox. 3,000	Aprox. 296	N.A.	Bajo	Bajo
Turquía	2016-2018	1,776	22	N.A.	Medio	Bajo

3.1.4. Información sobre volumen de negocios

Se dispone de datos muy limitados sobre el volumen de negocios de las empresas sociales. Entre las excepciones a esta escasa disponibilidad de datos se encuentran Estonia, donde las empresas sociales representan un volumen de negocios anual de 52,4 millones de euros; Hungría, con un volumen de negocios de 2.300 millones; Irlanda, 1.400 millones; Italia, 37.300 millones; los Países Bajos, 3.500 millones; y Portugal, con un volumen de negocios de 3.300 millones. Al igual que en el caso del empleo, los datos disponibles sobre la composición del volumen de negocios confirman que las empresas sociales tienen un tamaño generalmente pequeño en la mayoría de los países incluidos en el estudio de mapeo. Los resultados también muestran que las empresas sociales se sustentan a través de una combinación de recursos derivados de subvenciones públicas, contratos públicos, ventas de bienes y servicios, cuotas de miembros, donaciones y otros ingresos privados.

3.2. Estatus y formas jurídicas adoptadas por las empresas sociales

En función de cada sistema legal a nivel nacional y de otras características contextuales, las empresas sociales adoptan diversas formas legales y organizacionales en cada uno de los países estudiados.

Estas incluyen formas jurídicas *ad hoc* diseñadas específicamente para fomentar el crecimiento de las empresas sociales (empresas sociales *ex lege*) y de formas jurídicas no diseñadas explícitamente para las empresas sociales (asociaciones, cooperativas, fundaciones, empresas convencionales y tipos específicos de organizaciones sin ánimo de lucro particulares de cada país: *chitalishte* en Bulgaria, *zavod* en Eslovenia, ‘empresas de beneficio público’ en la República Checa), que pueden ser utilizadas, aunque a veces con dificultades, con el fin de llevar a cabo actividades económicas destinadas a perseguir objetivos de interés general. Importantes diferencias se observan entre países: mientras que en algunos países el desarrollo de actividades económicas por parte de organizaciones sin ánimo de lucro ha sido tradicionalmente permitida por el sistema jurídico (es el caso, por ejemplo, de Francia), en otros países desarrollar una actividad comercial para este tipo de organizaciones ha sido problemático hasta hace poco (por ejemplo, en Italia).

En función del reconocimiento público (como se muestra en la sección 2.2) y del tipo de sistema jurídico nacional, las empresas sociales pueden clasificarse en cinco grupos distintos. El primer grupo se refiere a las empresas sociales que se han institucionalizado mediante formas jurídicas *ad hoc* que permiten el desarrollo de un conjunto de actividades amplio (por ejemplo, de interés general). El segundo grupo se refiere a empresas sociales que se han institucionalizado mediante formas jurídicas *ad hoc* que permiten el desarrollo de un conjunto de actividades más reducido (de integración laboral). El tercer grupo se refiere a las empresas sociales a las que se ha otorgado un estatus legal que permite la realización de actividades diversas. El cuarto grupo se refiere a las empresas sociales a las que se ha otorgado un estatus legal que permite la integración laboral específicamente.

En varios países se puede otorgar a las empresas sociales un estatus de beneficio público (quinto grupo), este reconocimiento/estatuto existía antes del surgimiento de la empresa social y no es exclusivo para este tipo de organizaciones. En este sentido, si bien el estatus de empresa social de inserción laboral (WISE) está vinculado a un tipo específico de empresa social, el estatus de beneficio público puede concederse a diversas organizaciones.

Dicho esto, la mayoría de las empresas sociales siguen utilizando formas jurídicas que también son utilizadas por otras organizaciones no concebidas como empresas sociales (sexto grupo).

Por lo tanto, en los países incluidos en este estudio de mapeo se pueden identificar los siguientes tipos de empresas sociales, ver la tabla 15.

Tabla 15. Estatus y formas jurídicas adoptadas por las empresas sociales

Tipo de empresa social	Descripción	Forma/estatus jurídico exclusivo para empresas sociales	Países
Empresas sociales institucionalizadas	Mediante una forma jurídica designada específicamente para empresas sociales con un enfoque amplio (diversos sectores de actividad)	Sí	Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Letonia, Italia, España, Reino Unido
Empresas sociales institucionalizadas	Mediante una forma jurídica designada específicamente para empresas sociales enfocada en la inserción laboral	Sí	República Checa, Grecia, Hungría, Polonia, Portugal
Empresas sociales institucionalizadas	Mediante un estatus de empresa social (diversos sectores de actividad)	Sí	Bulgaria, Croacia, Dinamarca, Francia, Grecia, Luxemburgo, Italia, Portugal, Rumanía, Eslovenia, Eslovaquia
Empresas sociales institucionalizadas	Mediante un estatus de 'empresa social de inserción laboral' (WISE)	Sí	Albania, Austria, Bélgica, ⁽⁷⁾ Bulgaria, Croacia, Finlandia, Francia, Alemania, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Rumanía, Serbia, Eslovenia, Eslovaquia, España
Organización con estatus de beneficio público	Estatus relacionado con la exención de impuestos a organizaciones para el beneficio público	No	Albania, ⁽⁸⁾ Austria, Bulgaria, República Checa, ⁽⁹⁾ Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Hungría, Letonia, Malta, Países Bajos, Polonia, Rumanía, ⁽¹⁰⁾ Suecia, Turquía (lista no exhaustiva)
Empresas sociales de facto	Organización que utiliza formas jurídicas disponibles en los sistemas legales nacionales (asociación, cooperativa, empresa convencional), que cumple los criterios establecidos por la definición de empresa social de la UE	No	Todos los países

3.2.1. Estatus de beneficio público y WISE

Si bien los estatus legales y las formas jurídicas tradicionales se presentaron en la sección 2.2, en los párrafos siguientes se describen los fundamentos y el funcionamiento de las empresas sociales relacionadas con el 'estatus de beneficio público' y WISE específicamente.

Estatus de beneficio público

Muchos países europeos reconocen legalmente dentro de sus marcos normativos "organizaciones de beneficio público". Esta condición jurídica/estatus legal no es una forma jurídica específica, sino que se aplica a las organizaciones que cumplen determinados criterios. Para alcanzar esta condición/este estatus, las organizaciones deben tener como objetivo obligatorio un propósito social relacionado con el interés o beneficio público, no se les permite distribuir beneficios y a menudo están sujetas a la presentación de informes adicionales y más estrictos que los de las organizaciones con fines de lucro convencionales. El estatus de beneficio público permite que las organizaciones que lo obtienen se beneficien de ciertas desgravaciones y otros incentivos fiscales.

Por ejemplo, en España las asociaciones que desarrollan actividades definidas como de beneficio público pueden solicitar la clasificación como "asociación de utilidad pública". En Francia, una asociación puede registrarse como "ARUP" (*association reconnu d'utilité publique*) después de cumplir ciertos criterios. Las organizaciones no gubernamentales (ONGs) polacas pueden obtener el estatus de "organizaciones de beneficio público" si presentan un historial de actividades de utilidad pública realizadas durante al menos dos años y cumplen otros criterios, como por ejemplo, la publicación de información sobre las actividades realizadas. La legislación húngara también permite que las asociaciones, fundaciones y empresas sin ánimo de lucro a condición de reunir ciertos requisitos puedan ser consideradas "organizaciones de beneficio público".

En Irlanda, las sociedades de responsabilidad limitada por garantía (CLG) y las sociedades anónimas (CLS) con fines benéficos y que no distribuyen beneficios entre sus socios/accionistas pueden solicitar a la autoridad fiscal ciertas exenciones fiscales. Un 'estatus benéfico' similar se aplica a las empresas sin ánimo de lucro (limitadas por garantía) en el Reino Unido. En Austria y Alemania, las sociedades anónimas pueden optar a un estatuto fiscal ventajoso (gGmbH) si buscan un objetivo social (por ejemplo, relacionado con la cultura, la educación científica o la atención sanitaria) y no distribuyen beneficios (véase el cuadro 3). En Alemania, la actividad comercial de este tipo de organizaciones con ventajas fiscales se limita a la promoción directa de su objetivo social, aunque esta limitación puede superarse mediante el establecimiento de una empresa con fines de lucro que lleve a cabo actividades comerciales y done los beneficios a la organización con ventajas fiscales.

Cuadro 3. “*Die gemeinnützige GmbH*” (gGmbH) como organizaciones de beneficio público

Una gGmbH es una sociedad de responsabilidad limitada con objetivos relacionados con el beneficio público. En Austria y Alemania, una sociedad de responsabilidad limitada (así como una asociación) puede recibir un trato ventajoso por parte de las autoridades fiscales competentes si se les reconoce como organizaciones de beneficio público (*gemeinnützig*). Para obtener dicho estatus, la empresa (GmbH) debe perseguir un beneficio público y utilizar sus activos únicamente para la consecución de los objetivos que le otorgan su estatus fiscal ventajoso. Los beneficios obtenidos no pueden ser distribuidos entre los accionistas de la gGmbH.

Las autoridades fiscales entienden que un objetivo para el beneficio público es aquel que se dirige al público general (no a los miembros de la organización). Algunos ejemplos de este tipo de actividades incluyen la promoción del arte y la ciencia, servicios de atención sanitaria, servicios sociales, servicios dirigidos a personas mayores o a personas discapacitadas, proyectos de vivienda social, educación, conservación de la naturaleza, recuperación de territorios afectados por catástrofes, ayuda al desarrollo, protección del consumidor/a y deportes.

La forma jurídica de gGmbH parece a priori una opción deseable para las empresas sociales. Sin embargo, esta opción no es utilizada de forma sistemática por las empresas sociales ya que conlleva diferentes limitaciones. En primer lugar, las actividades consideradas de beneficio público son bastante limitadas. Segundo, la necesidad de definir claramente el objetivo de beneficio público y la identificación estricta de los grupos a los que se dirige la actividad fue percibida como una barrera para adoptar esa forma jurídica por las empresas sociales que se encuentran en sus fases iniciales de desarrollo. Además, la capacidad para desarrollar reservas de capital es restringida, lo que puede en consecuencia reducir el acceso a otras formas de financiación. La carga administrativa asociada a los requisitos en la presentación de informes fue también mencionada como barreras.

Por último, los requisitos de capital también fueron identificados como una barrera adicional. Sin embargo, en este último punto, se ha llevado a cabo un cambio reciente en la legislación austriaca con el fin de facilitar el establecimiento de sociedades de responsabilidad limitada.

Las limitaciones descritas en este sentido para Austria también son aplicables en general para el caso de Alemania (a pesar de cambios recientes en su marco legal).

Estatus de las WISEs

En un número importante de países de la UE, entre ellos Austria, Bulgaria, Croacia, Alemania, Polonia, Rumania, Eslovenia y España, se han introducido estatus que reconocen específicamente a las WISE para facilitar especialmente la integración de las personas discapacitadas. En algunos casos, las WISE han sido introducidos en legislación desarrollada recientemente (por ejemplo, en España, Finlandia, Lituania); en otros casos, las WISEs están reguladas por una legislación de más de 40 años de antigüedad, incluyendo leyes procedentes del régimen comunista en los países de Europa central y oriental (por ejemplo, en Bulgaria, Croacia, Eslovenia).

En todos estos casos, diferentes formas jurídicas pueden denominarse como WISE, siempre que al menos el 30% de la plantilla esté representada por personas desfavorecidas o con discapacidad. De este modo, a diferencia de otros marcos legales que regulan las empresas sociales, el estatus de WISE limita la denominación de empresa social sólo a aquellas empresas que incluyen la integración laboral como un aspecto permanente y significativo de su ámbito y modo de funcionamiento. En Finlandia y Lituania, sólo las organizaciones que operan en el campo de la integración laboral de personas desfavorecidas son elegibles para obtener el estatus de empresa social.

Con el paso de los años, se ha producido una progresiva ampliación de las tipologías de personas consideradas desfavorecidas con una importante repercusión para la obtención del estatus de WISE, en este sentido años atrás estas tipologías sólo hacían referencia a personas con discapacidad(es).

Cuadro 4. WISEs en Rumanía

En Rumania existen dos tipos de WISE: los talleres protegidos, que se centran en la integración de las personas con discapacidad (PCD) y las empresas de inserción social, que se dirigen a todo tipo de grupos vulnerables.

Los talleres protegidos se establecieron a principios del período poscomunista. Pueden ser creados por organizaciones privadas o administraciones públicas y al menos el 30% de la plantilla deben ser personas con discapacidad. Los talleres protegidos se organizan de conformidad con la ‘Ley de Protección de las Personas con Discapacidad (Ley 448/2006)’. Estos talleres llevan a cabo tanto trabajo productivo y actividades comerciales como la prestación de servicios personales y sociales con el objetivo de integrar plenamente a sus destinatarios en el mercado laboral y en la sociedad.

Al igual que otros países europeos, Rumanía tiene un sistema de cuotas para estimular a las/os empleadoras/es a contratar a personas con discapacidad. La Ley 448/2006 estipula que cualquier organización privada o pública con 50 o más personas empleadas debe contratar al menos un 4% de personas con discapacidad. Si un/a empleador/a no cumple con este requisito, debe pagar a las arcas del Estado el 100% del salario mínimo nacional por cada puesto vacante. Hasta 2017, como alternativa, la empresa que no cumplía esta cuota podía comprar bienes o servicios por dicha cantidad a talleres protegidos autorizados. Legislación reciente (G.O. 60/2017) ha suprimido esta opción, generando una reducción del mercado de los talleres protegidos y, por tanto, una disminución de sus ingresos. Como consecuencia, la mayoría de las organizaciones que funcionaban como talleres protegidos decidieron no renovar sus licencias. En 2017, el número de talleres protegidos autorizados era de 708, mientras que en diciembre de 2018 sólo cinco talleres protegidos renovaron sus licencias.

Las empresas de inserción social están reguladas por la Ley de Economía Social (Ley 219/2015). Su objetivo es integrar a las personas vulnerables en el mercado laboral, incluidos las personas discapacitadas. Por tanto, las empresas de inserción social podrían en principio incluir también talleres protegidos. En la práctica, las empresas de inserción social y los talleres protegidos funcionan en paralelo, sin que ninguno de ellos sustituya al otro. Las empresas de inserción social pueden ser establecidas en forma de cooperativas, asociaciones, fundaciones, asociaciones de ayuda mutua o empresas convencionales siempre que cumplan los criterios de empresa social (Art. 3). Además, estas empresas han de contar entre sus plantillas con al menos un 30% de trabajadoras/es con desventajas en términos de acceso al mercado laboral (Art. 10), como por ejemplo desempleadas/os de larga duración, personas que han sufrido trastornos adictivos, ex-convictos, minorías que sufren discriminación (por ejemplo, los romaníes), ‘ninis’, víctimas de violencia de género, madres solteras, personas sin

hogar, etc. El nivel de vulnerabilidad se establece mediante un diagnóstico social realizado por las autoridades públicas locales. El registro como empresa de inserción social implica un proceso burocrático largo y complejo. A finales de noviembre de 2018, sólo 114 empresas sociales estaban incluidas en el Registro Nacional de Empresas Sociales y sólo había registradas 12 empresas de integración social.

3.2.2. Empresas sociales institucionalizadas y *de facto*

Como se muestra en la tabla 16 (abajo), dependiendo del país, las empresas sociales se establecen a través de formas jurídicas *ad hoc*, de estatus y acreditaciones específicamente diseñadas para empresas sociales y/o a través de organizaciones existentes que cumplen los criterios de empresa social (por ejemplo, asociaciones, cooperativas, empresas convencionales). También han sido mencionadas organizaciones e iniciativas que se sitúan en el límite de lo que constituye o no una empresa social: estas hacen referencia a iniciativas y organizaciones que no pueden considerarse como empresas sociales, ya que, aunque estén guiadas por sus misiones (sociales), no priorizan la búsqueda de objetivos sociales y/o no desarrollan una actividad económica de manera regular.

124 | Las empresas sociales: tamaño del sector y formas legales

Tabla 16. Formas jurídicas utilizadas por las empresas sociales

Estados miembros de la UE

País	Formas de empresas sociales institucionalizadas	Organizaciones que pueden ser consideradas empresas sociales, siempre que cumplan las tres dimensiones de la definición operacional de la UE	Formas limítrofes
AT	> Diversas formas jurídicas con estatus de empresa socio-económica (SÖB), empresas/proyectos de empleo sin ánimo de lucro (GBP) y empresas integradoras (IB)	> Asociaciones > Cooperativas > Sociedades de responsabilidad limitada con/sin estatus de beneficio público (<i>gemeinnutzigkeit</i>)	> Propietarios individuales que generan impacto social
BE	> Diversas formas jurídicas acreditadas como empresas sociales de inserción laboral (2019)⁽¹¹⁾ > Cooperativas acreditadas como empresas sociales (2019)	> Asociaciones > Empresas convencionales > Cooperativas > Fundaciones > Mutuas	-
BG	> Cooperativas y empresas convencionales registradas como empresas de PCD (81/2004) > Diversas formas jurídicas con estatus de empresa social (clase A and clase A+) (240/2018)	> Asociaciones (incluyen <i>chitalishta</i>) > Cooperativas (principalmente agrícolas) > Fundaciones	-
CY	-	> Asociaciones > Cooperativas > Fundaciones > Sociedades de responsabilidad limitada	-
CZ	> Cooperativas sociales (inserción laboral, 90/2012)	> Asociaciones > Cooperativas > Fundaciones > Institutos > Sociedades de responsabilidad limitada > Empresas de beneficio público	> Propietarios individuales que generan impacto social
DE	> Cooperativas sociales y culturales (2006) > Empresas para la integración de PWDs y empresas para la integración con otras desventajas permanentes en el mercado laboral (2016)	> Asociaciones (incluye organizaciones benéficas) > Asociaciones, cooperativas y sociedades de responsabilidad limitada con estatus de beneficio público > Cooperativas > Fundaciones operacionales	> Sociedades anónimas que generan impacto social

País	Formas de empresas sociales institucionalizadas	Organizaciones que pueden ser consideradas empresas sociales, siempre que cumplan las tres dimensiones de la definición operacional de la UE	Formas limítrofes
DK	> Asociaciones, fundaciones y sociedades de responsabilidad limitada con estatus de empresa social (711/2014)	> Asociaciones > Fundaciones > Sociedades de responsabilidad limitada	> Propietarios individuales que generan impacto social
EE	-	> Asociaciones comerciales > Fundaciones > Sociedades de responsabilidad limitada > Asociaciones sin ánimo de lucro	-
EL	> Cooperativas de mujeres (turismo rural) (921/1979) > Cooperativas sociales de responsabilidad limitada (KoiSPE) (2716/1999, 4430/2016) > Dos tipos de empresas sociales cooperativas (KoinSEp) (4430/2016): de inserción laboral y de beneficios colectivos y sociales	> Cooperativas agrícolas con/sin estatus de economía social y solidaria > Cooperativas civiles con/sin estatus de economía social y solidaria > Sociedades de responsabilidad limitada, partenariados generales y empresas privadas con/sin estatus de economía social y solidaria	> Asociaciones con/sin estatus de economía social y solidaria > Sociedades civiles sin fines de lucro con/sin estatus de economía social y solidaria > Fundaciones
ES	> Cooperativas de Iniciativa Social (CIS) (27/1999) > Empresa de inserción social > Centros especiales de empleo (1/2013, revisada 9/2017)	> Asociaciones > Empresas convencionales > Cooperativas > Fundaciones	> Empresas convencionales con responsabilidad social corporativa
FI	> Diversas formas jurídicas registradas como empresas sociales (inserción laboral, 1351/2003, revisada 924/2012)	> Cooperativas > Fundaciones > Sociedades de responsabilidad limitada > Asociaciones sin ánimo de lucro	> Propietarios individuales que generan impacto social

126 | Las empresas sociales: tamaño del sector y formas legales

País	Formas de empresas sociales institucionalizadas	Organizaciones que pueden ser consideradas empresas sociales, siempre que cumplan las tres dimensiones de la definición operacional de la UE	Formas limítrofes
FR	> Empresas de inserción (91/1991, revisada en 2018) > Sociedades cooperativas de interés colectivo (SCIC) (2001) > Empresas solidarias de utilidad social (ESUS) (2014) > Cooperativas de actividad y empleo (CAE) (2014)	> Asociaciones > Cooperativas (sociedades cooperativas y participativas – SCOPs) > Fundaciones > Mutuas	> Empresas con misión social
HR	> Empresas, cooperativas e instituciones con estatus de talleres protegidos o talleres integradores (157/2013) > Diversas formas jurídicas con estatus de empresa social (Estrategia 2015)	> Asociaciones > Empresas convencionales > Sociedades de responsabilidad limitada financiadas/propiedad de una asociación > Fundaciones privadas > Instituciones privadas financiadas/propiedad de una asociación (<i>ustanova</i>) > Cooperativas sociales, cooperativas de trabajo social con veteranos, cooperativas	-
HU	> Cooperativas sociales (inserción laboral, 141/2006)	> Asociaciones con/sin estatus de beneficio público > Cooperativas con/sin estatus de beneficio público > Empresas convencionales > Fundaciones con/sin estatus de beneficio público > Empresas sin ánimo de lucro con/sin estatus de beneficio públic	> Propietarios individuales que generan impacto social
IE	-	> Sociedades de responsabilidad limitada por garantía (CLG) > Sociedades anónimas (CLS)	-
IT	> Cooperativas sociales de tipo A (prestan servicios sociales, sanitarios y educativos) y cooperativas sociales de tipo B (inserción laboral) (381/1991) > Diversas formas jurídicas con estatus de empresa social (155/2006 and 106/2016)	> Asociaciones > Cooperativas (por ejemplo, cooperativas comunitarias) > Fundaciones > Sociedades de ayuda mutua	> Empresas de beneficio público

País	Formas de empresas sociales institucionalizadas	Organizaciones que pueden ser consideradas empresas sociales, siempre que cumplan las tres dimensiones de la definición operacional de la UE	Formas limítrofes
LT	> Diversas formas jurídicas con estatus de empresa social (inserción laboral, IX-2251/2004)	> Asociaciones > Fundaciones > Empresas públicas	> • Sociedades anónimas que generan impacto social > • Propietarios individuales que generan impacto social
LU	> Diversas formas jurídicas acreditadas como organizaciones e inserción laboral (41/2009) > Sociedades de responsabilidad limitada y cooperativas con estatus de empresas de impacto social (SIS) (2016)	> Asociaciones > Empresas convencionales > Cooperativas > Fundaciones > Mutuas	-
LV	> Sociedades de responsabilidad limitada con estatus de empresa social (2017)	> Asociaciones con/sin estatus de beneficio público > Fundaciones con/sin estatus de beneficio público	-
MT	-	> Cooperativas > Organizaciones voluntarias	> • Sociedades de responsabilidad limitada que practican responsabilidad social corporativa
NL	-	> Asociaciones con/sin estatus de beneficio público > Cooperativas con/sin estatus de beneficio público > Fundaciones con/sin estatus de beneficio público > Sociedades de responsabilidad limitada con/sin estatus de beneficio público	> • Propietarios individuales que generan impacto social > • Sociedades anónimas que generan impacto social
PL	> Centros de actividad profesional (ZAZ) (776/1997) > Cooperativas sociales (inserción laboral, 2006)	> Organizaciones emprendedoras sin ánimo de lucro (ENPOs, por ejemplo, asociaciones y fundaciones) > Empresas convencionales (empresas sin ánimo de lucro)	-
PT	> Cooperativas de solidaridad social (51/1996) > Asociaciones, asociaciones de mutualidad, casas de misericordia, fundaciones, cooperativas sociales con estatus de institución particular de solidaridad social (IPSS) (172-A/2014)	> Asociaciones sin estatus IPSS > Cooperativas sin estatus IPSS y con/sin estatus de utilidad pública > Sociedades de responsabilidad limitada y sociedades anónimas	-

