



Universidad de Valladolid
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección
de Empresas**

**Título del Trabajo Fin de Grado:
Análisis de la Economía Social.
El caso español.**

Presentado por:

Samuel Busnadiego Rodríguez

Tutelado por:

Víctor Manuel Martín Pérez

Valladolid, 9 de enero de 2019

Índice de contenidos

1. Introducción

2. Caracterización de la Economía Social y el Tercer Sector

2.1. Denominaciones afines

2.2. Fuerzas motivadoras de la Economía Social

2.3. Principales enfoques teóricos de la Economía Social

3. Teorías explicativas por parte de la oferta y la demanda

3.1. Teorías económicas de la demanda. Los fallos del mercado.

3.1.1. El fallo del gobierno. El problema de los bienes públicos

3.1.2. El fallo contractual. El problema de las asimetrías de información

3.1.3. El fallo contractual como un problema de agencia

3.2. Teorías económicas de la oferta.

3.2.1. Demandantes que se convierten en productores

3.2.2. Emprendedores con motivaciones no lucrativas

3.2.3. Emprendedores con motivaciones lucrativas

4. Regulación: La Ley 5/2011 de Economía Social en España

5. Agentes y organizaciones representativas de la Economía Social

5.1. Agentes de la Economía Social en España

5.1.1. Cooperativas

5.1.2. Sociedades Laborales

5.1.3. Mutualidades

5.1.4. Centros Especiales de Empleo

5.1.5. Empresas de Inserción

5.1.6. Fundaciones

5.1.7. Asociaciones

5.1.8. Otras entidades

5. Agentes y organizaciones representativas de la Economía Social

5.2. Organizaciones representativas de la Economía Social

5.2.1. CEPES

5.2.2. CEP-CMAF: Social Economy Europe

6. Cuantificación económica de la Economía Social

6.1. Fuentes estadísticas

6.2. Economía Social y Contabilidad Nacional

6.3. Cifras de la Economía Social en España

6.4. La Economía Social en la Unión Europea (2014-2015)

7. Conclusiones

Índice de gráficos, tablas, figuras y cuadros

Cuadro 1. Diversidad de formas cooperativas para satisfacer problemas y necesidades

Gráfico 1. Distribución geográfica del número de trabajadores en cooperativas, 2017

Gráfico 2. Distribución sectorial de sociedades laborales

Gráfico 3. Total, trabajadores en inserción y asalariados por CCAA, 2017

RESUMEN

El contenido del trabajo consta, en primer lugar, de un carácter conceptual, a través de la introducción, caracterización y desarrollo de las teorías explicativas del origen del ámbito de actividad económica denominado Economía Social, reflejándolo como vía alternativa a la satisfacción de necesidades sociales frente al sector privado y al sector público. Posteriormente, analizamos la estructura de la Economía Social existente en nuestro país en la actualidad abordando la regulación vigente, los agentes encargados de desarrollar una gran diversidad de actividades junto a las organizaciones representativas del sector, así como la cuantificación económica de diversas estadísticas que permiten caracterizar cuantitativamente este ámbito de actividad.

Palabras clave: Economía Social, Agentes, Cuantificación económica.

Códigos de clasificación JEL: P13, P17.

ABSTRACT

The content of the work consists, firstly, of a conceptual character, across the introduction, characterization and development of the explicative theories from the origin of economic activity denominated Social Economy, reflecting it as alternative way to satisfy social needs from the private and public sectors. Later, we analyze the structure of the existing Social Economy in our country at this time, approaching the current regulation, the agents who develop great activities with the representative organizations of the sector, such as the economic quantification of diverse statistics that allow to quantitatively characterize that activity area.

Key words: Social Economy, Agents, Economic Quantification.

JEL classification codes: P13, P17.

1. INTRODUCCIÓN

Este ámbito de la actividad económica surge en Europa a finales del siglo XIX como respuesta de los grupos sociales más vulnerables, es decir, de las clases trabajadoras, a las duras condiciones de vida que imponía el capitalismo industrial. Históricamente, esta rama de la economía se vincula con organizaciones de autoayuda como asociaciones, mutualidades y cooperativas.

Las primeras experiencias de éxito surgen en el Reino Unido y, rápidamente, se extienden por Latinoamérica y Europa continental, el mejor exponente del origen de este ámbito económico es la Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale (cuyo nombre original en inglés es *Rochdale Equitable Pioneers Society*) fundada en 1844 en Rochdale, Inglaterra, fue una cooperativa de consumo, pionera en la distribución de los excedentes generados por la actividad entre sus socios. Esta cooperativa se convirtió en el prototipo de estas sociedades aun existiendo previamente otro tipo de cooperativas, lo que se debe al desarrollo de los llamados 'Principios de Rochdale' los cuales son principios cooperativos que posteriormente desarrollaremos y son asumidos a día de hoy por las cooperativas modernas.

En la actualidad, no es fácil establecer una definición con precisión total sobre el Tercer Sector, y constantemente se utilizan diferentes acepciones para referirse a este ámbito, así como a la Economía Social, conviviendo en este campo organizaciones empresariales que realizan actividades de diversa índole.

El Tercer Sector o Economía Social constituye un sector de la economía que está a medio camino entre el sector privado y el sector público (Rifkin, 1996). Las entidades que lo componen constituyen una vía eficaz para que personas con carácter emprendedor puedan llevar a cabo sus proyectos e iniciativas a través de formas empresariales diferentes de las figuras tradicionales propias del sistema capitalista, manteniendo su competitividad en el mercado y siendo eficaces, especialmente, en la generación de empleo y la satisfacción de necesidades de la sociedad.

Este tipo de organizaciones son entidades dinamizadoras de las economías locales y rurales que se apoyan, fundamentalmente, en el capital humano para lograr mejoras de competitividad. Este dinamismo junto con la capacidad de innovación y adaptación que las caracteriza se pueden considerar factores generadores de ventajas competitivas frente a otros modelos empresariales que obtienen su ventaja a través del liderazgo en costes o la diferenciación del producto.

Este concepto supera la idea de que la economía es una ciencia neutral, ya que existe y se busca un efecto social, en el sentido de que prima satisfacer las necesidades sociales frente a otros fines y busca mejorar el nivel de vida de la sociedad en su conjunto, aplicando un código ético en el desarrollo de la actividad económica que permita generar rentabilidad social a largo plazo.

Podemos dar una definición actual de Economía Social y Solidaria como un modo de hacer economía, organizando de manera asociada y cooperativa la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios (DeuxMarzi y Vannini, 2016).

2. CARACTERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL TERCER SECTOR

Tras haber introducido la materia objeto de estudio, en este apartado nos centraremos en la caracterización del campo de actividad denominado Economía Social y establecemos las diferencias respecto al concepto 'Tercer Sector', siendo estos muy similares, pero reflejando cada uno distintas realidades.

La Economía Social constituye una realidad heterogénea que no se presta a tan sólo una delimitación conceptual, ya que no existe una definición unívoca o un conjunto de criterios unánimemente aceptados por diferentes autores que permitan definirla con precisión de una sola forma.

Se trata de un conjunto heterogéneo de organizaciones con diversas formas jurídicas y objetivos, que no son los perseguidos habitualmente en la tradicional diferenciación entre “sector público” y “sector privado lucrativo”, ya que la actividad desarrollada por estas organizaciones no puede incluirse en ninguno de estos ámbitos, no pertenece a la