128 | Las empresas sociales: tamaño del sector y formas legales

País	Formas de empresas sociales institucionalizadas	Organizaciones que pueden ser consideradas empresas sociales, siempre que cumplan las tres dimensiones de la definición operacional de la UE	Formas limítrofes
RO	> Asociaciones, fundaciones y empresas convencionales acreditadas como talleres protegidos (448/2006) > Diversas formas jurídicas con certificado de empresa social (219/2015) > Empresas de inserción social: diversas formas jurídicas con 'marca/sello' social (219/2015)	> Asociaciones > Cooperativas > Fundaciones > Sociedades de responsabilidad limitada y otras empresas convencionales > Asociaciones de ayuda mutua para jubilados	-
SE	-	> Asociaciones económicas > Sociedades limitadas > Asociaciones sin ánimo de lucro	> Propietarios individuales que generan impacto social > Fundaciones
SI	> Sociedades de responsabilidad limitada con estatus de empresas para PCD (2004) > Instituciones privadas, sociedades de responsabilidad limitada y cooperativas con estatus de centro de empleo (2004) > Diversas formas jurídicas con estatus de empresa social (20/2011 revisada en 2018)	> Asociaciones > Cooperativas > Fundaciones > Instituciones privadas	-
SK	> Empresas de inserción laboral (5/2004, modificada en 2008) > Empresas sociales (112/2018)	> Asociaciones cívicas > Cooperativas > Fundaciones > Sociedades de responsabilidad limitada > Fondos de inversión no financieros > Organizaciones sin fines de lucro prestando servicios de beneficio público (organizaciones de beneficio público)	-
UK	> Empresas de interés comunitario (CIC) (2004) (registradas como CIC sociedad de responsabilidad limitada o CIC sociedad anónima)	> Sociedades de responsabilidad limitada (CLG) con la opción de poseer un estatus benéfico > Cooperativas (sociedades de beneficio comunitario o sociedades cooperativas comunitarias— anteriormente sociedades industriales y cajas de previsión o sociedades registradas)	> Propietarios individuales que generan impacto social > Sociedades anónimas que generan impacto social

Países no pertenecientes a la UE

País	Formas de empresas sociales institucionalizadas	Organizaciones que pueden ser consideradas empresas sociales, siempre que cumplan las tres dimensiones de la definición operacional de la UE	Formas limítrofes
AL	> Asociaciones, centros y fundaciones con estatus de empresa social (inserción laboral, 65/2016 aprobado no implementado todavía)	> Cooperativas agrícolas > Asociaciones > Centros > Fundaciones > Sociedades de responsabilidad limitada	> Propietarios individuales que generan impacto social
MK	-	> Asociaciones > Empresas convencionales operando como espacios de trabajo protegido > Cooperativas	-
IS	-	> Asociaciones > Empresas convencionales > Cooperativas > Diversas formas jurídicas operando como organizaciones de rehabilitación profesional > Fundaciones auto-gobernadas	-
ME	-	> Asociaciones > Cooperativas > Fundaciones > Sociedades de responsabilidad limitada > Talleres protegidos	-
NO	-	> Asociaciones > Cooperativas > Fundaciones > Partenariados generales y de responsabilidad compartida > Sociedades de responsabilidad limitada (incluye empresas sin ánimo de lucro)	> Propietarios individuales que generan impacto social
RS	> Empresas de inserción laboral para PCD (36/2009)	> Asociaciones > Empresas convencionales > Cooperativas > Fundaciones	-
TR	-	> Empresas comerciales de fundaciones comunitarias y “nuevas fundaciones” > Empresas comerciales de asociaciones con estatus de beneficio público > Empresas convencionales > Cooperativas (principalmente de mujeres y educativas)	> Propietarios individuales que generan impacto social



4

LAS EMPRESAS SOCIALES EN EL MARCO DE FORMAS ORGANIZATIVAS Y SISTEMAS DE BIENSTAR

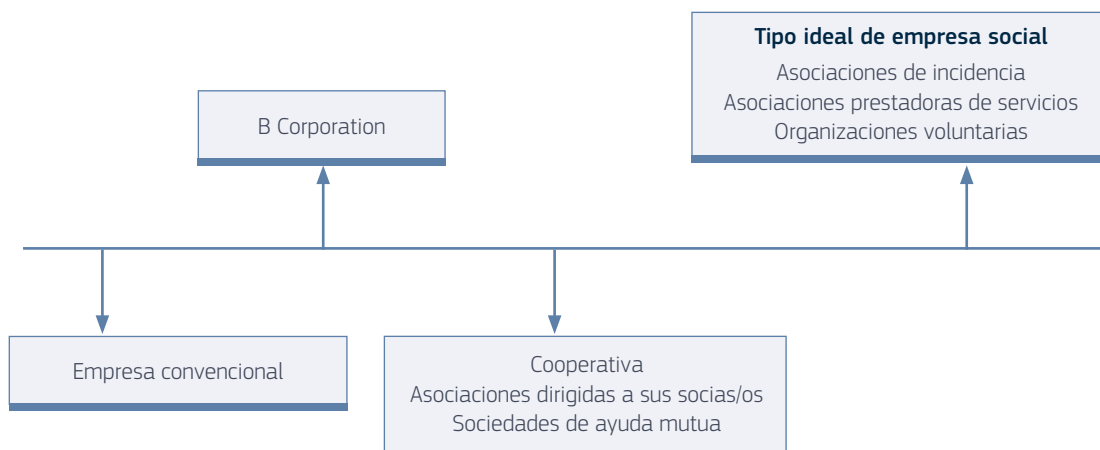
4.1. Tipos de empresas sociales y su relación con otras organizaciones

Al posicionar las empresas sociales en un marco más amplio de formas organizativas, esta sección busca extraer la especificidad de la empresa social en relación con otros entornos institucionales. En este sentido, la sección desarrolla una primera incursión en el posicionamiento de diferentes formas organizativas, tales como organizaciones tradicionales sin ánimo de lucro, cooperativas tradicionales y empresas convencionales, en relación con las tres dimensiones claves de la definición operacional de empresa social. Basado en este ejercicio experimental, estas diferentes formas organizativas son situadas en un diagrama tri-dimensional (ver figura 9), que muestra su posición en relación con el tipo ideal que representa el concepto de empresa social tal y como se define en la SBI.

4.1.1. Dimensión social

Al igual que organizaciones voluntarias y fundaciones, las empresas sociales se guían por objetivos sociales que tratan de beneficiar a la sociedad en su conjunto o a grupos vulnerables específicos. Si colocamos diferentes organizaciones en función de su orientación sobre un continuo, aquellas organizaciones que operan como empresas sociales estarían situadas en el extremo derecho en contraposición de las empresas convencionales cuyo principal objetivo es lograr beneficios las cuales se situarían en el extremo opuesto. Cerca de estas empresas convencionales encontraríamos las B Corporations (incluyendo las ‘empresas de beneficio público’), de acuerdo con sus estándares como negocios socialmente/medioambientalmente responsables. Las cooperativas se situarían entre las B Corporations y las empresas sociales, debido a que son organizaciones que se deben a los intereses de sus socios/os y no al de sus inversoras/es.

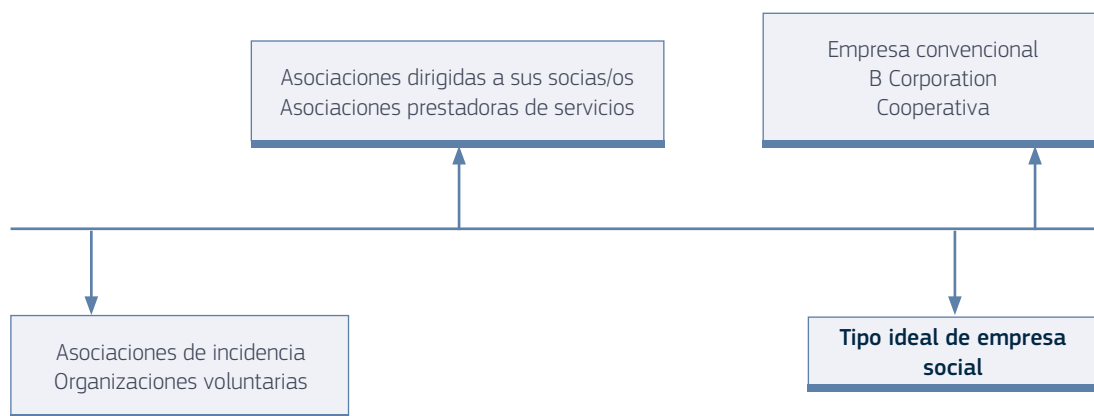
Figura 6. Dimensión social



4.1.2. Dimensión empresarial/económica

En comparación con organizaciones tradicionales sin ánimo de lucro, las empresas sociales se diferencian por la importancia de su dimensión económica, esta sin embargo es menor cuando se compara con empresas convencionales. En comparación con estas últimas, las empresas sociales se enfrentan a menores riesgos económicos, con frecuencia cuentan con algún tipo de fondos públicos y subvenciones y son menos atractivas para los inversores ya que estas organizaciones proporcionan un retorno bajo o nulo de las inversiones realizadas. Si colocamos estas diferentes organizaciones a lo largo de un continuo en función de la importancia de su dimensión económica, las organizaciones que operan como empresas sociales se situarían entre las asociaciones proveedoras de servicios y las empresas convencionales y B Corporations.

Figura 7. Dimensión económica



4.1.3. Dimensión de gobernanza/propiedad inclusiva

Las empresas sociales cuentan con una dimensión inclusiva, que implica la participación de las partes interesadas a través de diferentes medios. Dada su tendencia al empoderamiento de sus beneficiarias/os, las empresas sociales se encuentran entre las organizaciones más inclusivas. En comparación con las cooperativas tradicionales, las empresas sociales representan diferentes intereses, involucran a diversas partes/agentes interesados en sus órganos de gobierno, como beneficiarias/os, voluntarias/os, trabajadoras/es y donantes, y se gestionan de acuerdo con principios democráticos.

Figura 8. Dimensión inclusiva



4.1.4. Combinación de las dimensiones social, económica y de gobernanza

Asumiendo que se dé prioridad a la consecución de objetivos sociales mediante actividades económicas, las empresas sociales pueden combinar sus dimensiones empresarial, social y de gobernanza inclusiva de diferentes maneras.²¹ La importancia de cada dimensión depende de varios factores clave: su forma jurídica, el tipo de actividad que desarrolla y la fase de desarrollo de la empresa social.

Las empresas sociales establecidas como cooperativas, como consecuencia del tipo de órganos de gobierno prescritos por la ley, hacen más hincapié en la dimensión inclusiva que las empresas sociales establecidas como fundaciones y asociaciones. Además, las cooperativas tienen un carácter más empresarial, ya que se basan sobre todo en el comercio, en comparación con las asociaciones, que normalmente recurren en gran medida a subvenciones, subsidios públicos y donaciones. En algunos países, la orientación empresarial de asociaciones y fundaciones se ve además amenazada por las barreras culturales que obstaculizan la evolución de asociaciones y fundaciones hacia una posición más empresarial.

En lo que respecta a los nuevos tipos de empresas sociales que utilizan formas jurídicas de empresas convencionales, éstas normalmente tienen una dimensión económica

(21) Noteworthy is the proximity of the definition delivered by the SBI with the conceptual approach developed by the EMES International Research Network in the last 20 years (Borzaga, C. and Defourny, J. [2001]. *The Emergence of Social Enterprise*. London and New York: Routledge; Nyssens, M. [2006]. *Social enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*. London and New York: Routledge; Defourny, J. and Nyssens, M. [2016]. Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models", *ICSEM Working Papers*, No. 33, Liege.

más fuerte y tienden a hacer hincapié en la innovación, enfatizando en menor medida la toma de decisiones democráticas.

El incumplimiento de la limitación en la distribución de beneficios puede ser contrarrestado por el tipo de actividades que la empresa social desarrolla. Un ejemplo es la inserción laboral de una cuota razonable de personas desfavorecidas:²² dado que este hecho presupone un fuerte componente social de la empresa, se espera que la generación de beneficios sea difícil de alcanzar.²³ Análogamente, existe un equilibrio entre el cumplimiento de la restricción relacionada con la no distribución de beneficios y la participación de las partes interesadas: una distribución parcial (o "relajada") de los beneficios puede equilibrarse con la inclusión de todas las partes interesadas en la gestión de la empresa social, lo que permite salvaguardar sus intereses.²⁴

El grado de emprendimiento en una empresa social se ve además fuertemente influenciado por su fase de desarrollo. Las empresas sociales más nuevas y pequeñas suelen apoyarse en gran medida en el trabajo voluntario y son por tanto menos emprendedoras. La capacidad de innovación de empresas sociales pioneras que han diseñado y desarrollado con éxito nuevos servicios sociales es por tanto mucho mayor que la capacidad de innovación de aquellas que copian servicios sociales en funcionamiento.

La siguiente figura (figura 9) se basa en los valores asignados a cada una de las tres dimensiones para los diferentes tipos de empresas sociales existentes en Europa, ver tabla 17. La figura muestra las formas jurídicas más comunes que adoptan las empresas sociales en relación con el tipo ideal de empresa social tal y como se define en la SBI. La figura también incluye casos limítrofes. La posición de cada tipo de empresa social se obtiene de la interacción entre las dimensiones social, emprendedora/económica e inclusiva.

(22) Teniendo en cuenta los recientes reglamentos de la UE sobre contratos reservados, la cuota razonable para la inserción laboral de personas desfavorecidas debe ser al menos el 30% del número total de la plantilla.

(23) Cabe destacar el uso indebido del estatus de WISE por parte de empresas oportunistas en algunos países, como Bulgaria, Rumanía y otros países que se caracterizan por un grado bastante alto de corrupción.

(24) Se pueden observar ejemplos de "distribución relajada de beneficios", por ejemplo, en la legislación sobre las cooperativas sociales en Italia y la legislación sobre las SCIC en Francia. En ambos tipos de cooperativas se permite distribuir parcialmente los dividendos anuales, pero deben cumplir con un bloqueo total de sus bienes.

Figura 9. Formas organizativas y las tres dimensiones de la definición de la SBITabla

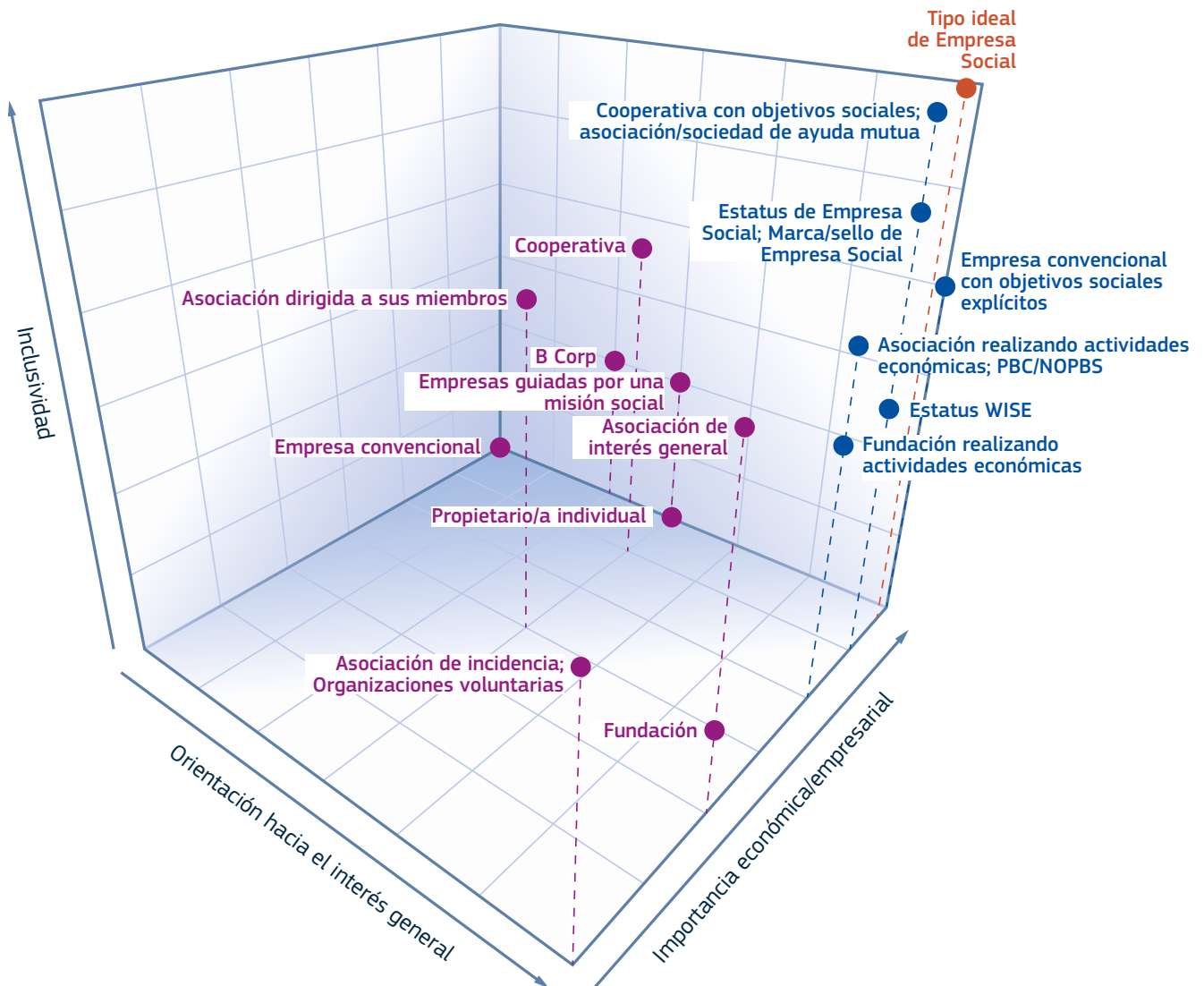


Tabla 17. Mapeo de formas organizativas en relación con la definición operacional de la UE

Tipo de organización	Grado de orientación hacia el interés general	Grado de importancia económica/ emprendedora	Grado de inclusión	Objetivo/fundamentos	Ejemplos	¿Cumple con la definición operacional de la UE?
Empresa convencional	0	6	0	Obtener beneficios	Todos los países mapeados	No
Propietarias/os individuales⁽¹²⁾	3	6	0	Obtener beneficios y mostrar altos estándares de responsabilidad social	Todos los países mapeados	No
Fundación⁽¹³⁾	6	2	1	Buscan objetivos sociales de manera explícita, actividad económica residual y no participación de beneficiarias/os o trabajadoras/es en los órganos de gobierno	Todos los países mapeados	No
Asociaciones de incidencia	6	0	3	Apoyo a los derechos de grupos vulnerables (otros más allá de sus miembros). Actividad económica residual. Beneficiarias/os no participan en los órganos de gobierno	Todos los países mapeados	No
Organización voluntaria	6	0	3	Beneficiar a la sociedad. Actividad económica residual, baja participación de beneficiarias/os y en ocasiones de trabajadoras/es	Todos los países mapeados	No
B Corporation	2	6	2	Obtener beneficios pero muestra estándares mayores de responsabilidad social/medioambiental y de rendición de cuentas	AT, BE, CZ, DE, DK, EL, ES, FI, FR, HU, IE, IT, LU, MT, NL, NO, PL, PT, SE, TR, UK	No
Asociaciones dirigidas a sus socias/os	3	3	4	Promocionar los intereses de sus socias/os (clase homogénea de agentes que comparten intereses específicos); fuentes de ingresos y el riesgo empresarial varían de bajo a alto	Todos los países mapeados	No
Empresas de beneficio público/con misión social	3	6	2	Obtener beneficios y conseguir objetivos sociales tal y como se especifique en sus estatutos. Se tiene en cuenta el impacto de su actividad con respecto a todas las partes implicadas	FR, IT	No
Asociaciones de interés general	6	2	4	Perseguir objetivos de interés general, actividad económica residual, se fomenta la participación de los miembros (no implica necesariamente un grupo homogéneo de agentes)	Todos los países mapeados	No
Cooperativa	3	5	4	Promocionar los intereses de sus propietarias/os (distintos de sus inversores). Regla de un miembro un voto (grupo homogéneo de agentes). Predominan los ingresos por transacciones de mercado y un riesgo empresarial moderado-alto	Todos los países mapeados	No

138 | Las empresas sociales en el marco de formas organizativas y sistemas de bienestar

Tipo de organización	Grado de orientación hacia el interés general	Grado de importancia económica/emprendedora	Grado de inclusión	Objetivo/fundamentos	Ejemplos	¿Cumple con la definición operacional de la UE?
Fundaciones que desarrollan actividades económicas	6	4	3	-	AL, BE, BG, CY, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, HR, HU, IS, IT, LT, LU, LV, ME, NL, NO, RO, RS, SI, SK	Sí
Asociaciones que desarrollan actividades económicas ⁽¹⁴⁾	6	4	4	-	La mayoría de países mapeados	Sí
Empresas de beneficio público (PBC)/ Organizaciones sin ánimo de lucro prestando servicios de beneficio público (NOPBS)	6	4	4	-	CZ, SK	Sí
Estatus WISE ⁽¹⁵⁾	6	5	3	-	AL, AT, BE, ⁽¹⁶⁾ BG, DE, ES, HR, FI, FR, LT, LU, PL, RO, RS, SI, SK	Sí
Empresas convencionales con objetivos sociales explícitos	6	6	4	-	La mayoría de países mapeados	Sí
Marca/sello privado de empresa social	6	5	5	-	AT, DE, FI, PL, UK	Sí
Estatus de empresa social ⁽¹⁷⁾	6	5	5	-	BG, DK, EL, FR, HR, IT, LU, LV, PT, RO, SI, SK, UK	Sí
Sociedad/asociación de ayuda mutua	6	5	6	-	BE, FR, IT, LU, PT, RO	Sí
Cooperativas con objetivos sociales ⁽¹⁸⁾	6	5	6	-	AL, AT, BE, BG, CY, CZ, DE, EL, ES, FI, FR, HR, HU, IS, IT, LU, ME, MK, MT, NL, NO, PL, PT, RO, RS, SI, SK, TR, UK	Sí
Tipo ideal de ES (definición operacional de la UE)	6	5.5	6	-	-	Por definición

4.2. Las empresas sociales y su relación con las políticas públicas y regímenes de bienestar

Los resultados de este estudio de mapeo permiten un análisis más allá de interpretaciones basadas en las experiencias individuales de cada país. Estos resultados permiten reflexionar sobre la forma en que la empresa social contribuye al diseño y a las reformas del sistema de bienestar desde una perspectiva comparativa.

En los siguientes párrafos se describen de manera simplificada diferentes situaciones nacionales en relación con los regímenes de bienestar, las políticas públicas y las funciones de las empresas sociales en esos contextos. En las tablas 18 a 22 se agrupan los países en función de sus diversas situaciones relacionadas con dinámicas del estado de bienestar y se muestra la relación de empresas sociales con diferentes formas de organización en los distintos países. Este análisis no pretende ser exhaustivo, pero constituye una forma útil de captar la diversidad en este ámbito.

4.2.1. Tipos de regímenes de bienestar y campos de actividad de las empresas sociales

En países con una escasa tradición de servicios de bienestar por parte de instituciones públicas y con una gran tradición de participación ciudadana, las empresas sociales surgieron inicialmente para cubrir deficiencias relacionadas con la prestación de este tipo de servicios. En estos países, las políticas públicas tienden a apoyar una oferta complementaria de servicios de interés general por medio de empresas sociales. Sin embargo, el grado de cobertura y los tipos de servicios prestados por empresas sociales varían en función del país.

Más allá de experimentar y garantizar una mayor cobertura de servicios de bienestar, incluyendo formas innovadoras de inserción laboral, las empresas sociales pertenecientes a este grupo se han ido expandiendo progresivamente hacia un gran conjunto de ámbitos relacionados con sus comunidades locales, tales como la cultura, el medioambiente o la vivienda. A pesar de simplificar la compleja realidad observada en la práctica, este tipo de dinámicas se observan en países como Grecia, Italia, Portugal y España.

Tabla 18. Regímenes de bienestar caracterizados por una escasa oferta de servicios de bienestar y una fuerte participación ciudadana

Tipo de empresa social	Servicios sociales y sanitarios	Inserción laboral	Otros desafíos de la sociedad (por ejemplo, desarrollo comunitario, cultura, innovación educativa, medioambiente)
Cooperativas y sociedades/ asociaciones de ayuda mutual con objetivos sociales explícitos	Grecia, Italia, Portugal	Grecia, Italia, Portugal, España	Grecia, Portugal, España
Asociaciones y fundaciones que desarrollan actividades económicas	Italia, Portugal, España	Portugal	Italia, Portugal
Empresas convencionales con objetivos sociales explícitos	Portugal, España	Grecia	Italia, Portugal
Centros especiales de empleo	–	España	–

En aquellos países europeos en los que los servicios de bienestar han sido ofrecidos tradicionalmente por instituciones públicas, el surgimiento de empresas sociales se relaciona normalmente con la transformación de los regímenes de bienestar. En estos países las empresas sociales han participado de forma importante en aquellos campos que han sido subcontratados (principalmente con un rol de sustitución). Este rol de las empresas sociales, sin embargo, se ha ido extendiendo progresivamente a otros campos de interés, promovidos por grupos de base de ciudadanas/os comprometidas/os. Este tipo de desarrollo ha tenido lugar especialmente en Finlandia, Suecia y el Reino Unido. A pesar de tener un rol meramente ejecutivo, las empresas sociales en estos países tienden a sustituir a las entidades que implementan las políticas públicas.

Tabla 19. Regímenes de bienestar con una oferta amplia de servicios sociales, subcontratados progresivamente a proveedores privados

Tipo de empresa social	Servicios sociales y sanitarios	Inserción laboral	Otros desafíos de la sociedad (por ejemplo, desarrollo comunitario, cultura, innovación educativa, medioambiente)
Cooperativas y sociedades/ asociaciones de ayuda mutual con objetivos sociales explícitos	Finlandia, Suecia, Reino Unido	Dinamarca, Finlandia, Suecia, Reino Unido	Finlandia, Suecia, Reino Unido
Asociaciones y fundaciones que desarrollan actividades económicas	Dinamarca, Finlandia, Reino Unido	Dinamarca, Suecia	–
Empresas convencionales con objetivos sociales explícitos	Finlandia, Reino Unido	Finlandia, Suecia	Finlandia, Suecia, Reino Unido

En países con regímenes de bienestar en desarrollo y/o con deficiencias en la prestación de servicios de bienestar, las empresas sociales surgieron desde un inicio en amplio espectro de ámbitos, sin embargo, estas organizaciones han mostrado una importante tendencia a atender las necesidades de grupos desfavorecidos y en situación de marginación. Esto es aplicable especialmente a países como Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumanía, Eslovaquia y Eslovenia. En estos países, las políticas públicas que apoyan a las empresas sociales están diseñadas principalmente para fomentar la integración social y normalmente el apoyo se relaciona con el desarrollo de subvenciones públicas.

Tabla 20. Regímenes de bienestar que han sufrido reformas drásticas y poseen una escasa tradición asociativa y cooperativa

Tipo de empresa social	Servicios sociales y sanitarios	Inserción laboral	Otros desafíos de la sociedad (por ejemplo, desarrollo comunitario, cultura, innovación educativa, medioambiente)
Cooperativas y sociedades/ asociaciones de ayuda mutua con objetivos sociales explícitos	Rumanía	Bulgaria, República Checa, Hungría, Polonia, Eslovenia	República Checa, Rumanía
Institutos/instituciones, <i>zavod</i> , fundaciones que desarrollan actividades de mercado	Bulgaria, Croacia, República Checa, Letonia, Lituania, Rumanía, Eslovenia	Croacia, Rumanía, Eslovenia	Bulgaria, Croacia, República Checa, Letonia, Lituania, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia
Asociaciones, PBC, PBO, <i>chitalishte</i> que buscan el interés general y desarrollan actividades de mercado, ZAZ	Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia	República Checa, Estonia, Polonia, Rumanía	Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia
Empresas convencionales con objetivos de interés general	Croacia, República Checa	Bulgaria, Croacia, Letonia, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia	Croacia, República Checa, Grecia, Lituania, Eslovenia

A diferencia de los tres casos mencionados anteriormente, otros países con amplias estructuras de bienestar sin ánimo de lucro fuertemente apoyadas con recursos públicos y que cubren la mayoría de las necesidades de la población, han sufrido un cambio que ha supuesto un giro desde organizaciones tradicionales sin ánimo de lucro dedicadas al ámbito del bienestar hacia una mayor postura empresarial (por ejemplo, Austria, Dinamarca, Alemania y los Países Bajos). Esta tendencia también se observa en cierta medida en Bélgica, Francia y Luxemburgo, donde las políticas públicas tienden a asignar a las empresas sociales un papel integrador o sustitutivo. Este conjunto de países también ha sido testigo del surgimiento de empresas sociales en campos especializados. En Alemania, los campos emergentes incluyen la energía renovable, la vivienda asequible y los productos de comercio justo y ecológicos.

Tabla 21. Países con amplias estructuras de bienestar sin ánimo de lucro fuertemente apoyadas con recursos públicos

Tipo de empresa social	Servicios sociales y sanitarios	Inserción laboral	Otros desafíos de la sociedad (por ejemplo, desarrollo comunitario, cultura, innovación educativa, medioambiente)
Cooperativas y sociedades/ asociaciones de ayuda mutua con objetivos sociales explícitos	Austria, Bélgica, Francia	Luxemburgo	Austria, Francia, Alemania
Asociaciones y fundaciones que desarrollan actividades económicas	Austria, Francia, Alemania, Irlanda	Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Irlanda	Austria, Francia, Alemania, Irlanda, Luxemburgo
Empresas convencionales con objetivos sociales explícitos	Austria, Francia	Austria, Bélgica, Francia	Austria, Francia, Alemania

Ejemplos de países donde las empresas sociales están gradualmente emergiendo incluyen Chipre y Malta. En el caso de Malta se observa una tendencia hacia la co-planificación entre organizaciones proveedoras de servicios y autoridades locales, que probablemente allanará el camino para el desarrollo de las empresas sociales.

Finalmente, en países no pertenecientes a la UE con altas tasas de pobreza y desempleo, las empresas sociales normalmente participan en una gran diversidad de ámbitos, incluyendo el sector primario, tratando de asegurar ingresos suficientes para las personas dedicadas a actividades de este sector y sus familias. En estos países las empresas sociales tienden a estar desconectadas de las políticas públicas, que suelen ser débiles e inefectivas.

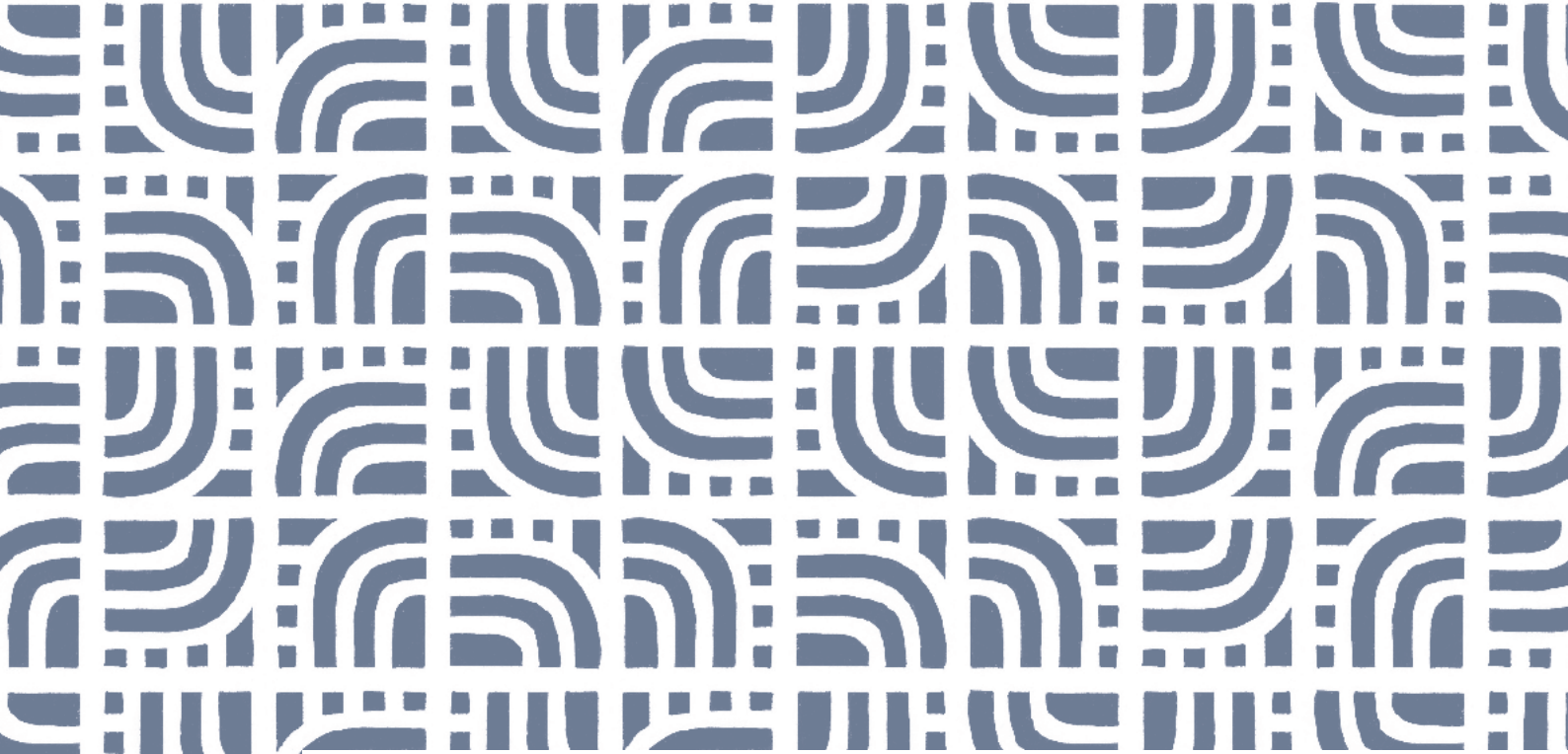
Tabla 22. Países no pertenecientes a la UE con altas tasas de pobreza

Tipo de empresa social	Servicios sociales y sanitarios	Inserción laboral	Otros desafíos de la sociedad (por ejemplo, desarrollo comunitario, cultura, innovación educativa, medioambiente)
Cooperativas con objetivos sociales explícitos	Malta	Turquía	Albania, Malta, Macedonia del Norte, Serbia, Turquía
Asociaciones y fundaciones que desarrollan actividades económicas	Malta, Macedonia del Norte, Serbia, Turquía	Macedonia del Norte	Albania, Turquía
Empresas convencionales con objetivos sociales explícitos	–	Serbia	Albania, Serbia

En términos generales, en la actualidad las empresas sociales están muy diversificadas en cuanto a los tipos de servicios de interés general que prestan y los grupos destinatarios que atienden. Desde una perspectiva comparada, el principal campo en el que las empresas sociales surgieron es el del bienestar. Las primeras empresas sociales lograron consolidarse en este ámbito gracias a mecanismos de apoyo público. Por otra parte, en la última década han surgido especialmente nuevos tipos de empresas sociales para hacer frente a los nuevos desafíos a los que se enfrenta la sociedad, como el cambio climático, la gestión de los desechos, las migraciones y el fomento de la cohesión social mediante la cultura, el arte y el deporte.

Sin embargo, estos diversos ámbitos en los que las empresas sociales desarrollan sus actividades pueden agruparse en tres áreas principales:

- > servicios sociales y sanitarios
- > inserción laboral de personas desfavorecidas
- > búsqueda de soluciones a otros desafíos de la sociedad



5

TENDENCIAS,
OPORTUNIDADES
Y DESFÍOS

En base a la lectura transversal de los informes país actualizados, las empresas sociales han adquirido una mayor visibilidad y han aumentado en número desde 2014. Además, es probable que su relevancia aumente aún más en las próximas décadas, habida cuenta de los urgentes desafíos a los que se enfrentan los países europeos.

Los cambios positivos son particularmente sorprendentes en los países en los que el grado de desarrollo de la empresa social era más bien escaso en 2014. Sin embargo, sin una mayor legitimación, un apoyo adecuado para el crecimiento y la consolidación (también mediante exenciones fiscales), una formación adecuada y el acceso a recursos financieros adaptados a sus necesidades particulares, las empresas sociales seguirán siendo vulnerables.

La vulnerabilidad de las empresas sociales está relacionada en cierta medida con el debate fragmentado y la confusión conceptual en torno a su papel en las sociedades contemporáneas. Además, debido a su fuerte relación con los regímenes de bienestar de los Estados miembros de la UE esta vulnerabilidad también se relaciona con la fuerte dependencia de las empresas sociales en las políticas nacionales y locales, por los continuos cambios políticos y los recortes del gasto público.

Existen distintas concepciones y visiones sobre la empresa social. Una de estas visiones pone de manifiesto la contribución de las empresas sociales a la innovación, la democratización y la mayor eficacia del sistema de bienestar. Los que apoyan esta interpretación vinculan la empresa social con la larga historia del tercer sector o la economía social, destacan su carácter local y su gobernanza inclusiva y señalan la oportunidad que ofrecen de desarrollar nuevos enfoques para la prestación de servicios públicos diferentes de los enfoques tradicionales del sector público y el sector privado con ánimo de lucro.

Frente a esta interpretación, los críticos creen que el desarrollo de la empresa social puede servir de excusa para que los organismos públicos justifiquen su retirada y el desmantelamiento del Estado de bienestar. De acuerdo con esta interpretación, las empresas sociales no son consideradas entidades autónomas impulsadas por la movilización activa de la ciudadanía. Desde esta visión, se espera que implementen la agenda de los poderes públicos. En consecuencia, las empresas sociales tienden a ser entendidas dentro del campo de las políticas sociales y a menudo se refieren únicamente a empresas que emplean a personas desfavorecidas o con discapacidad (por ejemplo, Croacia, República Checa, Lituania, Polonia, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia).

Ambas interpretaciones se basan en la historia reciente de la empresa social y dan testimonio de las diversas y entrelazadas dinámicas que impulsan su aparición y desarrollo en Europa. Para comprender plenamente las funciones, el potencial oculto y las limitaciones de las empresas sociales, es fundamental tomar conciencia de estas

diversas pautas de desarrollo. En vista de ello, el mapeo y análisis contribuyen a captar estas dinámicas y sus interacciones.

Un desafío adicional que señalan las partes interesadas consultadas para este estudio, es la necesidad de compartir qué se entiende por empresa social y qué constituye una empresa social. Según esta opinión, distinguir la especificidad de la empresa social con respecto a otras estructuras institucionales es un requisito previo para diseñar políticas e instrumentos de gestión adecuados. Conocer la naturaleza de la empresa social permitiría aprovechar su valor añadido al satisfacer las necesidades no satisfechas de las comunidades locales, experimentar con soluciones innovadoras y facilitar la utilización de recursos que de otro modo no se destinarían a objetivos de bienestar.

Según la mayoría de los agentes interesados, este entendimiento común no debe ir en detrimento de una definición amplia. La definición de empresa social debería abarcar la diversidad de tipos jurídicos, actividades y destinatarios. Además, debería tanto incluir a las empresas convencionales con una visión social básica, como proteger el concepto de empresa social para que las empresas privadas que no estén genuinamente interesadas en el logro de objetivos sociales no se apropien de este. El riesgo de que el concepto de empresa social sea objeto de abuso por parte de las empresas convencionales es mayor en los países que no han definido las empresas sociales legalmente y/o en los que el concepto se interpreta libremente (Suecia, Reino Unido). Esta situación también se da en países en los que existe una conciencia significativa de que todas las empresas deben generar impactos socialmente beneficiosos (Países Bajos).

En este contexto, la definición operacional de la SBI ha contribuido a una mayor claridad conceptual y ha aumentado la convergencia hacia una comprensión común del fenómeno de la empresa social en Europa.

5.1. Tendencias

En comparación con 2014, el interés por las empresas sociales entre las personas encargadas de formular políticas públicas, las autoridades públicas y la comunidad investigadoras ha aumentado notablemente en la mayoría de los países que forman parte del estudio de mapeo. El debate y la aprobación de nuevas leyes y la promoción de nuevos planes de apoyo y financiación inspirados en el la SBI confirman esta tendencia generalizada.

El número de empresas sociales y de sus empleadas/os aumenta progresivamente en la mayoría de los Estados miembros de la UE. Además, el entorno general en el que operan las empresas sociales se está volviendo ligeramente más favorable. La

demanda de servicios personales y generales prestados por las empresas sociales está creciendo. Aunque la población todavía no es plenamente consciente del potencial de las empresas sociales, la sociedad en general tiene una mayor conciencia social, ya que se muestra más interés en el consumo responsable, incluidos los productos locales, orgánicos y justos; las empresas demuestran más preocupación por su responsabilidad social corporativa (RSC); y las/os inversoras/es prestan más atención a las cuestiones éticas. Esta mentalidad emergente, cada vez más sensible a la responsabilidad social, corrobora la sostenibilidad de la idea que subyace al surgimiento de la empresa social: que las empresas también pueden dar prioridad a la consecución de objetivos sociales.

Los ámbitos de compromiso de la empresa social se están ampliando progresivamente. Las empresas sociales se ocupan de problemas sociales cada vez más graves, que difieren de un país a otro y dentro de los países y territorios locales. Los cambios demográficos relacionados con las bajas tasas de natalidad y el envejecimiento de la población, la inmigración (por ejemplo, Alemania, Italia, Luxemburgo, Suecia) y los flujos de salida (por ejemplo, Bulgaria, Polonia, Rumania y Eslovaquia), el cambio climático, el desarrollo regional y la marginación de las comunidades aisladas y grupos, incluidos los romaníes (por ejemplo, República Checa, Hungría, Rumania y Eslovaquia), se encuentran entre los retos más urgentes a los que se enfrentan las empresas sociales en los Estados miembros de la UE.

Frente a la disminución de los puestos de trabajo no cualificado inducida por las tecnologías digitales, los enfoques innovadores para integrar a las personas desfavorecidas tienen, además, potencial de éxito en sectores emergentes, como la agricultura social, el *upcycling* y la cultura, en los que las empresas sociales participan cada vez más. Esta perspectiva más amplia que va más allá del ámbito del bienestar se refleja en las recientes reformas jurídicas que reconocen los nuevos desafíos sociales que las empresas sociales abordan (por ejemplo, Bulgaria, Italia y Eslovenia). En algunos países, las partes interesadas destacan el vínculo natural entre la adaptación nacional de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS) y la oportunidad de que la empresa social se centre en la "política verde" y la sostenibilidad ambiental (por ejemplo, República Checa, Dinamarca). La ampliación de los ámbitos de intervención también sugiere que el potencial de la empresa social como modelo empresarial debería abordarse considerando la intersección de varios marcos políticos: servicios de bienestar, salud, energía, agricultura y medio ambiente. En el apéndice 7 se proporciona más información sobre la contribución de la empresa social al logro de los objetivos de desarrollo del milenio.

El papel y el potencial de la empresa social han demostrado estar fuertemente vinculados a las comunidades y los agentes locales dispuestos a interactuar con las empresas sociales para hacer frente a desafíos comunes. Frente a la incertidumbre y, a veces, la escasa eficacia de las políticas públicas nacionales, el papel de los

municipios en el apoyo a las empresas sociales en sus contextos locales ha aumentado en importancia en muchos Estados miembros de la UE en los últimos cinco años. Los procesos (nuevos y en curso) de descentralización en la prestación de servicios sociales han puesto y probablemente seguirán poniendo a los municipios en una posición única para apoyar a las empresas sociales a nivel local (por ejemplo, Dinamarca, Suecia). En los Países Bajos, el aumento de las empresas sociales está relacionado con el número de tareas públicas que han pasado recientemente del gobierno nacional a los gobiernos locales, que ven cada vez más el valor de colaborar con las empresas sociales para afrontar numerosos retos.

En Portugal, la transferencia de algunas responsabilidades a los municipios puede contribuir a un escenario en el que las empresas sociales se inscriban en pactos locales para el desarrollo social con las autoridades locales y las PYMEs. En el Reino Unido, algunas ciudades (por ejemplo, Rotherham y Preston) y condados (por ejemplo, Cornwall) ofrecen ejemplos de apoyo y asesoramiento intensos, parcialmente vinculados a fondos específicos de la UE, mientras que en la República Checa algunos municipios y autoridades regionales han contribuido al desarrollo de empresas sociales actuando como clientes de sus productos y servicios a través de la contratación pública responsable. En comparación con los planes nacionales, las autoridades locales son generalmente más propensas a experimentar con modalidades innovadoras de interacción y apoyo.

Sin embargo, en varios países el papel de los municipios está todavía lejos de ser valorado (por ejemplo, Bulgaria, Estonia, Lituania, Eslovenia). A pesar de las medidas adoptadas por las instituciones estatales y los municipios para implicar a las empresas sociales, todavía existe una gran desconfianza. En algunos países, las empresas sociales son a menudo percibidas como competidoras de las instituciones públicas (por ejemplo, Eslovenia) y la brecha entre la oferta y la demanda de servicios sociales sigue estando lejos de ser cubierta, especialmente en los países de Europa central y oriental (CEE), Grecia y los países no comunitarios cubiertos en este estudio.

Lo mismo ocurre en las zonas remotas, donde las empresas sociales están menos desarrolladas y tienen menos acceso a planes de apoyo público, a pesar de que estos territorios presentan las necesidades más apremiantes (por ejemplo, Bulgaria, Alemania, Italia).

Al mismo tiempo, el papel de las autoridades regionales, que podrían estar mejor situadas y disponer de más medios para apoyar las empresas sociales, está cobrando importancia en algunos países. Ejemplos destacados son las estrategias regionales de apoyo a la economía social y solidaria en Francia y la estrategia escocesa de economía social.

5.2. Oportunidades y desafíos principales

Este informe de síntesis se ha finalizado en el momento de toma de posesión de una nueva CE, con el claro mandato de desarrollar un Plan de Acción Europeo para la Economía Social para potenciar la innovación social. Este reconocimiento político representará una oportunidad para continuar con el desarrollo de las empresas sociales y sus ecosistemas.

Las medidas de apoyo en forma de financiación no reembolsable y reembolsable, dirigidas específicamente a la economía social y a las empresas sociales son actualmente recogidas por la CE en sus propuestas para los próximos fondos europeos, en particular en el Fondo Social Europeo Plus (FSE+) y el Fondo InvestEU. Además, la propuesta del FSE+ hace especial hincapié en la innovación social, una oportunidad que puede aprovecharse para ampliar soluciones innovadoras relacionadas con los desafíos que enfrenta la sociedad, soluciones que a menudo proponen las empresas sociales. Por último, hay otras prioridades clave para la nueva CE, en relación con las transformaciones digitales y la transición hacia una economía limpia y circular. Las empresas sociales pueden reforzar su papel como facilitadoras de una transición justa en estos ámbitos.

Las siguientes secciones profundizan en las oportunidades y los retos identificados en los informes nacionales.

5.2.1. Capacidad de auto-organización

En muchos Estados miembros de la UE, ha aumentado la propensión de la población a la participación cívica. En Alemania, por ejemplo, ese compromiso ha crecido un 10% en general en los últimos 15 años. Curiosamente, esta renovada ola de voluntariado está alimentando la creación de nuevas empresas sociales en muchos países de la UE. La creciente conciencia ecológica y el interés idealista en alcanzar objetivos sociales ha aumentado especialmente entre los jóvenes (en Austria, Estonia, Letonia, Luxemburgo, Portugal, Turquía y el Reino Unido). Sobre la base de varios informes país, los valores de los jóvenes tienden a diferir de los de las generaciones anteriores: los jóvenes se orientan más hacia el beneficio público general, buscan empleos con un significado para ellos, piensan más en cómo explotar los recursos de manera eficiente (incluidas las nuevas tecnologías disponibles) y a menudo están dispuestos a trabajar por alcanzar objetivos sociales con una remuneración más baja. Las nuevas generaciones están reinventando formas de trabajo en el sector social, cultural y ambiental, están sedientas de soluciones innovadoras y creativas y buscan empleos que son congruentes con la ética, los valores y la contribución de la empresa social.

Dos crisis recientes han impulsado la revisión de los valores cívicos y solidarios: la crisis económica y financiera de 2008 y la crisis de las/os refugiadas/os de 2015.

Algunas personas cambiaron significativamente su sistema de valores después de la crisis económica de 2008 y comprendieron cada vez más la importancia de la cooperación para crear mejores condiciones para el medio ambiente y la sociedad. En Grecia, Portugal y Eslovenia, la crisis económica ha contribuido a la aparición de movimientos que abogan por nuevas formas de organización de la economía y que han allanado el camino para la experimentación con formas alternativas de organización social y económica.

Al mismo tiempo, la austeridad y las dificultades para financiar los servicios públicos han contribuido a desencadenar la creatividad en torno a formas más rentables de ofrecer apoyo, que dependen considerablemente de la contribución de voluntarias/os y la comunidad (por ejemplo, Italia y el Reino Unido). Además, la contratación externa de los servicios públicos en respuesta a la necesidad de reducir los gastos públicos y flexibilizar la oferta, al tiempo que atrae a grandes empresas que ven en la contratación externa una oportunidad de negocio, también ha impulsado a las empresas sociales a agruparse para formar nuevas estructuras para defender sus intereses en la prestación de servicios sociales (por ejemplo, Austria, España, Francia, Italia).

Un ejemplo reciente de movilización comunitaria es el de la crisis de las/os refugiadas/os: sin las numerosas empresas sociales que reaccionaron activamente, no se habrían entregado viviendas y alimentos a las numerosas personas que solicitaron asilo en Europa en 2015-2016 y no se habrían experimentado métodos de integración social innovadores. La integración de los migrantes representa a la vez un reto y una oportunidad en muchos Estados miembros de la Unión Europea, en particular en Alemania, Suecia, Italia, Austria, Francia y Luxemburgo. De hecho, además de crear nuevas necesidades, la inmigración también contribuye a crear una tendencia de creación de nuevas empresas sociales que tienden a experimentar con nuevos patrones de vivienda y nuevas vías de integración y se esfuerzan por cambiar la mentalidad de las poblaciones locales (por ejemplo, en Francia, Italia y Luxemburgo).

La capacidad de las empresas sociales para auto-organizarse y establecer redes ha demostrado ser crucial para la expansión y el éxito de estas, tanto para las de nueva creación como para las ya existentes. Se ha registrado un crecimiento de las organizaciones destinadas a mejorar la cooperación en varios países, entre ellos Austria, Croacia, Estonia, Grecia y Letonia, donde se han creado nuevas incubadoras y aceleradoras de negocios para apoyar el desarrollo de las empresas sociales y aumentar su visibilidad. Gracias al redescubrimiento de los valores de cooperación, las cooperativas han cobrado conciencia de su capacidad para resolver problemas sociales y ahora se están revitalizando con una connotación más solidaria en países en los que

habían sido descuidadas durante mucho tiempo (por ejemplo, Bulgaria, Grecia, Hungría, Macedonia del Norte, República Checa y Serbia).

Las redes también han desempeñado un papel en la salvaguarda de la empresa social contra las organizaciones oportunistas atraídas por la popularidad del concepto. Este es el caso, por ejemplo, de los Países Bajos, donde Social Enterprise NL está probando actualmente la viabilidad de un código de gobierno para las empresas sociales que tiene por objeto establecer una serie de estándares para que las partes interesadas sepan si una empresa puede ser considerada empresa social.

Sin embargo, la capacidad de organización ciudadana está todavía lejos de ser plenamente aprovechada en muchos países. La falta de cooperación y de establecimiento de redes entre las empresas sociales son consideradas por muchos de los actores consultados para este estudio como importantes obstáculos para el desarrollo de las empresas sociales. Las redes se describen como bastante débiles en Eslovenia y Rumania debido a los niveles más bajos de cooperación entre las empresas sociales y a la insuficiente disponibilidad de incubadoras y centros de formación, asesoramiento y consultoría. Del mismo modo, en Chipre, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia, las estructuras intermedias son deficientes y son muy pocas o ninguna las redes regionales que funcionan. No obstante, los interesados comparten la opinión de que pueden surgir nuevas oportunidades para la cooperación entre diferentes tipos de organizaciones. La existencia de buenas prácticas relacionadas con centros y *clusters* regionales para la facilitación del desarrollo de empresas sociales (por ejemplo, SINEC en la región de Moravia-Silesia de la República Checa) y organizaciones multisectoriales de segundo nivel (Austria) muestran la importancia de un apoyo sistémico mayor a las actividades regionales y a la cooperación entre empresas sociales, lo que contribuiría de manera significativa al crecimiento de las empresas sociales a nivel local debido a la familiaridad con los contextos particulares y a la posibilidad de compartir la experiencia de manera informal.

5.2.2. Visibilidad y reconocimiento de la empresa social

Aunque las empresas sociales están ganando progresivamente más visibilidad, todavía hay una información limitada, poca conciencia y poco conocimiento sobre las empresas sociales entre la población en general (por ejemplo, Chipre, República Checa, Finlandia, Hungría, Luxemburgo, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia). No obstante, la conciencia pública sobre las empresas sociales está creciendo en varios países. Un ejemplo es el Reino Unido, donde el conocimiento está aumentando, especialmente entre la población más joven, gracias al éxito de los programas educativos (Escocia) y de los programas y campañas ad hoc, como *Buy Social* (Compra Social) de SEUK, destinados a dar a conocer la empresa social como un negocio fiable en un mercado abierto.

El aumento del reconocimiento de la empresa social mediante la adopción de estrategias *ad hoc* y de nueva legislación corrobora el creciente interés político en la empresa social. Cabe señalar que un número creciente de países están en proceso de adoptar nuevas leyes para regular la empresa social (es decir, Albania, Chipre, Malta, Macedonia del Norte, Polonia, República Checa y Serbia).

No obstante, en la mayoría de los Estados miembros de la UE, el reconocimiento de la empresa social no ha provocado aún la adopción de políticas adecuadas y la configuración de un ecosistema completo y facilitador para las empresas sociales.

La lectura transversal de los informes país muestra, por una parte, la limitada capacidad administrativa y política de las personas encargadas de formular políticas y de las autoridades públicas para diseñar y aplicar medidas políticas específicas para las empresas sociales. La limitada capacidad para entender la especificidad de las empresas sociales ha dado lugar a la adopción de reglamentos que a menudo no aprovechan el potencial de estas. Por otra parte, en los informes país también se destaca el papel fundamental que desempeñan los gobiernos nacionales que muestran un firme compromiso con el apoyo a las empresas sociales, aunque este apoyo se limitara a un período particular y a menudo breve (por ejemplo, Croacia, Dinamarca, Grecia y Rumania).

Tras un animado debate inicial que acompañó a la adopción de nuevas leyes y estrategias políticas, la empresa social parece haber perdido impulso en varios países (por ejemplo, Bélgica, Croacia, Chipre, Dinamarca y Rumania). En Croacia, muchos interesados esperaban que la adopción de la estrategia de 2015 allanara el camino para la creación de un entorno favorable. Hasta ahora la estrategia no se ha aplicado plenamente y algunos agentes interesados consideran que esta situación puede abrir la puerta a un aumento de las iniciativas oportunistas.

En otros países, como Albania, Malta, Chipre, Polonia y Serbia, el anuncio de nuevas estrategias y/o proyectos de ley generó grandes expectativas que de momento no se han cumplido debido a las demoras en su aprobación y aplicación definitivas.

Las políticas y el reconocimiento jurídico han sido, en general, beneficiosos en los casos en que se cumplen las siguientes condiciones: las empresas sociales han seguido siendo una prioridad en la agenda política, las nuevas estrategias y leyes han permitido un reconocimiento general de la diversidad sin imponer limitaciones excesivamente restrictivas, y la comunidad de empresas sociales ha participado activamente en el proceso legislativo y de elaboración de políticas (por ejemplo, en Italia y Escocia).

Entre las ventajas asociadas a una legislación ad hoc figuran: un menor riesgo de que el concepto sea utilizado indebidamente por las empresas convencionales, una mayor posibilidad de aplicar políticas de apoyo específicas y el fortalecimiento de una identidad común. La clara identificación de lo que es una empresa social gracias a la legislación ad hoc también ayudaría a al funcionamiento público a aplicar más eficazmente la legislación sobre contratación pública sin ser acusados de favoritismo o corrupción. Por el contrario, las ventajas de no disponer de una legislación específica incluyen un mayor espacio para una gama más amplia de tipos de empresas sociales y la ausencia de limitaciones en los sectores de actividad en los que las organizaciones pueden tener derecho a actuar. Para comprender si las ventajas de introducir una legislación específica superan las desventajas y si se necesita una legislación específica, deben tenerse en cuenta las características contextuales de cada país. Las condiciones contextuales, como la presencia de un sector sin ánimo de lucro o cooperativo fuerte y bien estructurado y/o el predominio de una concepción del empresariado fuertemente inspirada en la responsabilidad social, explican por qué la legislación ad hoc podría no ser esencial para mejorar el entorno en el que operan las empresas sociales en países específicos (por ejemplo, Austria, Alemania, Países Bajos).

Dicho esto, la mayor parte de la legislación ad hoc sobre la empresa social sigue careciendo de coherencia y de una visión global en la mayoría de los países estudiados. Esta situación suele dar lugar a tratamientos fiscales muy generales, incoherentes y, por lo tanto, sólo parcialmente eficaces, que no reconocen la responsabilidad social asumida por las empresas sociales.

Se han introducido estrictas limitaciones y sanciones y penas rigurosas para desalentar el uso indebido de la condición de empresa social, especialmente en los países en los que la percepción de la corrupción es alta. Este es el caso de la condición de WISE en varios países de Europa central y oriental (por ejemplo, Bulgaria y Lituania). En el informe de Bulgaria se menciona la práctica ilegal de registrar empresas como empresas especializadas para personas con discapacidad, que puede utilizarse en los denominados contratos públicos. Análogamente, en el informe de Lituania se hace referencia a casos recurrentes de corrupción.

En lo que respecta a los países que no cuentan con una legislación específica pero tampoco con normas legislativas o reglamentarias que obstaculicen específicamente el desarrollo de las empresas sociales, el hecho de que las leyes vigentes no tengan

en cuenta las características de la empresa social puede considerarse un obstáculo indirecto al desarrollo práctico de la empresa social (por ejemplo, Austria, Chipre, Irlanda, Malta).

Por ejemplo, la definición por ley de beneficio público deja mucho espacio para la interpretación en Austria, dejando el poder de decisión sobre el estatus a la autoridad fiscal, que puede privar a la organización de su estatus de interés público, causando así problemas financieros a la organización que tiene que devolver la desgravación fiscal.

En algunos países, varias organizaciones, incluidas las empresas sociales y sus redes, han creado marcas/sellos, a veces con un enfoque sectorial (por ejemplo, la integración laboral), para fortalecer su identidad. Esta tendencia se ha producido especialmente en los casos en que las nuevas formas jurídicas no han sido plenamente eficaces (por ejemplo, Finlandia) y en los que no existe una legislación específica (Austria, Países Bajos).

Sin embargo, en la mayoría de los países, la diversidad estructural del panorama de las empresas sociales y del sector terciario sin ánimo de lucro sigue siendo un obstáculo para la creación de un movimiento cohesionado de empresas sociales. La fragmentación obstaculiza la capacidad de las empresas sociales para hablar con una sola voz y ejercer presión de manera eficaz para que se realicen reformas políticas que beneficien a todos los tipos de empresas sociales (por ejemplo, Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Luxemburgo y Malta).

5.2.3. Acceso a recursos

El acceso a los recursos es un tema de actualidad que suele ser mal interpretado en los debates políticos y públicos. En efecto, los debates suelen poner de relieve la falta de recursos disponibles para las empresas sociales, pero rara vez especifican para qué usos se necesitan los recursos.

Las partes interesadas consultadas en todos los países estudiados confirmaron la ausencia de un programa amplio de apoyo a la creación de nuevas empresas sociales, pese a que se ha observado de una lenta y selectiva mejora. Destacan el predominio de estrategias a corto plazo en lugar de a largo plazo, que permitirían una planificación más eficaz. En general, los programas de apoyo funcionan mejor cuando ya existen sistemas e instituciones eficaces concebidos para apoyar iniciativas emprendedoras (por ejemplo, Alemania, Austria, Francia, los Países Bajos y el Reino Unido). También cabe destacar las iniciativas de apoyo cada vez más generalizadas que promueven las entidades privadas, en particular las fundaciones y las organizaciones de coordinación que representan a las empresas sociales (por ejemplo, subvenciones, incentivos, incubadoras, etc.).

Las políticas y la financiación de la UE son un importante factor que han facilitado y apoyado el desarrollo de nuevas empresas sociales. Sin embargo, según las partes interesadas, los fondos disponibles no se aprovechan plenamente. Ello se debe a la falta de capacidad, especialmente de las empresas sociales más pequeñas, que no pueden hacer frente a los complejos procedimientos administrativos. Los críticos también subrayan la escasa capacidad de evaluación de proyectos de las administraciones públicas (por ejemplo, Croacia, Eslovenia y Rumania). El ministerio específico encargado en cada país de gestionar los planes de financiación y los fondos estructurales de la Unión Europea destinados a las empresas sociales también influye en el desarrollo del sector (por ejemplo, el ministerio de empleo en los países de Europa central y oriental).

Además, en países con programas bien definidos para la puesta en marcha de empresas sociales, se suele carecer de recursos destinados a apoyar las actividades estables de las empresas sociales, según muchos de los agentes interesados.

En lo que respecta a las actividades generadoras de ingresos, su consolidación es la condición fundamental para el desarrollo de la empresa social en todos los países estudiados. Dado que la fuente de las actividades generadoras de ingresos es muy a menudo pública, las relaciones que mantienen las empresas sociales con el sector público son esenciales. Sin embargo, las modalidades de interacción pública que permiten la generación de ingresos por parte de las empresas sociales están bastante diversificadas. Estas van desde la licitación competitiva hasta enfoques innovadores, como el co-diseño para la contratación²⁵ (por ejemplo, en Bulgaria, Italia, Malta y el Reino Unido), las actividades de generación de ingresos derivadas de nuevos métodos de financiación pública, como los vales y los presupuestos personales (por ejemplo, en Alemania), y la contratación pública tal y como se regula por las normas de contratación pública de la UE (2014/24/UE).

Las políticas de contratación pública crean oportunidades para que las empresas sociales ofrezcan nuevos enfoques en la prestación de servicios públicos, fomentando la evaluación de las ofertas para conseguir una mejor relación calidad/precio. Sin embargo, en varios países las autoridades públicas siguen prefiriendo prestar ellas mismas la mayoría de los servicios de bienestar (por ejemplo, Bulgaria, Lituania, Eslovenia). Esto se debe en parte al hecho de que ni las autoridades públicas ni las empresas sociales están adecuadamente preparadas para gestionar las licitaciones para la contratación de servicios sociales y de interés general. Entre otros problemas, los requisitos exigentes y la tendencia a la disminución y ampliación de los contratos

(25) Un buen ejemplo reciente procede de Qébec donde la práctica habitual es tener un consorcio de empresas sociales y administraciones públicas. En este marco, la comunidad de partes interesadas toman la iniciativa a la hora de hablar, negociar y decidir las necesidades de la comunidad que serán sujetas de contratación. Esto representa una forma avanzada de co-producción utilizando la flexibilidad de los procesos de contratación.

tienden a poner en peligro la innovación social y a penalizar gravemente a las empresas sociales más pequeñas (por ejemplo, Alemania, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Polonia, Reino Unido, República Checa y Suecia). A pesar de los barreras puestas por la directiva de la UE, sigue existiendo la tendencia a recurrir al criterio del precio más bajo en la mayoría de las licitaciones, simplemente porque es el aspecto más fácil de evaluar (por ejemplo, República Checa, Estonia, Finlandia, Países Bajos, Polonia).

En cualquier caso, se dan oportunidades para las empresas sociales que pueden aprovechar las nuevas cláusulas sociales que se ofrecen en la contratación pública y mediante el establecimiento de contratos reservados. La forma de facilitar el acceso al mercado público y de ayudar a las empresas sociales en este proceso sigue siendo, sin embargo, una cuestión sin resolver en la mayoría de los países. Un buen ejemplo es el caso francés, en el que se ha introducido el perfil del "facilitador de la cláusula social", un consultor que ayude a las administraciones públicas a diseñar licitaciones que permitan la participación de las empresas sociales.

Además del mercado público, la importancia de los mercados privados ha aumentado considerablemente en los últimos años y se espera que siga aumentando. Están surgiendo nuevos mercados para la educación y la cultura, las actividades deportivas, el *upcycling*, el reciclaje, la producción de otras energías renovables, la gestión de desechos y el turismo social, así como para el comercio de una amplia gama de productos con un valor social añadido.

Las consultas a las partes interesadas confirman que la demanda de recursos reembolsables todavía no es muy elevada en la mayoría de los países. En cuanto a la oferta, el sector bancario está en condiciones de satisfacer la demanda de recursos reembolsables en los países en que las empresas sociales están ampliamente reconocidas y reguladas (por ejemplo, Italia y el Reino Unido), al tiempo que van apareciendo progresivamente nuevos proveedores. Dicho esto, el principal problema es que los recursos reembolsables se configuran en su mayor parte de acuerdo con una lógica de inversión tradicional que espera rendimientos elevados y a corto plazo que las empresas sociales no pueden asegurar. Hay también otra cuestión que merece la pena subrayar. No hay pruebas de que las instituciones financieras convencionales estén dispuestas a invertir en empresas sociales en algunos países (por ejemplo, Estonia, Malta, Portugal, países no pertenecientes a la UE) y, al mismo tiempo, las empresas sociales no están todavía preparadas para las/os inversoras/es, en la mayoría de los países que forman parte del estudio.

El Reino Unido es un buen ejemplo en este sentido. Contra un supuesto déficit de financiación, la respuesta política ha sido aumentar la disponibilidad de créditos, incluida la creación del *Big Society Capital*. Esta respuesta ha sido criticada por parte de los agentes interesados por dos razones principales. En primer lugar, la inversión social

ha sido perjudicial en términos de apoyo al desarrollo de capacidades y, en segundo lugar, no es el medio más conveniente para obtener capital, dada la disponibilidad de créditos suministrada por las instituciones bancarias tradicionales a tasas menos costosas.

En este sentido, el principal reto parece ser poner a disposición de las empresas sociales un complejo y amplio espectro de instrumentos financieros -basados en subvenciones, préstamos y unidades de consultoría- que se adapten a sus diversas necesidades en las distintas fases de sus ciclos de vida (por ejemplo, Croacia, Irlanda, Lituania, Reino Unido y República Checa). En este contexto, son particularmente interesantes las iniciativas de *crowdfunding*, incluido las acciones crowdfunding y la financiación proveniente de la filantropía empresarial, que han recibido el apoyo de iniciativas de la Unión Europea, especialmente en el marco del programa EaSI. Los distintos actores destacaron otras oportunidades de financiación, como el capital procedente de acciones comunitarias para proporcionar un "capital paciente" a largo plazo que permita la inversión en infraestructura.

5.2.4. Investigación, educación y formación

La empresa social ha atraído el interés de un gran número de investigadoras/es, a pesar de que la investigación haya sido escasa durante bastante tiempo. Varias universidades ofrecen ahora cursos sobre empresa social, emprendimiento social e innovación social, y se han llevado a cabo varias investigaciones financiadas por la Unión Europea. No obstante, todavía se carece de una recopilación sistemática de datos sobre las empresas sociales tanto a nivel de los Estados miembros como de la UE.

La falta de datos dificulta a las personas encargadas de formular políticas y otros agentes la adopción de decisiones encaminadas a resolver los desafíos a los que se enfrenta la sociedad mediante el apoyo al emprendimiento social.

En todos los análisis de los países se señala que la falta de capacidad interna es uno de los principales obstáculos para el desarrollo de la empresa social. Mientras que las empresas sociales que se desarrollaron a partir de grupos comunitarios tienden a carecer de habilidades empresariales y de inversión y tienen poca capacidad para elaborar planes financieros o promover sus productos y servicios en el mercado, en el otro extremo del espectro, las empresas sociales procedentes del sector empresarial tienden a descuidar los aspectos sociales.

Sin embargo, los distintos agentes implicados perciben esta falta de habilidades de las/os emprendedoras/es sociales de manera distinta. Algunos creen que las empresas sociales deberían formarse y basarse en los principios de la economía social y solidaria, con una clara distinción del sector empresarial. Otros creen que el origen de muchas

empresas sociales, procedentes del sector asociativo, plantea un problema para su sostenibilidad y su desarrollo exitoso debido a su falta de orientación empresarial.

En ambos casos, la escasa o incipiente capacidad de las/os emprendedoras/es sociales puede afectar negativamente a su competitividad y a su capacidad de generar un impacto beneficioso.

Estas carencias han provocado el desarrollo de nuevos tipos de colaboraciones ad hoc entre las empresas sociales y los círculos del sector privado (por ejemplo, Dinamarca). Sin embargo, en lugar de empujar a las empresas sociales a imitar a las empresas convencionales, el desafío clave parece ser el fortalecimiento de un nuevo pensamiento emprendedor, basado en un equilibrio de competencias que cubran distintos campos, desde las habilidades empresariales hasta una mayor conciencia del propósito social de la organización y la gobernanza inclusiva. En este contexto, se necesitan programas a medida de formación y asesoría que desarrollen mayores competencias en cuanto al desarrollo y la estrategia empresarial, la elaboración de metodologías, la evaluación del impacto y la gestión de una diversa gama de agentes implicados, incluyendo a clientes, trabajadoras/es y voluntarias/os (por ejemplo, Irlanda, Suecia). Además, si bien la profesionalización está aumentando en algunos países (por ejemplo, Austria), es necesario generar competencias para estimular los procesos de desarrollo de 'abajo a arriba' (*bottom-up*) aprovechando comunidades locales que puedan liderar la creación de nuevas empresas sociales tanto en las zonas urbanas como en aquellas más remotas (por ejemplo, Austria, Bulgaria, Eslovaquia, Grecia, Hungría, Letonia y Lituania).

También existe una necesidad urgente de desarrollar capacidades y compartir conocimientos entre los funcionarios públicos y personal de instituciones financieras, que no siempre comprenden las características y necesidades singulares de las empresas sociales, lo que da lugar a decisiones inapropiadas y a onerosos requisitos de aval. Mejorar el conocimiento dentro del sector público y de los funcionarios públicos, especialmente sobre la forma en que deberían aplicarse las leyes, permitirían una mejor comprensión del potencial de las empresas sociales, así como de sus limitaciones, especialmente en lo que respecta a la gestión de las licitaciones públicas (por ejemplo, en Chipre, la República Checa, los Países Bajos, Rumania, Suecia y el Reino Unido). En efecto, existe una tendencia general entre las autoridades nacionales y locales a interpretar de manera muy restrictiva las normas comunitarias transpuestas (es decir, la directiva sobre la contratación pública), lo que acaba penalizando a las empresas sociales.

5.3. Observaciones finales

La empresa social es un fenómeno cada vez más extendido y con un gran potencial, que aún está lejos de ser plenamente aprovechado. Las empresas sociales tienen un impacto significativo en los salarios, el empleo y el bienestar, especialmente en los países en que tienen una larga historia y han sido ampliamente reconocidas, tanto política como jurídicamente.

Como se destaca en los informes país, la empresa social no es una tendencia completamente nueva. En lugar de derivarse de modelos de negocio como en los Estados Unidos, en Europa y en los países limítrofes la empresa social se basa principalmente en modelos asociativos y valores que tienen fuertes raíces en las sociedades europeas, como la solidaridad, la autoayuda, la participación ciudadana y el crecimiento inclusivo y sostenible. Como tal, la empresa social es el resultado principalmente de dinámicas colectivas y es un modelo de emprendimiento colectivo.

El potencial de la empresa social es el resultado de sus particulares características: así pues, la definición de empresa social dista mucho de ser "neutra" y tiene importantes repercusiones para las políticas públicas.

Dicho esto, como se ha puesto de relieve en este estudio de mapeo, bajo el paraguas común de la definición operacional de la SBI, las diferencias entre los distintos países son significativas en términos de antecedentes, tradiciones históricas y culturales, tamaño y difusión de las empresas sociales y las actividades que realizan, así como las soluciones legales y políticas diseñadas para mejorar los entornos en los que operan.

Haciendo una lectura transversal de los informes país, el grado en el que un ecosistema es facilitador para las empresas sociales depende en gran medida del grado de desarrollo de cada componente del ecosistema y de la forma en que los diversos componentes interactúan entre sí. La simple adopción de un marco político nacional o municipal ad hoc, de un registro o de una legislación diseñada específicamente para las empresas sociales, no son condiciones suficientes, ni necesarias, para crear un entorno propicio. La mayoría de los Estados miembros de la UE se distinguen por unos ecosistemas bastante desequilibrados, en los que se hace excesivo hincapié en un componente o no se hace el suficiente hincapié en otros. En la mayoría de los casos, esto supone un descuido del desarrollo de capacidades, del establecimiento de redes y del fomento de la cooperación entre las empresas sociales. En cuanto a los recursos disponibles, los informes país corroboran que no basta con garantizar el acceso a recursos reembolsables, cuya demanda sigue siendo limitada. Un ecosistema completo también debería mejorar las prácticas de contratación pública y fomentar la estabilización de los recursos generadores de ingresos.

Además, como muestran los ejemplos de los países más favorables para las empresas sociales, un ecosistema bien equilibrado debería garantizar la continuidad en las políticas y el compromiso político en apoyo de una infraestructura relativamente bien dotada de recursos e integrada que incluya diversos tipos de ayudas, entre ellas la utilización de promotores de empresas sociales, el asesoramiento, las subvenciones para ayudar a las empresas sociales a concertar nuevos contratos sin perder de vista su valor social, y el apoyo a las cadenas éticas, así como el apoyo regular a todas las empresas en crecimiento.

Siempre que se comprendan adecuadamente la función y el potencial de la empresa social, el principal reto consiste en evitar el trabajo fragmentado y reforzar la cooperación entre los diferentes sectores y áreas políticas relevantes para su desarrollo y consolidación.



6

APÉNDICES

Apéndice 1. Nota metodológica

El cuadro A proporciona una breve perspectiva general del estudio de mapeo, esbozando información clave tal como los objetivos del estudio, los agentes participantes, la metodología y los resultados.

Cuadro A. Resumen del estudio: información clave

Áreas principales	Descripción
Objetivos	Tarea 1: Actualizar los informes país publicados como resultado del estudio de mapeo original Tarea 2: Elaborar breves fichas país de referencia para siete países no pertenecientes a la UE (Albania, Islandia, Montenegro, Macedonia del Norte, Noruega, Serbia y Turquía) Tarea 3: Elaborar un informe de síntesis sobre las empresas sociales y sus ecosistemas en Europa, a partir de los informes país actualizados Transversalmente a los objetivos mencionados se llevó a cabo la organización de una reunión metodológica y organizativa, seis reuniones de coordinación (Tarea 4) y un seminario de síntesis (Tarea 5)
Agentes participantes	Autoridad contratante: DG de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión Equipo de coordinación encargado de la ejecución del proyecto: i) Euricse a cargo de la coordinación y gestión general del proyecto, así como de la supervisión científica; ii) EMES a cargo de la participación de las partes interesadas a nivel nacional y de la UE, de la organización de las reuniones de coordinación y del seminario de síntesis, y de la edición lingüística y el diseño gráfico de los productos finales Personal investigador de cada país encargado de actualizar los informes Personal de coordinación regional contribuyendo al diseño de la metodología y al sistema de control de calidad Miembros de la junta consultiva encargados de proporcionar supervisión científica externa, asesorar sobre cuestiones metodológicas, contribuyendo al sistema de control de calidad Expertas/os técnicos encargadas/os de prestar asesoramiento técnico sobre cuestiones específicas (por ejemplo, estimaciones y ejercicio de exploración de datos, análisis de los marcos fiscales y de contratación pública) Agentes interesados externos a nivel nacional y de la UE con el fin de enriquecer los resultados de la investigación
Metodología	Revisión de la literatura (incluidos proyectos de investigación internacionales; literatura gris; informes sobre políticas y estudios no publicados realizados a nivel de país; investigaciones y análisis realizados por redes, organizaciones coordinadoras e investigadores independientes; actas de talleres, seminarios y conferencias) Análisis de los ecosistemas de empresas sociales, conformados por la interacción entre varios elementos que se basan en dos pilares principales: i) las políticas públicas que reconocen, regulan y apoyan a las empresas sociales, con el fin de potenciar su multiplicación; y ii) la capacidad de auto-organización de la ciudadanía, que impulsa el surgimiento y desarrollo de las empresas sociales desde la base (<i>bottom-up</i>) Análisis de estudios de caso exploratorios y/o ilustraciones Metodología participativa: participación de agentes interesados a nivel nacional y de la UE

Áreas principales	Descripción
Resultados	28 informes país actualizados ⁽¹⁹⁾ 7 breves fichas país de referencia 1 informe de síntesis

Se redactó un conjunto exhaustivo de **directrices conceptuales y operativas** que se compartieron con todas las personas que participaron en el estudio a fin de proporcionar aclaraciones conceptuales destinadas a ayudar al personal investigador de cada país a posicionar las empresa sociales frente a conceptos más amplios (por ejemplo, la economía social, la economía social y solidaria y el tercer sector), conceptos limítrofes (por ejemplo, emprendimiento social y emprendedor/a social) y conceptos relacionados que se refieren a diferentes fenómenos (por ejemplo, la responsabilidad social corporativa y la innovación social). Estas directrices también tenían por objeto proporcionar orientación para la realización de las tareas previstas (por ejemplo, el flujo de trabajo y calendario, agentes participantes, las funciones y responsabilidades, etc.) y se completaron con un kit de instrumentos operativos/técnicos elaborados para proporcionar al personal investigador de cada país instrucciones concretas sobre la forma de completar determinadas secciones de los informes país y las fichas país de referencia.

Cuadro B. Lista de instrumentos operativos/técnicos

- > Definición operativa de empresa social de la UE
- > Esquema anotado de los informes y fichas de países
- > Glosario ampliado
- > Directrices técnicas para el análisis de los marcos fiscales
- > Directrices técnicas para el análisis de datos y estimaciones
- > Directrices técnicas para el análisis de los marcos de contratación pública
- > Directrices para el análisis estudios de casos exploratorios
- > Directrices y plantilla de ilustración
- > Directrices editoriales
- > Directrices para la participación de los agentes interesados a nivel de país, incluyendo:

- > protocolo de entrega de cuestionario
- > protocolo de la reunión de los agentes interesados
- > plantillas para los informes sobre la participación de los agentes interesados
- > Ejercicio de elaboración de perfiles de proyectos comparativos de investigación a nivel europeo e internacional

Cuadro C. Esquema de los informes país

1. Contexto: raíces e impulsores de las empresas sociales

2. Concepto, evolución legal y marco fiscal

1. Definiendo los límites de las empresas sociales
2. Evolución legal
3. Marco fiscal

3. Mapeo

1. Medición de las empresas sociales
2. Características de las empresas sociales

4. Ecosistema²⁶

1. Actores clave
2. Políticas y medidas de apoyo para las empresas sociales
3. Marco de contratación pública
4. Redes y mecanismos de apoyo mutuo
5. Investigación, educación y desarrollo de capacidades
6. Financiación

5. Perspectivas

1. Descripción del debate sobre las empresas sociales a nivel nacional
2. Factores limitantes y oportunidades
3. Tendencias y desafíos futuros

(26) En lugar de un análisis detallado del ecosistema, el esquema de las fichas país de referencia incluía una sección sobre el “Marco político de las empresas sociales”.

6. Apéndices

1. Definición operativa de la empresa social de la UE
2. Informe sobre la disponibilidad de datos
3. Casos de estudio exploratorios/ilustraciones
4. Lista de referencias
5. Lista de agentes interesados involucrados a nivel nacional

En el proceso de actualización de los informes país se previó un sistema de control de calidad en dos etapas. La primera etapa, etapa de **evaluación de calidad previa a la actualización**, tenía por objeto evaluar las necesidades de revisión de los informes de país entregados en 2014 e identificar posibles problemas y deficiencias. Para ello, el personal investigador de cada país se centró en la calidad y fiabilidad de los datos, mientras que los coordinadores de a nivel de la UE se centraron en la evaluación del enfoque metodológico, así como en la coherencia conceptual. Se elaboró y utilizó con ese fin una tabla de evaluación *ad hoc*. La segunda etapa, **evaluación de la calidad en curso**, tenía por objeto monitorizar el proceso de revisión asegurándose de que el enfoque metodológico se aplicaba correctamente y de que los agentes interesados participaban activamente en la revisión. En el cuadro D se muestra la estructura del sistema de control de calidad en curso.

Cuadro D. Sistema de control de calidad en curso para los informes país²⁷

Parte implicada encargada	Tareas	Instrumentos/procedimientos
Equipo de coordinación	> Comprobar la coherencia conceptual y la consistencia general de los informes país > Supervisar el proceso de participación de los agentes interesados > Comprobar la representatividad de las partes interesadas > Asegurarse de que los resultados procedentes de la participación de los agentes interesados se incorporan adecuadamente > Comprobar la exactitud y la exhaustividad de los datos > Controlar la calidad del lenguaje y edición	> Comentarios con seguimiento de cambios en los informes país > Directrices conceptuales y operativas > Instrumentos operativos/técnicos
Personal de coordinación regional	> Verificar la integridad de los informes país en base al esquema anotado > Guiar al personal investigador a nivel nacional en su ejercicio de exploración y estimación de datos	> Comentarios con seguimiento de cambios en los informes país > Directrices conceptuales y operativas > Instrumentos operativos/técnicos
Personal investigador a nivel nacional	> Revisar los informes de acuerdo a los comentarios de los agentes involucrados en el sistema de control de calidad	–
Junta consultiva	> Aportar inputs sobre la metodología > Asegurar que la literatura y los resultados de investigación más recientes sobre empresas sociales se han incluido apropiadamente > Asegurar que los informes país satisfacen los estándares de publicación y que la conexión con otros proyectos se ha realizado correctamente > Proporcionar comentarios críticos desde diferentes perspectivas > Proporcionar sugerencias con miras a mejorar la calidad de los informes país	> Actas de la reunión metodológica y organizativa > Comentarios con seguimiento de cambios en los informes país > Evaluación general (mínima de 500 palabras)
Personal experto interno y externo	> Proporcionar apoyo técnico <i>ad hoc</i>	> En caso necesario, consultas por escrito <i>ad hoc</i>

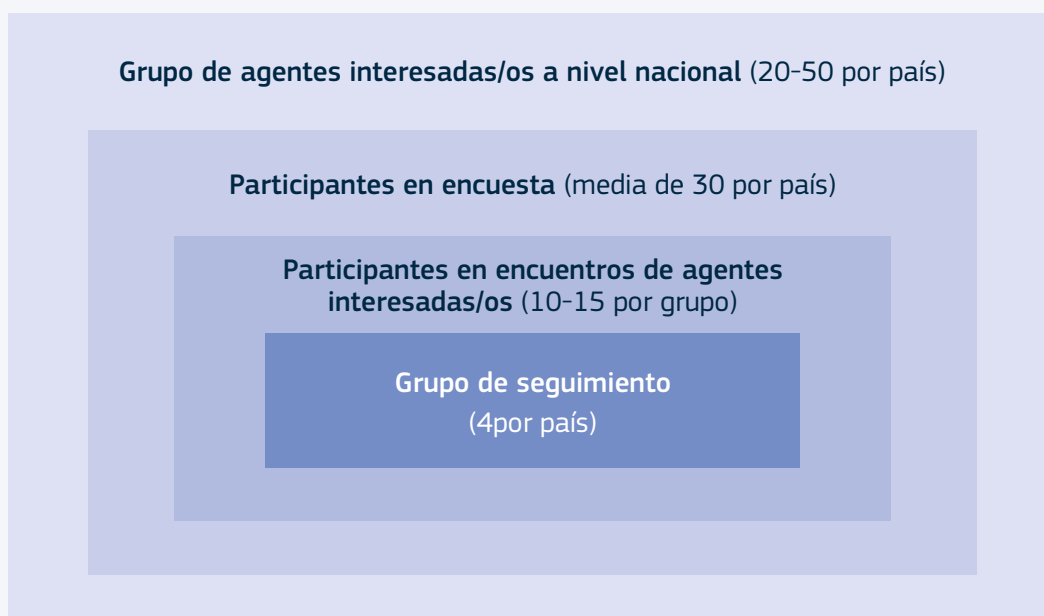
(27) Un sistema de control de calidad similar se adoptó para la entrega de las fichas país de referencia.

Una **dimensión participativa** fue incorporada a la investigación mediante la participación de agentes interesados nacionales,²⁸ Tcon el principal objetivo de enriquecer la investigación recogiendo sus percepciones sobre la empresa social en los países objeto del estudio. Su participación también contribuyó a sensibilizar y alimentar el debate sobre el fenómeno de la empresa social a nivel nacional y a encontrar aliados para la difusión de los resultados del estudio.

La participación de los agentes interesados nacionales siguió un enfoque estructurado que aseguró una participación sostenida, diversa y comprometida de estos agentes interesados a lo largo de todo el proceso. Además, se diseñó un conjunto de instrumentos operativos (véase el Cuadro B) para estimular y facilitar su participación activa que se ha basado principalmente en la administración de cuestionarios y la organización de encuentros de agentes interesados. La estrategia de participación dirigida a los agentes interesados reflejó una estructura de "matrioshka" tal y como se ilustra en el Cuadro E, que capta visualmente la forma en que los agentes interesados han sido asociados en relación a los diversos instrumentos diseñados para contribuir al estudio. El flujo de trabajo para la aplicación de la estrategia preveía un conjunto de medidas agrupadas en cuatro etapas: (i) invitación y activación, (ii) comprobación, entrega y análisis del cuestionario, (iii) organización de la reunión de agentes interesados y análisis, y (iv) presentación de informes.

(28) Entre estos se incluyeron profesionales, personal encargado de formular políticas, representantes de organizaciones de coordinación, redes, proveedores de financiación y otras organizaciones de apoyo, personal académico y expertas/os.

Cuadro E. Estrategia de participación de agentes interesados (*stakeholders*)



Se realizó un seminario de síntesis con miras a lograr la participación de agentes interesados a nivel de la UE. En este seminario se reunieron los principales agentes que participaron en el estudio, incluidos el personal investigador de cada país, el equipo de coordinación a nivel de la UE, el personal de coordinación regional, los miembros de la junta consultiva científica y agentes interesados a nivel de la UE, en particular representantes de redes europeas y de la Comisión Europea, y de organizaciones internacionales. El seminario permitió a las/os investigadoras/es comprobar y enriquecer las principales conclusiones preliminares del estudio, contribuyendo a incluir aspectos críticos en este informe de síntesis.

Apéndice 2. Definición operativa de empresa social de la UE

La siguiente tabla representa un intento de operacionalizar la definición de “empresas sociales” basada en la Iniciativa de Emprendimiento Social (SBI) promovida por la Comisión Europea.²⁹

Dimensión principal	Definición general	Indicadores relevantes (<i>lista no exhaustiva</i>) (<i>sí/no o desde bajo a muy alto</i>)	Requisitos mínimos iniciales (<i>sí o no</i>)	Ejemplos/comentarios sobre casos limítrofes
Dimensión emprendedora/económica	Las empresas sociales se dedican a la realización de actividades económicas de forma estable y continua, y por lo tanto muestran las características típicas compartidas por todas las empresas.	> La organización está o no formalmente registrada (está incluida en registros específicos). > La organización es o no autónoma (está o no controlada por autoridades públicas u otros organismos con o sin fines de lucro) y el grado de dicha autonomía (total o parcial). > Si los miembros/propietarios/os contribuyen con capital de riesgo (en qué grado) y la empresa depende de trabajadoras/es asalariadas/os. > Existe un procedimiento establecido en caso de quiebra de la empresa social. > Incidencia de los ingresos generados por demanda privada, contratación pública y subvenciones (incidencia sobre el total de fuentes de ingresos). > Si, y en qué medida, las empresas sociales contribuyen a la provisión de nuevos productos y/o servicios que no son suministrados por ningún otro proveedor. > Si, y en qué medida, las empresas sociales contribuyen a desarrollar nuevos procesos de producción o nuevos procesos en la provisión de servicios.	Las empresas sociales deben estar orientadas al mercado (la incidencia de sus ingresos comerciales deben suponer idealmente más del 25%).	> Se sugiere prestar atención a las dinámicas de desarrollo de las empresas sociales (es decir, las empresas sociales en una fase embrionaria de desarrollo pueden basarse únicamente en personas voluntarias y principalmente en subvenciones).

(29) De acuerdo con los artículos 48, 81 y 82 del Tratado, tal y como lo interpretó la Corte de Justicia de las Comunidades Europeas, “una empresa debería ser considerada cualquier entidad, sin importar su forma legal, que participa en actividades económicas, incluyendo entidades particulares que realizan actividades artesanales y otras actividades de forma individual o familiar, partenariados o asociaciones que participan de forma regular en actividades económicas”

Dimensión principal	Definición general	Indicadores relevantes (<i>lista no exhaustiva</i>) (<i>sí/no o desde bajo a muy alto</i>)	Requisitos mínimos iniciales (<i>sí o no</i>)	Ejemplos/comentarios sobre casos limítrofes
Dimensión social (objetivo social)	La dimensión social se define por el objetivo y/o productos suministrados Objetivo: Las empresas sociales persiguen el objetivo social explícito de servir a la comunidad o a un grupo específico de personas que comparten una necesidad específica. El término "social" se entenderá en un sentido amplio incluyendo la prestación de servicios culturales, sanitarios, educativos y medioambientales. Con la promoción del interés general, las empresas sociales superan la tradicional orientación hacia las/os propietarias/os que distingue a las cooperativas tradicionales. Producto: cuando no tengan entre su objetivo específicamente facilitar la integración social y laboral de personas desfavorecidas, las empresas sociales deben proveer bienes/servicios que tengan un componente social.	> El objetivo social explícito se define a nivel estatutario/legal o voluntariamente por los miembros de la empresa social. > El producto/actividad llevado a cabo por la empresa social tiene como objetivo promover el reconocimiento sustancial de los derechos recogidos en la legislación/constituciones nacionales. > Las acciones de la empresa social han inducido cambios en la legislación. > El producto suministrado, aunque no contribuya a los derechos fundamentales, contribuye a mejorar el bienestar de la sociedad.	La primacía del objetivo social debe estar claramente establecido por la legislación nacional, por los estatutos de la empresa social o por otros documentos relevantes.	> Los bienes/servicios suministrados pueden incluir servicios sociales y comunitarios, servicios para personas en situación de pobreza, servicios medioambientales, así como servicios/instalaciones públicas dependiendo de las necesidades específicas que surjan a nivel local. > En los países de la UE-15 (especialmente en Italia, Francia y el Reino Unido) las empresas sociales se han dedicado tradicionalmente a la prestación de servicios de bienestar; en los nuevos Estados miembros, las empresas sociales han demostrado desempeñar un papel fundamental en la prestación de un conjunto mucho más amplio de servicios de interés general (por ejemplo, desde servicios educativos hasta el suministro de agua). > Lo que se concibe como meritorio/ de interés general depende de las particularidades del contexto. Cada experta/o nacional debe proporcionar una definición de lo que significa "beneficio público" en su país.

Dimensión principal	Definición general	Indicadores relevantes (<i>lista no exhaustiva</i>) (<i>sí/no o desde bajo a muy alto</i>)	Requisitos mínimos iniciales (<i>sí o no</i>)	Ejemplos/comentarios sobre casos limítrofes
Dimensión de gobernanza-propiedad inclusiva (medios sociales)	Para identificar las necesidades e involucrar las partes interesadas en el diseño de soluciones adecuadas, las empresas sociales requieren estructuras de propiedad y modelos de gobierno específicos destinados a mejorar de diferentes formas la participación de las partes interesadas afectadas por la empresa. Las empresas sociales limitan de forma explícita la distribución de beneficios y cuentan con un mecanismo de bloqueo de sus activos. La no distribución de beneficios tiene por objeto garantizar que el interés general es salvaguardado. La limitación en la distribución de beneficios puede ser operacionalizada de diferentes maneras.	> Las empresas sociales se abren a la participación e involucramiento de nuevas partes interesadas > Las empresas sociales son requeridas por ley o adoptan (en la práctica) procesos de toma de decisiones que permiten una representación bien equilibrada de los diversos intereses en juego (si es así, esto se lleva a cabo procedimientos formales o a través de canales informales que dan voz a las/os usuarias/os y trabajadoras/es en comités especiales). > Una estructura de propiedad de múltiples partes interesadas es impuesta por ley (por ejemplo, Francia). > Las empresas sociales están obligadas a adoptar procedimientos de contabilidad social por ley o lo hacen en la práctica sin estar obligadas a hacerlo. > Grado de inserción social (conciencia de la población local del papel social clave que desempeña la empresa social frente al aislamiento de la empresa social). > La restricción en la distribución de beneficios se aplica a las personas propietarias o a otras partes interesadas que no sean propietarias/os (trabajadoras/es y usuarias/os): la restricción es a corto plazo (los beneficios no se pueden/no se distribuyen o están limitados) o a largo plazo (bloqueo de activos); o tanto a corto como a largo plazo. > El límite está regulado externamente (por ley o definido por una entidad reguladora) o está definido por los estatutos de la empresa social. > Se imponen limitaciones a las remuneraciones de trabajadoras/es y/o gerentes (evitando la distribución indirecta de beneficios).	Las empresas sociales deben asegurarse de que los intereses de las partes interesadas pertinentes están debidamente representados en los procesos implementados para la toma de decisiones.	> Los derechos de propiedad y poder de control pueden ser asignados a una sola categoría de agentes interesados (usuarias/os, trabajadoras/es o donantes) o a más de una categoría al mismo tiempo, propiciando que la propiedad de bienes/activos recaiga en manos de múltiples agentes interesados. > La empresa social puede ser el resultado de dinámicas colectivas o ser creada por un/a líder carismático/a (en principio una única persona propietaria es admitida por algunas legislaciones nacionales siempre que la participación de las partes interesadas se refuerce mediante una gobernanza inclusiva) o provenir de una agencia/institución pública > Se prevén diferentes combinaciones en relación con las limitaciones a la distribución de beneficios (por ejemplo, la solución más exitosa: limitación de los dividendos apoyados por un bloqueo total de activos como en el caso de las cooperativas sociales italianas, CIC, SCICs).

Apéndice 3. Glosario ampliado

Accionista

An asset lock is a mandatory and irreversible legal or constitutional mechanism, which ensures that surplus income, capital, profits or other property is not distributed to any organisation's members, shareholders or persons. It prevents the assets of an organisation from being used for private gain rather than for the social mission of the organisation, both during the life of the organisation and in case of its dissolution or sale.

Agentes interesados/partes interesadas (*stakeholders*)

Este término fue introducido por Edward Freeman en la década de 1960. De acuerdo con su significado original, "*stakeholders*" se refiere a "aquellos grupos sin cuyo apoyo la organización dejaría de existir". Recientemente, el significado del término "agentes/partes interesadas" (*stakeholders*) se ha ampliado y se usa comúnmente para referirse a una persona o una organización que está de alguna manera involucrada en los objetivos de la empresa y tiene interés en que tenga éxito (por ejemplo, empleadas/os, clientas/es, accionistas, proveedoras/es, comunidades locales, etc.). El término "*multi-stakeholder*" se refiere a la participación de diferentes agentes/partes interesadas, que representan diferentes intereses. Una "empresa social multi-stakeholder" se refiere a una empresa social en la que diferentes agentes/partes interesadas participan en sus órganos de gobierno, trabajadoras/es, usuarias/os, voluntarias/os, donantes, representantes de la comunidad local, etc.

Asociación

Forma jurídica que se caracteriza en términos generales por lo siguiente: un grupo de personas/organizaciones organizadas en base a un acuerdo escrito para fomentar un propósito compartido; puede establecerse para fomentar una serie de propósitos sociales; los beneficios se utilizan para los propósitos indicados en el documento rector y no se distribuyen. No todos los países reconocen la posibilidad de que las asociaciones lleven a cabo actividades empresariales.

Beneficios

Retorno residual para el/la empresario/a, es decir, la diferencia entre el total de ingresos por ventas y el total de gastos incurridos por la empresa.

Bloqueo de bienes/activos

El bloqueo de bienes/activos es un mecanismo legal o constitucional obligatorio e irreversible que garantiza que los excedentes de ingresos, capital, beneficios u otros bienes no se distribuyan entre los miembros, accionistas o personas de la organización.

Este mecanismo impide que los bienes/activos de una organización se utilicen para obtener beneficios privados en lugar de para la misión social de la organización, tanto durante la vida de la misma como en caso de su disolución o venta.

Contratación pública

El proceso de adquisición de bienes y servicios por parte de las autoridades públicas, normalmente mediante licitación o subasta. La contratación pública es un elemento clave, que ha estimulado y probablemente estimulará el crecimiento del número y el tamaño de las empresas sociales. Las normas de la UE sobre contratación pública (2014/24/UE), que entraron en vigor en 2014, revisten a este respecto una importancia primordial. Estas normas fomentan la evaluación de ofertas, en particular las relativas a los servicios sociales y sanitarios, sobre la base de la mejor relación calidad-precio, lo que puede crear nuevas oportunidades para las empresas sociales. Entre las oportunidades adicionales que ofrece la directiva de la Unión Europea figuran las siguientes: licitaciones reservadas para operadores económicos que trabajan en pro de la integración social y profesional de las personas con discapacidad y de las personas desfavorecidas, régimen especial de servicios sociales, sanitarios y culturales, mayor atención a la calidad en los procedimientos de contratación pública y contratos reservados para servicios sociales y sanitarios. La Directiva de la UE 24/2014 también introduce varias modalidades por las que las administraciones públicas pueden desarrollar un enfoque más estratégico y entablar un diálogo y una cooperación con potenciales proveedores de servicios, incluidas las empresas sociales. Entre estas modalidades figuran los procedimientos competitivos con negociación, los diálogos competitivos, asociaciones para la innovación y licitaciones informales (artículo 31 de la Directiva 24/2014 de la UE).

Contrato

Acuerdo para suministrar una cantidad y calidad específica de productos o servicios según lo especificado por el comprador, a menudo basado en un proceso de licitación competitiva.

Cooperativa

Según la definición de 1995 de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), el término "cooperativa" hace referencia a una "asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes mediante una empresa de propiedad conjunta y controlada democráticamente".

Según la Recomendación 193 de 2002 de la OIT, una cooperativa es una forma jurídica que se caracteriza en general por los siguientes elementos:

- > propiedad conjunta y controlada democráticamente por la gente que trabaja en ella, comercia a través de ella o utiliza sus productos o servicios ("miembros");
- > puede perseguir casi cualquier propósito, tradicionalmente sujeto al requisito de que debe haber una necesidad o interés económico, social o cultural común compartido por las/os miembros de la cooperativa;
- > en principio puede distribuir beneficios entre sus miembros. Sin embargo, puede haber limitaciones la distribución de beneficios, sobre todo en aquellos sistemas jurídicos que han reforzado la función social de las cooperativas.

Economía social

El término apareció por primera vez en Francia a principios del siglo XIX. Este enfoque indica que el principal objetivo de las organizaciones que forman la economía social es servir a los miembros de la comunidad en lugar de buscar ganancias. Además, la economía social se basa en procesos de decisión democráticos, que representan un procedimiento estructural para controlar la consecución real de los objetivos de la organización. Entre las organizaciones pertenecientes a la economía social se encuentran las asociaciones, cooperativas y mutuas y, más recientemente, también las fundaciones y empresas sociales. La Carta de Principios de la Economía Social Economía promovida por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), el representante a nivel de la UE de estas cuatro formas de organizaciones de la economía social, subraya las siguientes características que definen a las organizaciones de la economía social:

- > primacía de la persona y del objetivo social sobre el capital;
- > membresía voluntaria y abierta;
- > control democrático por medio de los miembros (no concierne a las fundaciones ya que no tienen miembros);
- > combinación entre los intereses de los miembros/usuarios/os y/o el interés general;
- > defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad;
- > gestión autónoma e independencia de las autoridades públicas;
- > la mayor parte de los excedentes se utilizan en la consecución de objetivos de desarrollo sostenible, servicios de interés para los miembros o el interés general.

Ecosistema

El término presupone un enfoque integrado: se utiliza para describir el entorno en el que operan las empresas sociales. Refleja el hecho de que las empresas sociales evolucionan y desarrollan relaciones con sus beneficiarias/os, productoras/es principales, proveedoras/es, partes interesadas, gobiernos e incluso con sus competidoras/es.

Empresa convencional

Cualquier entidad cuyo objetivo sea el de obtener beneficios, aunque éste no se dirija necesariamente a maximizarlos. Puede dedicarse a cualquier actividad económica y puede estructurarse de diferentes maneras según el derecho de sociedades: empresa individual, sociedad, corporación. En algunos tipos de empresas convencionales (las más pequeñas) la responsabilidad es asumida por sus propietarias/os; puede ser limitada o ilimitada según el tipo. En las economías avanzadas, las normas específicas que regulan las empresas convencionales son bastante similares. También llamada "empresa general" o "empresa tradicional".

Estatus legal/jurídico

Calificación prevista por la ley para ciertas entidades que cumplen determinados requisitos. El estatus legal/jurídico se regula a través de legislación nacional o regional o por una estrategia de política pública.

Excedente

Sinónimo de beneficio (diferencia entre los ingresos totales por ventas y los costes totales incurridos por la empresa), este término es comúnmente utilizado por las organizaciones sin fines de lucro que se sienten incómodas al utilizar un lenguaje relacionado con el sector puramente comercial.

Forma legal/jurídica

La forma en la que se incorpora una organización. La forma jurídica determina cómo aspectos tales como los derechos de propiedad, la responsabilidad, la gobernanza y el control, la presentación de informes, la distribución de beneficios y la financiación afectarán a la organización.

Fundación

Organización filantrópica, organizada y operada principalmente como un conjunto de fondos de dotación, que se utilizan en beneficio de un grupo específico de personas o de la comunidad en general. La principal clasificación es entre las fundaciones que otorgan subvenciones y las fundaciones operativas. Estas últimas proporcionan servicios sociales, sanitarios y educativos.

Una fundación se caracteriza en general por los siguientes elementos: es establecida por uno o más "fundadoras/es"; se asignan bienes/activos para fomentar un propósito social; puede establecerse para fomentar una serie de fines sociales (por ejemplo, filantrópicos, artísticos, culturales y religiosos); los bienes y los excedentes sólo pueden utilizarse para los fines sociales indicados en el documento rector y no se distribuyen; no se gobierna democráticamente; es administrada por fideicomisarios nombrados por el/la fundador/a o por la junta de gobierno.

Inversión social

El término se refiere a todas las medidas específicas destinadas a desarrollar un entorno económico que permita a las empresas sociales acceder a financiación. La inversión social incluye instrumentos financieros (subvenciones, préstamos, acciones e instrumentos híbridos) que, junto con otros tipos de apoyo tienen por objeto maximizar el impacto social. Tradicionalmente, involucra a varios actores incluyendo proveedores (inversores), clientes (empresas sociales), intermediarios y organizaciones de apoyo al desarrollo empresarial. El término se utiliza a veces de manera más restringida para referirse a la provisión de financiación reembolsable que tiene como objetivo generar impacto social, junto con la expectativa de algún retorno financiero (o la preservación de capital). Más recientemente, el término inversión social se utiliza a veces indistintamente con "inversión de impacto" o "financiación de impacto". Estos dos últimos términos suelen referirse a inversoras/es que buscan un rendimiento mixto basado en varios criterios (financieros, sociales y ambientales) y que tienden a centrarse en la financiación de la ampliación y la replicación de empresas sociales. El uso de inversión social dentro de la CE, suele referirse a las políticas diseñadas para fortalecer las habilidades y capacidades de determinadas personas y apoyarlas para que participen plenamente en el empleo y en la vida social.³⁰ En los últimos años, la CE también ha utilizado este término para referirse a la disposición de financiación reembolsable para las empresas sociales.

Marca/sello privado

Es un símbolo adjunto a ciertas organizaciones o productos para dar información sobre sus valores, características y/o código de gobierno. Las marcas/sellos privados son reguladas por entidades privadas normalmente con fines de auto-identificación con miras a presentar información de forma clara a los agentes interesados. La utilización de marcas/sellos privados se autoriza normalmente tras un examen más o menos exhaustivo y está sujeta a controles periódicos.

Marco legal

Se refiere al conjunto de normas establecidas por una o más legislaciones que son aplicables a una determinada entidad jurídica.

Mercado

El término se refiere a cualquier intercambio que resulte de un acuerdo contractual. Se crea un mercado cuando vendedores de bienes y servicios potenciales entran en

(30) Este es el objetivo de la Comunicación de la CE "Hacia una inversión social para el crecimiento y la cohesión - incluida la aplicación del Fondo Social Europeo 2014-2020" (<http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9761&langId=en>) que se relaciona con ámbitos como la educación, la educación infantil de calidad, atención médica, formación, apoyo en la búsqueda de empleo y rehabilitación.

contacto con compradores potenciales y existe la posibilidad de intercambio mediante un acuerdo contractual.

Servicios de interés general

El término se refiere al beneficio del público en general o de un grupo no especificado de beneficiarias/os. Lo contrario sería el interés propio. Los servicios de interés general abarcan una amplia gama de actividades que tienen un fuerte impacto en el bienestar y la calidad de vida de la sociedad en general. Éstos abarcan desde infraestructuras básicas (por ejemplo, el suministro de energía y agua, transportes, servicios postales, la gestión de desechos) hasta sectores clave como la salud, la educación y los servicios sociales.

Sin ánimo de lucro (*non-profit* y *not-for-profit*)

La definición más conocida es la de la Universidad Johns Hopkins. De acuerdo con esta definición, el sector incluye organizaciones que son: voluntarias, formales, privadas, autónomas; y que no distribuyen beneficios. El término "*non-profit*" se refiere a las organizaciones que tienen que cumplir con la no distribución de los beneficios. El término "*not-for-profit*" es más general y se refiere al objetivo que se persigue (que es distinto del beneficio).

Organización sin ánimo de lucro: es una entidad que adopta una forma jurídica que no permite la distribución de beneficios y que puede comerciar libremente con el fin de promover un objetivo social. Ejemplos incluyen la mayoría de fundaciones, asociaciones y empresas sin ánimo de lucro.

Subsidio

Una suma de dinero concedida por el Estado o por un organismo público para ayudar a una industria o negocio a mantener bajo el precio de un producto o servicio.

Subvención

Una suma de dinero, proporcionada por una agencia gubernamental o una organización privada. La mayoría de las subvenciones se conceden con el fin de financiar un proyecto específico y requieren cierto nivel de cumplimiento y de presentación de informes (para una comparación entre los términos "subvención" y "subsidio", véase la nota de pie de página³¹).

(31) Tanto las subvenciones como los subsidios son importantes instrumentos de financiación desarrollados por políticas públicas basados en la concesión de dinero en efectivo. Estos instrumentos se utilizan para influir directamente en algunos aspectos de la producción, distribución o suministro de bienes y servicios en la sociedad. A través de subvenciones y subsidios el gobierno paga a las empresas, organizaciones o personas individuales (en nuestro caso, empresas sociales) para hacer (o no hacer) alguna forma de actividad (no) deseada. En general, las subvenciones cubren también algunos gastos

Tercer sector

Término utilizado principalmente en la literatura científica para sobrellevar diferencias entre diferentes modelos nacionales. Se refiere a organizaciones que no son de propiedad públicas (del 'Estado') ni pertenecen al sector privado con fines de lucro (al 'mercado'). El término enfatiza la naturaleza intermedia de las organizaciones que pertenecen al tercer sector y se incluyen exclusivamente organizaciones sin fines de lucro. Esto conlleva que las cooperativas no se incluyan en el tercer sector en muchos países.

WISE - Work integration social enterprise/Empresa social de inserción laboral

Las WISEs son un tipo concreto de empresa social que presenta las siguientes características mínimas:

- > empresas privadas y autónomas que operan en el mercado
- > que cumplen con un número límite mínimo de personas desfavorecidas empleadas del total de sus plantillas y cuyo objetivo principal es la integración mediante el trabajo de personas desfavorecidas
- > donde las/os trabajadoras/es tienen sus derechos relacionados con el empleo regulados por la legislación en materia laboral del país en cuestión.

de desarrollo organizativo. Otros subsidios sólo cubren partes del coste por unidad/beneficiaria/o. Cada país tiene una legislación específica para esos instrumentos de política financiera y la utilización, combinación de esos instrumentos en la elaboración de políticas es específica para cada país (en función del nivel capacidad normativa, la disponibilidad de recursos u otros elementos contextuales). Junto con los impuestos o los instrumentos financieros basados en regalías (instrumentos de política sustantiva mediante transferencias indirectas) representan uno de los instrumentos de diseño y ejecución de políticas más ampliamente utilizados.

Definiciones estadísticas

Persona empleada

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Persons_employed_-_SBS

Empleadas/os

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Employee_-_SBS

Unidad estadística

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Statistical_unit

Persona auto-empleada

<http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Self-employed>

Facturación

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Turnover_STS

Apéndice 4. Principales medidas de apoyo a la creación de empresas sociales

País	Ayudas públicas o subvenciones	Apoyo de fundaciones y otras instituciones financieras	Apoyo a las incubadoras o centros de innovación empresarial
AT	Las subvenciones de costes laborales para las start-ups apoyan específicamente los costes laborales de las empresas pequeñas y en crecimiento.	El Banco Federal de Austria ofrece una amplia gama de instrumentos financieros y servicios de asesoramiento en todas las etapas del desarrollo de las empresas.	Existe el Impact Hub Vienna como incubadora.
BE	Se dispone de subvenciones públicas para las empresas de nueva creación, por ejemplo, en el contexto del programa Bruxell-Empresa Social en Bruselas o a través de la Agencia para la Empresa y la Innovación de Valonia.	La Fundación Degroof Petercam fomenta el emprendimiento y tiene algunos programas que incluyen elementos de apoyo al emprendimiento social, como el de los "Brussels Pioneers", que fundado en 2005 como una incubadora.	Actualmente no hay una incubadora específica de empresas sociales en Bélgica, aunque varias iniciativas juegan un papel de incubación, como el Oksigen Lab, que dedica especial atención a las empresas sociales de nueva creación.
BG	–	Las instituciones de microfinanciación pueden prestar apoyo a la puesta en marcha de empresas sociales. Por ejemplo, con el apoyo del Fondo Nacional de Garantía, se pueden conceder préstamos a empresas de nueva creación y a empresas sin historial de crédito.	–
CY	Se conceden subvenciones a las empresas sociales existentes y en fase de puesta en marcha de hasta 25.000 euros y, si la empresa social emplea a personas de grupos de población vulnerables, se concede una subvención adicional.	–	–
CZ	–	El apoyo financiero existente es ineficiente, falta un espectro más amplio de instrumentos financieros, así como la inversión inicial de puesta en marcha.	–
DE	El apoyo financiero para la puesta en marcha y el funcionamiento de las empresas sociales tradicionales y de nuevo tipo se proporciona a través del Banco de Desarrollo de Alemania.	Los fideicomisos y las fundaciones pueden a veces financiar las necesidades de inversión inicial de las nuevas iniciativas, y también pueden proporcionar financiación reembolsable, pero esto sigue siendo poco frecuente.	En 2010, una red de cooperación entre cuatro universidades de Munich formó la "Social Entrepreneurship Akademie", que apoya a las empresas sociales de reciente creación mediante centros de incubación y consultas y crea una amplia red de actores en torno al emprendimiento social.
DK	–	–	Ha habido un aumento de incubadoras sociales que atienden a las empresas pequeñas y medianas, como Reach for Change, Social Start-up, Greencubator, etc., que trabajan directamente con los profesionales para mejorar el impacto y el funcionamiento de las empresas sociales.
EE	–	Enterprise Estonia, una fundación establecida en 2000, ofrece un gran número de instrumentos financieros (aproximadamente 70) y medidas de apoyo a las <i>start-ups</i> y a la aceleración del crecimiento y expansión de las empresas.	La Incubadora de Innovación Social fue establecida por la Fundación Nacional para la Sociedad Civil y la Good Deed Foundation en 2016. Acoge de seis a siete empresas al año, y tres de las que aprueban el programa pueden recibir hasta 25.000 euros por idea.

País	Ayudas públicas o subvenciones	Apoyo de fundaciones y otras instituciones financieras	Apoyo a las incubadoras o centros de innovación empresarial
EL	Las empresas sociales no reciben ningún beneficio fiscal o tributario por el inicio de sus actividades.	–	INNOVATHENS es una incubadora que ayuda a madurar las ideas de negocios innovadores y convertirlas en <i>start-ups</i> .
ES	Las medidas de apoyo dependen de las políticas establecidas por los gobiernos regionales.	La Fundación La Caixa, perteneciente a La Caixa, cuenta con varios programas de fomento de las empresas sociales, como el "Programa de Emprendimiento Social de La Caixa".	UEIA Accelerator es una incubadora social para empresas de base tecnológica formada por un equipo multidisciplinario y experto. El equipo fundador de la UEIA es un grupo de personas que se interesan por el emprendimiento y la acción social.
FI	Las Fondos EIE han desempeñado un papel crucial en la introducción y prueba de diferentes empresas sociales. Se han establecido diversas medidas de desarrollo, entre ellas la elaboración del concepto regional de "cómo poner en marcha empresas cooperativas".	–	Hay varios actores que incuban y promueven la educación, formación e investigación sobre la empresa social, como Helsinki Think Company, Impact Iglu, Slush Global Impact Accelerator, Demos Helsinki, + Impact by Danske e Impactor
FR	–	> Bancos públicos como el BPI y la Caisse des dépôts et consignations; > Bancos cooperativos; > Phitrust, GROUPE SOS Pulse, Investi & investment de planes de ahorro para empleados; > Redes locales de apoyo en Francia (integración de Initiative France, y Francia Active - ADIE) y financiadores solidarios (Finansol).	Algunos planes financiados con recursos públicos se dirigen específicamente a las empresas sociales, y todos ellos han sido financiados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional o el Fondo Social Europeo.
HR	–	El Banco Croata de Reconstrucción y Fomento apoya el desarrollo de las empresas sociales. Ofrecen diversos instrumentos financieros (por ejemplo, préstamos, garantías, etc.) y abarcan diversos tipos de grupos destinatarios: mujeres, empresas de nueva creación, etc.	En los últimos años han surgido tres incubadoras. Fueron creadas particularmente para las empresas sociales o para todas las PYMEs y <i>start-ups</i> .
HU	–	–	Erste Group, la Fundación ERSTE y el Erste Bank Hungría gestionan el programa SEEDS, un programa de incubación de un año y medio de duración que se inició en 2017, en el que las 68 SEs recibieron un desarrollo personalizado en varias etapas y asistencia profesional.

País	Ayudas públicas o subvenciones	Apoyo de fundaciones y otras instituciones financieras	Apoyo a las incubadoras o centros de innovación empresarial
IE	Los planes de financiación y apoyo proceden principalmente del Ministerio de Desarrollo Rural y Comunitario, del Dormant Accounts Fund y el Fondo de Innovación Social de Irlanda. Los planes incluyen el Programa de Servicios Comunitarios, el Programa LEADER y el Programa de Inclusión Social y Activación de la Comunidad. El Plan de Subvenciones para Empresas Sociales es un "piloto" establecido por la Dublin Inner City Enterprise (ICE) y elaborado en el marco de la Oficina de Empresas Locales (LEO) de Dublín para proporcionar una serie de pequeñas subvenciones para las <i>start-ups</i> y empresas sociales en su primera etapa de desarrollo.	–	–
IT	En algunas regiones se activaron programas para financiar iniciativas innovadoras que pueden ser aplicadas por las empresas sociales en su fase inicial.	Programas activados por fundaciones bancarias y empresariales; fondos mutuos cooperativos lanzados por las tres federaciones nacionales de cooperativas.	Las incubadoras y aceleradoras de empresas sociales seleccionan, financian y prestan apoyo a las iniciativas emprendedoras innovadoras y de impacto social/ambiental durante su fase de puesta en marcha o desarrollo.
LT	LEADER es una iniciativa pública que tiene por objeto proporcionar financiación para proyectos de puesta en marcha de empresas sociales en zonas rurales para el período de financiación 2014-2020.	El apoyo a la puesta en marcha se presta sobre la base de proyectos; no existe un sistema de microcréditos. A menudo no se dispone de financiación para las empresas sociales.	Hay cuatro incubadoras en los municipios de Kazlų Rūda, Šiauliai, Telšiai e Ignalina que proporcionan asistencia como servicios económicos, financieros y de gestión empresarial.
LU	Existe una fuente de ayuda financiera para la inversión, aunque no está dirigida específicamente a las empresas sociales.	El acceso a la financiación en la fase de puesta en marcha (para SIS y otras empresas sociales) es limitado, y no existe ninguna ayuda financiera específica para cubrir la demanda de financiación en la fase de puesta en marcha de las empresas sociales.	Existe una serie de programas e incubadoras para fomentar el espíritu emprendedor, prestar asesoramiento sobre la creación de empresas y ayudar al desarrollo empresarial, como la iniciativa del Ministerio o ULESS.
LV	Han surgido diversos programas de apoyo a los nuevos emprendedores en Letonia, como concursos para obtener capital inicial o para la expansión de empresas y un programa de subvenciones para las empresas sociales.	Los bancos no parecen proporcionar financiación para la puesta en marcha de una empresa social. Por lo tanto, las/os emprendedoras/es sociales suelen preferir utilizar sus propios fondos o un programa de subvenciones para poner en marcha una empresa social.	El Organismo de Inversión y Desarrollo de Letonia (LIAA) apoya a las empresas nuevas e innovadoras en sus etapas iniciales de desarrollo, promueve la comercialización de las invenciones y prepara a las empresas nuevas y existentes para la atracción de inversiones, así como para el acceso y la expansión en los mercados de exportación.
MT	Malta Enterprise es un organismo nacional de desarrollo económico que tiene por objeto atraer nuevas inversiones extranjeras directas y facilitar el crecimiento de las operaciones existentes.	ZAAR es una plataforma de financiación colectiva basada en donaciones y recompensas que tiene por objeto apoyar <i>start-ups</i> y emprendedores locales para que obtengan financiación para sus proyectos e ideas empresariales y ofrece a las empresas una forma alternativa de obtener dicha financiación.	El Centro para la Iniciativa Empresarial y la Incubación de Empresas (CEBI) de la Universidad de Malta alberga TAKEOFF, la primera incubadora de empresas de tecnología establecida en Malta, que apoya la creación de la exitosa STEAM.

País	Ayudas públicas o subvenciones	Apoyo de fundaciones y otras instituciones financieras	Apoyo a las incubadoras o centros de innovación empresarial
NL	En el caso de las empresas de nueva creación, pueden aplicarse deducciones adicionales por inicio. La deducción por trabajo por cuenta propia se incrementa con un subsidio de puesta en marcha de 2.123 euros en caso de que el solicitante no haya sido emprendedor/a en uno o más de los cinco años civiles anteriores y no haya solicitado más de dos veces el subsidio por trabajo por cuenta propia durante ese período.	El Triodos Bank proporciona financiación a una amplia gama de empresas sociales, dirigidas a <i>start-ups</i> innovadoras y con orientación social, empresas de la cadena de suministro de alimentos biológicos, moda sostenible y exclusión laboral, así como hoteles y restaurantes ecológicos y sostenibles.	Recientemente, se han establecido nuevas plataformas de redes y se han puesto en marcha varios concursos, aceleradores e incubadoras, como los <i>impact hubs</i> que funcionan como laboratorios de innovación, incubadoras de empresas y centros comunitarios de empresas sociales centrados en lograr un impacto positivo en el mundo mediante la conexión de empresas.
PL	Las medidas de apoyo se dirigen a los empleadoras/es que contratan a personas de grupos desfavorecidos que tienen problemas para (re)acceder al mercado laboral y que, por este motivo, acceden a empleo subvencionado.	Además de los instrumentos financieros que apoya la UE, existen algunos instrumentos que se han desarrollado a nivel nacional, como el Social StartUp (Społeczny StartUp).	–
PT	El "Mercado Social de Empleo" promueve la integración laboral de los grupos desfavorecidos. Apoya a las empresas de inserción social con subvenciones para su puesta en marcha y funcionamiento.	El <i>crowdfunding</i> constituye una nueva fuente de financiación tanto para la puesta en marcha como para la inversión. Al menos dos plataformas de crowdfunding, PPL y Massivemov, han demostrado ser relevantes.	Las incubadoras ayudan a desarrollar proyectos y organizaciones de economía social, emprendimiento social e innovación con el potencial de apoyar a las empresas sociales.
RO	Hay varios programas que apoyan la creación de empresas, como el Programa Operativo Nacional de Capital Humano 2014-2020 del FSE.	–	NESsT ofrece una incubadora para las empresas sociales con una metodología detallada que incluye el desarrollo del capital social facilitando el acceso de los emprendedores sociales a profesionales de diversas áreas.
SI	–	–	Muy pocas organizaciones funcionan como incubadoras o espacios de trabajo conjunto u ofrecen servicios para las empresas sociales como principal grupo objetivo.
SK	Los Fondos EIE ha desempeñado un papel crucial en los subsidios de empleo para los empleados de las empresas WISE, de la misma manera que el apoyo a la inversión para la puesta en marcha de las empresas pequeñas se financia actualmente a través de los Fondos EIE. Las condiciones más beneficiosas para utilizar el apoyo público se ofrecen a las empresas con el estatus de empresa social.	Slovak Investment Holding incluyó la economía social en su cartera de prioridades fundamentales de inversión. Gracias a esta decisión, varias instituciones bancarias aumentaron su atención a las empresas sociales. Entre las más activas se encuentran Slovenská sporiteľňa (Erste Group) y el banco social TISE. Las fundaciones privadas/corporativas inician ocasionalmente programas centrados en las empresas sociales (ya sean de reciente creación o ya establecidas).	A pesar de varias iniciativas (Impact Hub, Fundación Verde, Agencia de Negocios Eslovaca), el papel de las incubadoras en el apoyo al desarrollo de las empresas sociales es menor.
UK	–	Diversos proveedores de apoyo financiero y conocimientos especializados ayudan a apoyar a las empresas de nueva creación y a las empresas ya exitosas a expandirse (por ejemplo, UnLtd).	School for Social Entrepreneurs, UnLtd, Just Enterprise (Escocia) y otras redes/representantes de empresas sociales.

* Suecia (SE) no está incluida en la tabla porque el informe país no incluye información sobre este tema.

Apéndice 5. Ejemplos de instituciones/instrumentos que proporcionan recursos reembolsables para empresas sociales

País	Fondos filantrópicos para el emprendimiento	Préstamos de intermediarios tradicionales e instituciones especializadas (por ejemplo, bancos éticos)	<i>Crowdfunding</i>	Instrumentos innovadores de financiación social (por ejemplo, inversión de impacto social y bonos de impacto social)
AT	Doce fundaciones pertenecen a Sinnstifter, junto con dos "grandes actores" que operan a nivel nacional e internacional, la Fundación Essl y la Fundación ERSTE.	Las empresas sociales pueden beneficiarse de préstamos a tipos de interés reducidos y con menores requisitos de garantía en el marco del programa apoyado por la Unión Europea.	Según una búsqueda en Internet, hay dos plataformas de <i>crowdfunding</i> en Austria con un objetivo social explícito: Respekt.net y Crowdfunding for the Common Good.	El empoderamiento económico y social de las mujeres afectadas por la violencia es un bono de impacto social que tiene como objetivo ofrecer a estas mujeres independencia financiera.
BE	Plataforma de <i>crowdfunding</i> LITA.co (https://be.lita.co/en).	La sucursal belga del Triodos Bank tenía 1.500 millones de euros en depósitos, de los cuales 1.100 millones de euros se transformaron en 2.875 préstamos en las áreas de las empresas sociales.	También se recogen subvenciones privadas a través de la financiación colectiva mediante plataformas como el KissKissBankBank y el recién creado Oksigen Crowd, que ahora forma parte de Gingo.	El primer bono de impacto social en Bélgica se lanzó en 2014. Este bono reúne a actores del sector público, organizaciones sin fines de lucro e inversores sociales en la búsqueda de un objetivo común.
BG	–	El Piraeus Bank Bulgaria concedió préstamos a las PYME, incluidas las empresas sociales.	Son muy raros los casos de formas innovadoras de financiación como el <i>crowdfunding</i> .	–
CZ	Tilia Impact Ventures se centra en las inversiones de impacto en los campos de las innovaciones sociales e inversiones sociales.	En general, los bancos e inversores convencionales no entienden en su mayoría la misión y los modelos de negocio de las empresas sociales y los consideran demasiado arriesgados.	Las empresas sociales hacen un uso limitado de los innovadores instrumentos financieros de <i>crowdfunding</i> .	–
DE	Los fondos filantrópicos para el emprendimiento no han obtenido suficiente publicidad o confianza.	La mayoría de los bancos tienen dificultades para financiar las nuevas empresas sociales con modelos más orientados a la obtención de beneficios.	El <i>crowdfunding</i> ha tenido un éxito creciente, y las plataformas web públicas (Engagiert en NRW, deutschland.de) y privadas permiten a los internautas donar pequeñas cantidades a iniciativas sociales.	Las inversiones de impacto y los bonos de impacto social no han ganado suficiente publicidad o confianza. La primera iniciativa de bonos de impacto social de Europa continental, Juvat, lanzada por la Fundación Benckiser "Zukunft", comenzó en 2014.

País	Fondos filantrópicos para el emprendimiento	Préstamos de intermediarios tradicionales e instituciones especializadas (por ejemplo, bancos éticos)	<i>Crowdfunding</i>	Instrumentos innovadores de financiación social (por ejemplo, inversión de impacto social y bonos de impacto social)
DK	–	Las fundaciones privadas y un número limitado de bancos alternativos se han dirigido específicamente a las empresas sociales.	La Autoridad Empresarial Danesa, dependiente del Ministerio de Negocios y Crecimiento, puso en marcha una iniciativa que recompensa a las empresas sociales con campañas de financiación en masa que han tenido éxito.	–
EE	–	La demanda de préstamos y de financiación de riesgos es baja, ya que hay poco conocimiento o voluntad de asumir riesgos entre las empresas sociales.	La plataforma de <i>crowdfunding</i> Hooandja (Kickstarter) funciona desde 2012.	Un proyecto estonio financiado por el Programa EaSI puso a prueba la viabilidad de establecer un bono de impacto social en el que participaran empresas sociales en la prestación de servicios (https://www.heategu.ee/sib-eng).
EL	–	Action Finance Initiative ofrece microcréditos (hasta 12.500 euros) a emprendedoras/es, incluidas las empresas sociales.	One Up Crowdfunding and Business Coaching Centre es una plataforma de <i>crowdfunding</i> gestionada por la ONG Praksis.	–
ES	> La Fundación Creas fomenta el desarrollo del capital riesgo para las empresas sociales con un valor social positivo. Los esfuerzos de la fundación se centran en proyectos ambientales y sociales. > La Bolsa Social es una plataforma de crowdfunding de capital establecida en 2014 que, a través de la financiación colectiva, facilita a los inversores que pueden financiar empresas con un impacto social/ambiental positivo ("crowdimproving").	> PPM es una asociación público-privada que opera en varios sectores en Sevilla, Huelva, Pamplona y Barcelona, ofreciendo microcréditos sin comisiones ni garantías. > Fiare Banca Etica, Triodos Bank y Coop57 (cooperativa especializada en servicios financieros para organizaciones sociales) están creciendo en las organizaciones financieras, asumiendo cada vez más proyectos relevantes.	Goteo es un sitio web de código abierto de <i>crowdfunding</i> y una plataforma de colaboración centrada en iniciativas ciudadanas y proyectos sociales, culturales, tecnológicos y educativos.	A pesar de ser un campo incipiente, las inversiones de impacto han suscitado un interés creciente en los últimos años. Actualmente, el Ayuntamiento de Barcelona y el Gobierno de Navarra están estudiando la viabilidad de emitir bonos de impacto social.
FI	–	En noviembre de 2018, el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) y el banco finlandés Oma Säästöpankki Oyj firmaron el primer acuerdo de garantía para el emprendimiento social en Finlandia en el marco del Programa EaSI.	Existen varias iniciativas de <i>crowdfunding</i> éticas, como Cooperative Ehta Raha y Mesenaatti.me.	Por el momento, el Fondo de Innovación Finlandés Sitra está iniciando la inversión de impacto y los bonos de impacto social en Finlandia. El sector público puede utilizar esta herramienta para desarrollar sus procedimientos de contratación.

País	Fondos filantrópicos para el emprendimiento	Préstamos de intermediarios tradicionales e instituciones especializadas (por ejemplo, bancos éticos)	Crowdfunding	Instrumentos innovadores de financiación social (por ejemplo, inversión de impacto social y bonos de impacto social)
FR	> Las empresas sociales son en su mayoría microentidades con requisitos de capital limitados, y a menudo esto las hace mínimamente atractivas para el capital de riesgo. > Tendencias recientes hacia la ampliación y las fusiones. > Plataforma de <i>crowdfunding</i> LITA.co (https://be.lita.co/en).	En el marco del "Programa de Inversiones Futuras", se ha asignado un presupuesto de 100 millones de euros para financiar empresas de la economía social y solidaria. El objetivo prioritario es desarrollar las empresas existentes para promover la creación o consolidación de nuevos puestos de trabajo.	Es probable que el <i>crowdfunding</i> desempeñe un papel cada vez más importante en el desarrollo de la ESS	El desarrollo de la financiación participativa o alternativa fuera del sistema financiero tradicional se está acelerando en los últimos años.
HR	En el informe de evaluación <i>ex ante</i> "Instrumentos financieros - Empleo y empresariado social" se propuso el desarrollo de varios instrumentos financieros.	En el marco del Programa de Empleo e Innovación Social, se preveía que alrededor de 500 empresas sociales se beneficiarían de préstamos a tipos de interés reducidos.	El <i>crowdfunding</i> se ha convertido en un instrumento cada vez más utilizado entre las empresas sociales en los últimos cinco años.	Se prevé que el programa de la Banca de Impacto Social, disponible inicialmente en Italia, se desarrolle pronto y sea aplicado en Croacia por Zagrebačka Bank, miembro del Grupo UniCredit.
HU	NESST es un importante organismo internacional de desarrollo centrado en fondos filantrópicos para el emprendimiento que está presente en Hungría desde hace muchos años.	Un número limitado de bancos conceden préstamos preferenciales a las organizaciones sin fines de lucro y a las empresas sociales, y suelen utilizar las mismas condiciones que las principales empresas con fines de lucro.	La Fundación NIOK, cuyo objetivo es fortalecer la sociedad civil desde 1993, gestiona el portal de <i>crowdfunding</i> https://adjukossze.hu/ .	La inversión de impacto ha demostrado que sólo un programa, el Acelerador de Impacto, ha sido puesto en marcha.
IE	–	> Microfinance Irlanda (MFI) es una entidad crediticia sin fines de lucro establecida para ejecutar el Plan de Fondos de Préstamos para la Microempresa del Gobierno irlandés; > Social Finance Foundation; > Clann Credo; > Community Finance Irlanda.	–	–
IT	Entre los ejemplos recientes de capitalistas de riesgo especializados en inversión social figuran el fondo filantrópico OltreVenture y SEFEA.	> Varios grupos bancarios italianos (por ejemplo, Banca Intesa, Unicredit, UBI Banca, etc.) han establecido fondos o iniciativas de financiación dedicadas a las empresas y organizaciones sin fines de lucro. Además, los bancos cooperativos prestan especial atención a las empresas sociales. > Instituciones dedicadas: Banca Etica y CGM Finance.	–	Los bonos sociales de la UBI Banca tenían como objetivo apoyar el desarrollo de las empresas sociales y llevar a cabo proyectos sociales que crearan valor para las comunidades locales. En 2012, el importe total de los bonos emitidos fue de 20 millones de euros y los préstamos oscilaron entre 15.000 y 500.000 euros, con un vencimiento máximo de 60 meses.

País	Fondos filantrópicos para el emprendimiento	Préstamos de intermediarios tradicionales e instituciones especializadas (por ejemplo, bancos éticos)	<i>Crowdfunding</i>	Instrumentos innovadores de financiación social (por ejemplo, inversión de impacto social y bonos de impacto social)
LT	Con el fin de desarrollar el mercado de capital de riesgo en Lituania, el Ministerio de Economía e Innovación tiene previsto poner en marcha siete nuevos instrumentos de capital de riesgo y destinar hasta 97,7 millones de euros de fondos nacionales y de la UE a esta medida.	Šiaulių bankas, UniCredit Leasing, Medicinos Bankas y Citadele Bank ofrecen préstamos garantizados mediante un sistema de "garantías de cartera".	–	–
LU	–	Los bancos convencionales proporcionan financiación a las organizaciones de economía social. En total, cinco o seis bancos comerciales proporcionan financiación al sector.	Es necesario desarrollar nuevas formas de financiación, como una plataforma de <i>crowdfunding</i> .	Es necesario desarrollar nuevas formas de financiación, como los fondos de impacto
LV	La Asociación de Emprendedoras/es Sociales de Letonia sirve de plataforma de contacto y cooperación que también presta atención al sector de las inversiones de impacto social.	Todavía no ha surgido en Letonia la práctica de conceder préstamos a bajos tipos de interés o sin intereses. Es posible que los bancos convencionales no consideren que las empresas sociales sean rentables.	–	–
MT	Desde 2014, las actividades y los eventos en torno a las empresas pequeñas y medianas, como los Premios al Impacto Social y dosomethinggood.eu, han aumentado y han generado más interés, y más allá del debate público sobre el reconocimiento jurídico, están surgiendo nuevas iniciativas.	Los préstamos blandos apoyan a las empresas mediante préstamos a bajos tipos de interés para la financiación parcial de inversiones en gastos que cumplan los requisitos.	Desde 2016, el <i>crowdfunding</i> ha ido cobrando impulso gracias a la creación de la Fundación para el Fomento de las Iniciativas Empresariales y el lanzamiento de ZAAR, una plataforma de <i>crowdfunding</i> basada en donaciones y recompensas.	–
NL	Social Impact Ventures, un fondo de impacto social de 30 millones de euros, ofrece capital de crecimiento y asistencia a las empresas sociales holandesas que quieren ampliar su actividad.	KNHM y VSB Fund se han unido para apoyar a las empresas sociales con préstamos o acciones.	No existe un marco jurídico específico para la financiación colectiva como tal, pero el Banco Nacional de los Países Bajos y la Autoridad de los Mercados Financieros de los Países Bajos (AFM) han estipulado que las plataformas de <i>crowdfunding</i> son mediadoras y que si sus productos son de naturaleza financiera requieren la supervisión de la AFM.	Hasta la fecha, diez bonos de impacto social han estado activos en los Países Bajos, principalmente invertidos por bancos como ABN AMRO y Rabobank e inversores sociales independientes como la Fundación Start y Oranje Fonds.

País	Fondos filantrópicos para el emprendimiento	Préstamos de intermediarios tradicionales e instituciones especializadas (por ejemplo, bancos éticos)	<i>Crowdfunding</i>	Instrumentos innovadores de financiación social (por ejemplo, inversión de impacto social y bonos de impacto social)
PL	Entre 2012-2015, el Centro de Desarrollo Económico en Pańsk probó un modelo de capital de apoyo para la integración en el mercado laboral que preparaba a personas para dirigir empresas sociales.	Hay dos tipos de préstamos para las entidades de economía social: a) préstamos para iniciar la actividad de las entidades que no llevan más de un año en funcionamiento y b) préstamos para el desarrollo de las entidades que llevan más de un año en funcionamiento.	–	–
PT	El programa Impacto Social tiene como objetivo mejorar las habilidades de las organizaciones de economía social en la gestión del impacto social a través de una plataforma de aprendizaje e interacción.	Las fuentes de inversión financiera han tendido a pasar de la financiación pública a una mezcla de fuentes públicas y préstamos bancarios. Varios agentes sobre el terreno consideran que los préstamos son la mejor solución para cubrir las necesidades de inversión financiera.	El <i>crowdfunding</i> proporciona una nueva fuente de financiación tanto para la puesta en marcha como para la inversión. Al menos dos plataformas de <i>crowdfunding</i> , PPL y Massivemov, han demostrado ser relevantes.	–
RO	–	El acceso al crédito bancario sigue siendo muy limitado, con las escasas excepciones de las sociedades anónimas registradas como sociedades de responsabilidad limitada. Los bancos comerciales suelen percibirlos como clientes de alto riesgo.	Creciente interés en el <i>crowdfunding</i> para apoyar proyectos innovadores y otras formas de financiación participativa.	–
SE	Las empresas sociales no tienen una gran necesidad de capital de inversión, ya que se dedican principalmente a servicios con umbrales financieros bajos.	–	Se utiliza el <i>crowdfunding</i> pero no se han evaluado sistemáticamente su alcance y resultados.	–
SI	–	La mayoría de las empresas sociales buscan financiación a través de préstamos bancarios comerciales regulares, utilizando su propia propiedad como garantía.	El <i>crowdfunding</i> aún no se ha desarrollado entre las empresas sociales.	No se han desarrollado instrumentos financieros sociales innovadores.

País	Fondos filantrópicos para el emprendimiento	Préstamos de intermediarios tradicionales e instituciones especializadas (por ejemplo, bancos éticos)	Crowdfunding	Instrumentos innovadores de financiación social (por ejemplo, inversión de impacto social y bonos de impacto social)
SK	El Holding de Inversiones Eslovaco desarrolló un instrumento financiero especializado financiado principalmente, pero no exclusivamente, por los Fondos Estructurales de la UE, con la intención de apoyar a las empresas del sector de la economía social.	Aunque la oferta es todavía limitada, el gran promotor es Slovenská sporiteľňa (Grupo Erste), que a través de su iniciativa llamada Banco Social desarrolló un producto bancario especializado que satisface las necesidades de las empresas sociales.	A pesar de algunas iniciativas (por ejemplo, los portales www.ludialudom.sk and www.dobrakrajina.sk), el papel del <i>crowdfunding</i> en el apoyo a las empresas sociales sigue siendo limitado.	No hay experiencia con la aplicación de SIB en Eslovaquia, y no existe un debate sobre el uso de la herramienta.
UK	La tendencia a la diversificación de los ingresos fuera del sector público puede explicarse por las nuevas empresas sociales que responden a las oportunidades creadas por las reformas del sector público y las medidas de austeridad financiera. Para satisfacer la demanda de inversiones pequeñas y sin garantía de las pequeñas empresas sociales, la Fundación Access ofrece ahora una "financiación mixta" que combina préstamos y subvenciones, con el Fondo de Crecimiento de 45 millones de libras esterlinas (50,9 millones de euros) con una financiación de subvenciones del 50% por parte de la Lotería Nacional y una inversión del 50% por parte de Big Society Capital.	El nuevo gobierno de coalición de 2010 apoyó la Pathfinder Mutuals Initiative de la Cabinet Office, que ofrecía asesoramiento y tutoría con importantes flujos de financiación para subvenciones y préstamos (en particular, 100 millones de libras esterlinas, o 113 millones de euros) del Social Enterprise Investment Fund asignados específicamente para ayudar a construir su capacidad.	El Eco Larder es una CIC (empresa de interés comunitario) con sede en la zona de Haymarket de Edimburgo que financió más de 22.000 libras esterlinas (25.880 euros) y colaboró con las empresas sociales y las/os voluntarias/os para obtener productos y renovar la tienda.	–

* Chipre (CY) no está incluido en la tabla porque el informe país no incluye información sobre este tema.

Apéndice 6. Exenciones y beneficios fiscales concedidos a las empresas sociales

País	Exención del impuesto de sociedades sobre los beneficios retenidos	Exención o reducción del tipo de IVA	Costes de seguridad social reducidos o cubiertos por subvenciones	Reducciones de impuestos concedidas a donantes privados y/o institucionales	
				Entidades jurídicas	Personas físicas
AT	Sí	Sí	Existen planes de apoyo para las empresas en general y no específicamente para las empresas sociales.	Los particulares y las empresas pueden deducir las donaciones hasta el 10% de sus beneficios de su impuesto sobre la renta cuando dichas donaciones se realizan a determinadas organizaciones que figuran en una lista determinada.	
BE	Las ganancias de las WISEs bajo sistemas de bloqueo de activos están sujetas a reducciones de impuestos.	Bajo ciertas condiciones, las WISEs se benefician de una tasa de IVA reducida.	Se conceden exenciones fiscales a la seguridad social en los sectores de la salud y los servicios sociales.	Pueden ser proporcionadas bajo ciertas condiciones.	
BG	Las empresas especializadas y las cooperativas de personas con discapacidad (PCD) pueden solicitar la asignación del impuesto de sociedades anual.	La Ley del IVA permite a las empresas convencionales y a las empresas sociales beneficiarse de la exoneración del IVA sobre determinados bienes y servicios.	Las empresas especializadas y cooperativas para PCD pueden ser reembolsadas con hasta el 30% de las contribuciones del seguro para el total de la plantilla.	La nueva ley prevé una reducción de impuestos a los donantes institucionales de hasta el 10% de los beneficios contables si donan a empresas sociales registradas.	–
CZ	Por cada empleado con discapacidades relacionadas con la salud, el empleador puede solicitar una reducción del impuesto sobre la renta de hasta 700 o 2.300 euros, dependiendo del nivel de discapacidad.	–	–	–	–
DE	Las organizaciones de beneficio público no pagan ningún impuesto de sociedades sobre sus actividades "ideales" ni sobre las actividades económicas necesarias para apoyar su misión social.	Las organizaciones y las SE con estatus de beneficio público pueden utilizar una tasa de IVA reducida del 7%, en lugar de la tasa normal del 19%.	Las empresas sociales no se benefician de ninguna exención de los costes laborales indirectos. Si tienen empleados, deben cumplir todas las normas.	–	–
EE	–	–	–	Las entidades legales pueden reducir su base impositiva hasta un 10% por donaciones a organizaciones sin ánimo de lucro.	Las personas físicas pueden reducir su base impositiva hasta un 15% por donaciones a organizaciones sin ánimo de lucro.

País	Exención del impuesto de sociedades sobre los beneficios retenidos	Exención o reducción del tipo de IVA	Costes de seguridad social reducidos o cubiertos por subvenciones	Reducciones de impuestos concedidas a donantes privados y/o institucionales	
				Entidades jurídicas	Personas físicas
EL	Las SCE están exentas del pago del impuesto de sociedades.	No se prevé una tasa de IVA diferente para ninguna empresa social.	No se prevén beneficios para la mayoría de las empresas sociales, con la excepción de los empleados de KoiSPE y SCE que proceden de grupos vulnerables.	–	Las donaciones de individuos a las organizaciones sin ánimo de lucro son deducibles de impuestos hasta un límite del 60% de sus ingresos imponibles.
ES	> Los beneficios de las cooperativas de iniciativa social con reconocimiento de su misión no lucrativa pueden estar exentos o aplicarse sólo al 10% de los ingresos. Reducción del 95% en el Impuesto de Actividades Económicas. > Los centros especiales de empleo de iniciativa social pueden beneficiarse de una subvención directa y de la reducción del impuesto anual de actividades económicas por cada persona con discapacidad contratada.	–	> Las empresas de inserción laboral se benefician de reducciones en las cotizaciones a la seguridad social de los trabajadores en riesgo de exclusión. Subvenciones para la compensación económica de los costes laborales apoyados debido al proceso de integración. > Los centros especiales de empleo no sólo los destinados a iniciativas sociales: se benefician de reducciones en las cotizaciones a la seguridad social de los trabajadores con discapacidad empleados. Subvenciones para la compensación económica de los costes laborales.	Los donantes no gozan de desgravación fiscal ni de otros tipos de beneficios, aunque se espera que se introduzcan cambios.	
FI	No	La Ley del IVA incluye áreas importantes para la mayoría de las empresas sociales que no están sujetas a impuestos en absoluto.	Una WISE puede recibir un subsidio salarial al emplear a una PCD o a un/a desempleado/a de larga duración.	–	–
FR	> Los ingresos de las SCIC que se asignan al bloqueo de activos están exentos de impuestos. > Las asociaciones deportivas y culturales pueden estar exentas del impuesto de sociedades por los servicios prestados a sus miembros. > Las fundaciones no están sujetas al impuesto de sociedades por actividades directamente relacionadas con su objetivo.	> La tasa de IVA de las SCICs depende de la actividad que se realice. > Las asociaciones deportivas y culturales pueden estar exentas del IVA en los servicios prestados a sus miembros. > Las fundaciones no están sujetas al IVA por las actividades directamente relacionadas con su finalidad.	Las asociaciones y las WISEs pueden beneficiarse de la reducción de los impuestos de la seguridad social para el empleo de los trabajadores bajo ciertas condiciones.	Las entidades legales pueden donar libre de impuestos hasta el 10% de sus ganancias del año anterior o hasta el 3% de sus gastos de personal durante el año en curso a organizaciones sin ánimo de lucro y fundaciones elegibles.	La cantidad total que los individuos pueden deducir de sus ingresos personales es de 1.200 euros al año.

País	Exención del impuesto de sociedades sobre los beneficios retenidos	Exención o reducción del tipo de IVA	Costes de seguridad social reducidos o cubiertos por subvenciones	Reducciones de impuestos concedidas a donantes privados y/o institucionales	
				Entidades jurídicas	Personas físicas
HR	Las organizaciones sin ánimo de lucro que no realizan actividades económicas no están obligadas a pagar el impuesto sobre las ganancias.	Todas las entidades que realizan actividades económicas están exentas del IVA si sus ingresos anuales no superan los 40.000 euros.	Los empleadores pueden recibir salarios subvencionados por emplear a PCD.	Los individuos y las empresas pueden recibir una base impositiva reducida o donaciones a las organizaciones sin ánimo de lucro de hasta el 2% de sus ingresos anuales.	
HU	> Si una organización no tiene estatus de beneficio público y sus ingresos comerciales en el año fiscal son de alrededor de 31.000 euros, pero no superan el 10% de los ingresos totales, recibe la exención del impuesto de sociedades. > Las cooperativas sociales no tienen que pagar el impuesto de sociedades sobre los ingresos no comerciales. > Las empresas sin ánimo de lucro no tienen que pagar el impuesto de sociedades después de los ingresos no comerciales. > Las organizaciones de beneficio público no pagan el impuesto de sociedades si los ingresos empresariales son inferiores al 15% de los ingresos totales y no superan los 31.000 euros.	Las organizaciones de la sociedad civil, las cooperativas sociales, las empresas sin ánimo de lucro y las organizaciones de beneficio público están exentas del pago del IVA para algunas actividades.	> Las asociaciones y fundaciones disfrutan de ventajas en cuanto a los costes laborales. Sólo tienen que pagar los impuestos y las contribuciones para los ejecutivos si sus ingresos de la organización alcanzan el 30% del salario mínimo o si utilizan contratos de trabajo. > Los ejecutivos de las cooperativas sociales interactúan con la seguridad social y pagan impuestos si sus ingresos alcanzan el 30% del salario mínimo y si utilizan contratos de trabajo. > Las organizaciones de beneficio público no tienen que pagar ninguna contribución para la formación profesional.	Todas las organizaciones con estatus de beneficio público pueden aceptar donaciones de entidades legales. Las entidades legales pueden deducir el total de las donaciones anuales de sus ingresos declarados.	Todas las organizaciones con estatus de beneficio público pueden aceptar donaciones de personas físicas. Las personas físicas pueden deducir el total de las donaciones por año al declarar sus ingresos.
IE	Las empresas sociales registradas como organizaciones benéficas se benefician de la exención del impuesto de sociedades	–	> El Programa de Subsidio Salarial ofrece incentivos financieros a las WISEs para que empleen a PCD que trabajen más de 20 horas por semana. > Los programas activos de empleo pueden apoyar indirectamente a las WISEs de base comunitaria.	No se concede ningún impuesto o beneficio fiscal por las donaciones hechas especialmente a las empresas sociales. Si las empresas sociales aceptan donaciones, tienen que seguir todas las disposiciones que existen en la ley de sociedades o en las normas para organizaciones benéficas.	

País	Exención del impuesto de sociedades sobre los beneficios retenidos	Exención o reducción del tipo de IVA	Costes de seguridad social reducidos o cubiertos por subvenciones	Reducciones de impuestos concedidas a donantes privados y/o institucionales	
				Entidades jurídicas	Personas físicas
IT	Las cooperativas sociales con estatus de empresa social están exentas del pago del impuesto de sociedades (IRES).	Las cooperativas sociales de tipo A disfrutan de un tipo de IVA favorable (5%).	B-Type social cooperatives are exempt from the payment of social insurance contributions for the disadvantaged workers they have integrated.	> La donación específica a organizaciones de beneficio público, incluidas las cooperativas sociales, califica a los donantes para obtener ventajas fiscales corporativas. > Las organizaciones de beneficio público apoyadas proporcionan recibos de donación, asegurando una reducción del 20% de la base impositiva corporativa para una sola donación y una reducción adicional del 20% para un contrato de donación permanente. También las donaciones hechas por individuos son deducibles de los ingresos personales. > Las donaciones de bienes y servicios para fines de beneficio público también reciben la exención del IVA. > Las disposiciones de beneficio público rigen para las empresas sin ánimo de lucro si tienen el estatus de beneficio público. En este caso, las empresas sin ánimo de lucro no necesitan pagar impuestos después de sus actividades de beneficio público y permanecen exentas del impuesto local para empresas.	
LT	Se benefician de una tasa de cero impuestos para los primeros 7.250 euros de beneficio imponible, y la parte restante del beneficio se grava con una tasa del 15%.	No se paga IVA sobre los ingresos resultantes de la prestación de servicios de beneficio público.	-	Sólo las donaciones a las cooperativas sociales son deducibles.	
LU	Las SIS pueden beneficiarse de las exenciones del impuesto sobre la renta de las sociedades, del impuesto sobre las empresas comunales y del impuesto sobre el patrimonio neto.	La ley no contiene disposiciones sobre el tratamiento aplicable a las SIS.	-	Sí, pero no se especifica.	
LV	El impuesto sobre la renta de las empresas no se paga si los beneficios no se distribuyen o se utilizan para la expansión de la empresa. Una sociedad de responsabilidad limitada con estatus de empresa social está 100% exenta del impuesto sobre la renta de las empresas si reinvierte sus beneficios en la empresa y/o en el objetivo social.	No se paga el IVA: i) si se prestan servicios de asistencia social, rehabilitación profesional y social, asistencia social y trabajo social, y ii) si el volumen de negocios anual de la actividad económica es inferior a 40.000 euros.	Las WISEs reciben una reducción de impuestos en las contribuciones a la seguridad social del empleador y del empleado.	El artículo 847A de la Ley de consolidación fiscal de 1997 prevé un plan de desgravación fiscal para las donaciones pertinentes a un organismo deportivo aprobado, incluidas las empresas sociales.	

196 | Apéndices

País	Exención del impuesto de sociedades sobre los beneficios retenidos	Exención o reducción del tipo de IVA	Costes de seguridad social reducidos o cubiertos por subvenciones	Reducciones de impuestos concedidas a donantes privados y/o institucionales	
				Entidades jurídicas	Personas físicas
MT	Las organizaciones de voluntariado, independientemente de si realizan algún tipo de comercio permitido, están exentas del pago del impuesto sobre la renta.	–	–	Las empresas convencionales pueden considerar las donaciones como gastos, reduciendo así sus ingresos imponibles.	Las personas físicas pueden elegir donar el 2% del impuesto sobre la renta que pagan a las organizaciones sin ánimo de lucro.
NL	Reducción del impuesto de sociedades para las organizaciones que cumplan los requisitos para obtener el estatuto de beneficio público (estatuto ANBI), como tener el objetivo y las actividades reales de una organización con un 90% de interés público.	–	–	Las donaciones a organizaciones que tienen el estatus de ANBI pueden ser deducidas del impuesto sobre la renta por encima del umbral del 1% del total de los ingresos declarados a las autoridades fiscales (y al menos 60 euros). La deducción máxima es del 10% de estos ingresos.	
PL	Hay algunas exenciones del impuesto sobre la renta en ciertas condiciones.	Las ZAZ y las ENPO están exentas de IVA bajo ciertas condiciones.	> Los costes de empleo de las cooperativas sociales pueden ser cubiertos por un gobierno local. > Si una ENPO actúa como una CIS, se le permite beneficiarse de un reembolso parcial de los salarios de sus empleados. > Los costes de empleo de las ZAZ pueden ser parcialmente cubiertos por PFRON.	–	–
PT	Las organizaciones sin ánimo de lucro están exentas del impuesto sobre la renta.	Las organizaciones sin ánimo de lucro están exentas del IVA en las ventas de la prestación de servicios y los intercambios directamente relacionados con las actividades de servicios sociales.	Las organizaciones sin ánimo de lucro se benefician de una reducción en los costes de los trabajadores.	–	–
RO	Se espera una exención de impuestos de ciertas fuentes de ingresos.	–	–	Los individuos y las empresas se benefician de deducciones fiscales en caso de donación a organizaciones sin ánimo de lucro emprendedoras.	

País	Exención del impuesto de sociedades sobre los beneficios retenidos	Exención o reducción del tipo de IVA	Costes de seguridad social reducidos o cubiertos por subvenciones	Reducciones de impuestos concedidas a donantes privados y/o institucionales	
				Entidades jurídicas	Personas físicas
SE	Las asociaciones sin ánimo de lucro (ideell förening) pueden estar exentas de impuestos si sus objetivos cumplen con los criterios de beneficio público.	Las empresas sociales se registran para el IVA en las mismas condiciones que otras empresas.	Las empresas sociales no se benefician de exenciones específicas en los costes laborales.	Escasa ventaja fiscal para los donantes (personas y empresas); 0,3% de los ingresos gravados en el período fiscal, aunque si es inferior a la base imponible de ese período, puede aplicarse una reducción fiscal adicional del 0,2% para las actividades de finalidad pública.	
SI	Las asociaciones, institutos y fundaciones están exentas del pago de impuestos por actividades sin ánimo de lucro.	Exención del IVA para actividades de interés público y si los ingresos imposables no superan los 50.000 euros al año.	Las empresas y los centros de empleo para personas con discapacidad están exentos del pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social para todas las personas empleadas en la empresa.	La política fiscal en materia de donaciones y patrocinios a asociaciones y fundaciones no prevé incentivos para la donación/patrocinio de una empresa.	
SK	Las asociaciones cívicas, las organizaciones sin ánimo de lucro que prestan servicios de beneficio social y las fundaciones están exentas del pago de impuestos por sus actividades sin ánimo de lucro.	> El IVA se aplica sólo en los casos de las empresas sociales cuyos ingresos imposables anuales sean >50.000 EUR. > Las empresas sociales con ingresos más altos registrados de acuerdo con la Ley de Economía Social y Empresas Sociales y las que están socializando el 100% de su posible beneficio pueden solicitar la reducción de la tasa de IVA.	> En caso de emplear a un desempleado de larga duración, el empleador/a puede solicitar un tipo reducido de pago de la seguridad social. > En el caso de las/os empleadas/os con discapacidades relacionadas con la salud, el pago del seguro de salud es la mitad del de las/os demás empleadas/os.	No hay reducciones de impuestos. Sin embargo, existe un modelo de asignación de porcentajes de impuestos en el que pueden participar personas jurídicas y físicas.	
UK	Las CLG pueden recibir una reducción del 80% sobre las tarifas comerciales a abonar a las autoridades locales. Las reducciones de las tasas comerciales están ocasionalmente disponibles para otras formas legales de empresas sociales a discreción de los gobiernos locales.	–	–	También hay algunas exenciones fiscales para los donantes.	

* Chipre (CY) y Dinamarca (DK) no están incluidos en esta tabla porque los informes país no proporcionaban información sobre este tema.

Apéndice 7. La empresa social y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

La Agenda 2030 y sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), acordados por todos los Estados miembros de las Naciones Unidas en 2015, proporciona un marco para el seguimiento de los progresos en relación con objetivos de desarrollo específicos.

El documento de posición del Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria (UNTFSSSE),³² titulado “Aplicar la Agenda 2030 a través de la economía social y solidaria”, estableció **los principios que hacen de la economía social y solidaria (ESS) una aliada fundamental para el logro de los ODS**.³³ Esta declaración fundamental incluye el reconocimiento contundente de que “el mantenimiento de la situación actual ya no es una opción” e identifica las innovaciones y las prácticas que funcionan en la ESS como cruciales para conectar la actividad económica y el desarrollo sostenible (UNTFSSSE 2014:1).³⁴ Además, presenta una matriz que resume cómo la ESS aborda los 17 ODS agrupados en las siguientes 9 áreas de acción (UNTFSSSE 2014):

1.

(32) El UNTFSSSE fue creado en 2013 y está compuesto de 19 miembros y 7 observadores. La red EMES ha sido observadora desde el principio; la Comisión Europea se unió en 2018 y Euricse en 2019. Colaboran con el grupo en el marco renovado de los ODS para mejorar el reconocimiento del papel de las empresas y organizaciones de ESS en el desarrollo sostenible; promover el conocimiento de la ESS y consolidar las redes de ESS; apoyar el establecimiento de un entorno institucional y normativo propicio para la ESS; garantizar la coordinación de los esfuerzos internacionales y crear y fortalecer las asociaciones. Más información disponible en <http://unsse.org/>.

(33) “ESS” se ha convertido en el término estándar en el contexto de las Naciones Unidas y es el que utiliza el grupo, dado su carácter interinstitucional y multi-actor. El término pretende abarcar las diversas tradiciones que existen en todo el mundo, captando las diversas dimensiones que incorporan: la búsqueda de objetivos sociales y ambientales (“social”); de manera participativa y emancipadora (“solidaridad”) y económicamente sostenible (“economía”). La ESS “incluye las formas tradicionales de cooperativas y mutuas, así como los grupos de autoayuda de mujeres, los grupos de silvicultura comunitaria, las organizaciones de provisiones sociales o ‘servicios de proximidad’, las organizaciones de comercio justo, las asociaciones de trabajadores del sector no estructurado, las empresas sociales y las monedas comunitarias y formas de financiación alternativa” (ver <http://unsse.org/>). Una interesante publicación que emplea las distintas terminologías del marco de los ODS es Utting, P. (2018) *Achieving the Sustainable Development Goals through Social and Solidarity Economy: Incremental versus Transformative Change*, Working Paper n. 1, Knowledge Hub Working Paper Series. Disponible en: http://unsse.org/wp-content/uploads/2018/04/WorkingPaper1_PeterUtting.pdf.

(34) UNTFSSSE (2014) *Realizing the 2030 Agenda through Social and Solidarity Economy Position statement of the UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy*. Disponible en: http://unsse.org/wp-content/uploads/2014/08/Final_Position-Paper-SSE-and-SDGs_UNTFSSSE.pdf.

1. La erradicación de la pobreza, la igualdad y la buena gobernanza;
2. El hambre, la alimentación y la agricultura;
3. Los servicios sociales y la asistencia;
4. La igualdad de género;
5. El empleo, la infraestructura y el crecimiento inclusivo;
6. La calidad de vida en asentamientos humanos;
7. Los bosques, los océanos y los ecosistemas costeros;
8. La producción y el consume sostenibles y el cambio climático;
9. Medios de implementación;

La ONU define la ESS como “la producción e intercambio de bienes y servicios por una amplia gama de organizaciones y empresas que persiguen objetivos sociales y/o ambientales explícitos. Se guían por los principios y prácticas de cooperación, solidaridad, ética y autogestión democrática” (UNTFSSSE 2014).

Como se expone en el presente informe de síntesis y en varios informes país, **las empresas sociales constituyen una categoría crucial de agentes activos en el marco de la ESS en Europa y fuera de ella**. En el contexto de esta actualización del mapeo, se invitó a las/os investigadores/as nacionales a reflexionar sobre la forma en que los agentes del ecosistema de las empresas sociales podrían facilitar la aplicación de las metas y objetivos asociados a los ODS, en particular en los entornos locales.³⁵ El debate en torno a los ODS se desarrolla de manera desigual entre los Estados miembros, pero tras el intercambio de experiencias a nivel nacional y regional en los diversos Estados miembros que participaron en el debate, se llegó a las siguientes conclusiones sobre la relación entre las empresas sociales y los ODS:

La contribución esencial de la empresa social a los ODS

"Desarrollo sostenible" es una noción compleja y controvertida. Incluye dimensiones económicas, sociales, ambientales y culturales, muchas de las cuales se entrelazan en la acción cotidiana de las empresas sociales. Se describió la capacidad de las empresas

(35) Aunque la cuestión de los ODS no se abordó directamente en los informes país, del ejercicio del grupo surgieron varias reflexiones interesantes con la mayoría de los investigadores que participaron en la actualización del mapeo, expertos y representantes de redes internacionales. Este ejercicio de grupo se llevó a cabo durante el Seminario de Síntesis celebrado en Bruselas los días 16 y 17 de mayo de 2019.

sociales para responder a los ODS como algo que forma parte de su ADN: **las empresas sociales se crean para fomentar enfoques integrados y holísticos del desarrollo sostenible, a pesar de las complejidades de su gestión**, incluidos los diversos tipos de recursos movilizados, la gobernanza inclusiva y la participación de los agentes, etc. Sin embargo, parece haber una falta de reconocimiento entre las propias empresas sociales sobre esta coincidencia. Lo ideal sería que, al tomar gradualmente conciencia de las oportunidades que genera este nuevo marco de desarrollo sostenible (por ejemplo, posibles colaboraciones con las administraciones públicas locales y el sector privado a medida que vayan conociendo mejor los objetivos de desarrollo sostenible), las empresas sociales pudieran hacer un seguimiento e ilustrar su contribución al logro de los objetivos de desarrollo sostenible. Las organizaciones paraguas y redes de coordinación pueden desempeñar un papel único en la promoción del marco de los ODS, como se ilustra en el caso de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y las organizaciones paraguas nacionales (ver Cuadro F abajo).

Cuadro F. Visibilizando la contribución de las cooperativas a los ODS a nivel internacional y nacional³⁶

La ACI ha desarrollado desde 2014 una línea de acción destinada a alentar a las organizaciones nacionales a sensibilizar a sus miembros locales sobre la relación entre sus acciones y los ODS.³⁷ Además, la ACI ha lanzado recientemente un llamamiento de recaudación de fondos para apoyar la visibilidad de las cooperativas en el campo de los ODS.³⁸

En España la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) ha mantenido desde 2015 una estrategia para informar a sus miembros locales sobre los ODS, el papel de las cooperativas en el logro de los ODS y cómo hacer más visible esta conexión.³⁹

(36) Para ACI, ver <https://www.ica.coop/en/our-work/sustainable-development-goals> y para COCETA ver <https://www.ica.coop/en/fundraising-call-visibility-cooperatives-sdgs-field>. Ver también: ILO (2014) *Cooperatives and the Sustainable Development Goals. A Contribution to the Post-2015 Development Debate*. Disponible en: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1247ilo.pdf>.

(37) <https://www.ica.coop/en/our-work/sustainable-development-goals>.

(38) <https://www.ica.coop/en/fundraising-call-visibility-cooperatives-sdgs-field>.

(39) https://www.coceta.coop/noticias/archivos/Los_Objetivos_del_Desarrollo_Sostenible.docx.

Más allá de sus áreas específicas de acción (alimentación, energía, salud, etc.) **las empresas sociales se ocupan de los ODS que se consideran transversales, a saber, la creación de empleo y la igualdad de género.** Además, la dimensión crucial de la gobernanza inclusiva y la dimensión de la propiedad de las empresas sociales, que se incluye en la definición operacional de la UE de este estudio de mapeo, podría considerarse un aspecto oculto del desarrollo sostenible que los ODS no logran captar. El hecho de que las empresas sociales actúen como "escuelas de la democracia" es crucial para el surgimiento de una ciudadanía consciente de las repercusiones que el consumo y las opciones políticas tendrán en el futuro del planeta y de la propia humanidad. Asimismo, la idea de inter-cooperación y colaboración que caracteriza el modo de funcionamiento de las empresas sociales y que se ha identificado como una ventaja competitiva contribuye a fomentar aprendizaje sobre cómo colaborar.

En un momento en que los gobiernos están buscando formas de adaptar las políticas para afrontar mejor los complejos desafíos del desarrollo, se pueden extraer importantes lecciones del campo en expansión de la ESS. Se trata de las experiencias de millones de productoras/es, trabajadoras/es, ciudadanas/os y comunidades de todo el mundo que tratan de mejorar la seguridad de los medios de subsistencia, hacer realidad sus derechos y transformar las pautas de producción y consumo mediante diversas formas de cooperación, solidaridad y auto-organización democrática. La ESS también hace hincapié en el lugar que ocupa la ética en la actividad económica.

La empresa social y los informes sobre los ODS

Uno de los principales desafíos es cómo se informará sobre los logros alcanzados en relación con los ODS, teniendo en cuenta que la Agenda 2030 hace hincapié en los objetivos y metas nacionales y son los gobiernos nacionales los que presentan informes al respecto. Paradójicamente, la actividad que ayudaría a mitigar los desafíos que los ODS tienen como objetivo se produce a nivel local y se basa en las realidades locales. Esta situación crea una brecha en el nivel de medición que provoca serios obstáculos para las administraciones locales a la hora de informar sobre los 265 indicadores elaborados para el seguimiento de los ODS. A fin de evitar las compensaciones y contradicciones de los enfoques de desarrollo predominantes en la medición y la presentación de informes, se determinó que, **la participación de los actores implicados en la definición de los indicadores y la necesidad de elaborar indicadores endógenos (en contraposición a los exógenos) eran fundamentales para garantizar que se captara la verdadera esencia de las empresas sociales a la hora de medir su contribución a los ODS.** De hecho, esta idea de co-diseñar indicadores de evaluación con la ESS como forma de abordar la resistencia percibida a aceptar indicadores definidos externamente orientó la conferencia internacional

organizada por el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social.⁴⁰

Una vez más, **el papel de los órganos representativos nacionales en la incorporación del lenguaje y las prácticas de la presentación de informes de seguimiento de los ODS en la práctica cotidiana de las empresas sociales es muy importante.** El caso de la Asociación de Asociaciones Públicas de Islandia es un buen ejemplo de cómo se podría hacer esto. Esta organización firmó recientemente un contrato con el gobierno nacional para poner el foco en los ODS para las asociaciones islandesas, estableciendo cómo su actividad es relevante para todos los ODS y ofreciendo un conjunto de criterios que permite medir esta actividad en relación con los ODS. Además, el acuerdo permite algunos programas de apoyo para aumentar la capacidad de las asociaciones para informar sobre los ODS, así como algunas investigaciones para el seguimiento de los procesos de implementación y presentación de informes.

Por último, existe la percepción de que se debe prestar especial atención a las prácticas engañosas, que no van más allá de la mera apariencia. **Si bien los ODS ofrecen una oportunidad a las empresas sociales de demostrar su contribución al desarrollo sostenible, algunas de ellas pueden comportarse de manera oportunista,** aunque la mayor parte de la preocupación por este comportamiento ha sido expresada por las empresas convencionales. Una forma de abordar ese riesgo sería que las propias Naciones Unidas (pero también los gobiernos nacionales) reconocieran oficialmente la ventaja competitiva que las empresas sociales aportan al esfuerzo colectivo de lograr los ODS, como lo han solicitado tanto el UNFSSE como sus miembros y observadores.

(40) La conferencia internacional organizada por UNRISD en junio de 2019, titulada "Medición y presentación de informes sobre el desempeño en materia de sostenibilidad: ¿están respondiendo las empresas y las organizaciones de la ESS al desafío de los ODS?" tenía por objeto evaluar la idoneidad de los métodos y sistemas existentes para medir la contribución de las empresas sociales al logro de los ODS. La información sobre el evento y el programa complete están disponibles aquí: [http://www.unrisd.org/unrisd/website/events.nsf/\(httpEvents\)/859F7D0740C4FD3BC12583AE00539821?OpenDocument](http://www.unrisd.org/unrisd/website/events.nsf/(httpEvents)/859F7D0740C4FD3BC12583AE00539821?OpenDocument)

Notas finales

- 1 En Bélgica, los planes de acreditación de las WISE se regulan a nivel regional.
- 2 Los indicadores de la dimensión empresarial identificados en la tabla 2 son proxies que pretenden captar tanto las entidades que son empresas sociales de pleno derecho como las organizaciones que están evolucionando hacia un modelo de empresa social pero que todavía se encuentran en una fase embrionaria de desarrollo. Esto implica la posibilidad de considerar también, bajo la definición de empresa social, las organizaciones que no tienen personal remunerado, sino que dependen exclusivamente de voluntarios/os. Por las mismas razones, las organizaciones que recurren a recursos financieros que aún no pueden considerarse plenamente como recursos de mercado también deben considerarse bajo la definición de empresa social. Entre los ejemplos se incluyen ciertos tipos de subvenciones y cuotas de afiliación que se pagan a cambio de la prestación de servicios específicos o que se consideran como una condición para acceder a los servicios..
- 3 En Bélgica, los planes de acreditación de las WISE se regulan a nivel regional.
- 4 En Finlandia, las empresas sociales tal y como regula la Ley 1351/2003 (revisada 924/2012) se conciben exclusivamente como WISEs.
- 5 En Lituania, las empresas sociales tal y como se regula en la Ley IX-2251/2004 se concibe exclusivamente como WISEs.
- 6 No hay disponibles datos más recientes.
- 7 En Bélgica, la acreditación de ‘empresas de inserción laboral’ WISE se regulan a nivel regional.
- 8 En Albania, este estatus se denomina “organizaciones sin ánimo de lucro para el beneficio público”.
- 9 En la República Checa, la ley que regula el estatus de beneficio público ha estado en proceso de preparación, pero no fue aprobada, el Acta de Impuestos sobre Ingresos 586/1992 en su actualización no. 344/2013 define el término “contribuyente de beneficio público”.
- 10 En Rumanía, el estatus de beneficio público es una denominación formal, no conlleva ninguna ventaja fiscal.
- 11 En Bélgica, la acreditación de ‘empresas de inserción laboral’ (WISE) se regulan a nivel regional.
- 12 Que generan impacto social.

- 13 Intitutos (HU) y *zavod* (HR) están incluidos en esta tipología.
- 14 Dentro de este tipo de organizaciones se incluyen: asociaciones (mayoría de países), *chitalishte* (BG), asociaciones de bienestar (AT, DE), empresas sin ánimo de lucro (HU, PO), empresas públicas (LT), casa de misericordia (PT), asociaciones sin ánimo de lucro (EE, FI, SE), ENPO (PO).
- 15 Incluye organizaciones con estatus de empresa social en Finlandia y Lituania y varios tipos de organizaciones reconocidas como WISEs, por ejemplo: SÖB, GBP y IB (AT), empresa de inserción social (RO), empresa de inserción social y centros especiales de empleo (ES), talleres protegidos (HR, RO), ZAZ (PO), empresas de PCD (BG).
- 16 En Bélgica, los planes de acreditación de las WISE se regulan a nivel regional.
- 17 Dentro de este tipo de organizaciones se incluyen: CIC (UK), ESUS (FR), SIS (LU), IPSS (PT) y empresa social (BG, DK, HR, IT, LV, RO, SI, SK).
- 18 Dentro de este tipo de organizaciones se incluyen: cooperativas tradicionales con un objetivo social (AL, AT, BG, BE, CY, CZ, DE, EL, ES, FI, HR, HU, IS, LU, ME, MK, MT, NL, NO, RO, RS, SI, SK, UK), cooperativas sociales (CZ, HU, IT, PO), cooperativas sociales y culturales (DE), cooperativas de solidaridad social (PT), KoinSEp y KoiSPE (EL), cooperativas de veteranos (HR), SCOP, CAE y SCIC (FR), cooperativas comunitarias (IT), cooperativas de mujeres (EL, TU), cooperativas educativas (TU), CIS (ES), asociaciones económicas (SE).
- 19 Veintiún informes país se actualizaron en 2018-2019, y siete informes país se actualizaron en 2016 con una actualización adicional llevada a cabo en 2019.

Ponerse en contacto con la Unión Europea

En persona

En la Unión Europea existen cientos de centros de información Europe Direct. Puede encontrar la dirección del centro más cercano en: <http://europa.eu/contact>

Por teléfono o por correo electrónico

Europe Direct es un servicio que responde a sus preguntas sobre la Unión Europea. Puede acceder a este servicio:

- > marcando el número de teléfono gratuito: 00 800 6 7 8 9 10 11 (algunos operadores pueden cobrar por las llamadas);
- > marcando el siguiente número de teléfono: +32 22999696; o
- > por correo electrónico: <http://europa.eu/contact>

Buscar información sobre la Unión Europea

En línea

Puede encontrar información sobre la Unión Europea en todas las lenguas oficiales de la Unión en el sitio web Europa: <http://europa.eu>

Publicaciones de la Unión Europea

Puede descargar o solicitar publicaciones gratuitas y de pago de la Unión Europea en EU Bookshop: <http://bookshop.europa.eu>. Si desea obtener varios ejemplares de las publicaciones gratuitas, póngase en contacto con Europe Direct o su centro de información local (<http://europa.eu/contact>)

Derecho de la Unión y documentos conexos

Para acceder a la información jurídica de la Unión Europea, incluido todo el Derecho de la Unión desde 1952 en todas las versiones lingüísticas oficiales, puede consultar el sitio web EUR-Lex: <http://eur-lex.europa.eu>

Datos abiertos de la Unión Europea

El portal de datos abiertos de la Unión Europea (<http://data.europa.eu/euodp/es/data>) permite acceder a conjuntos de datos de la Unión. Los datos pueden descargarse y reutilizarse gratuitamente con fines comerciales o no comerciales.



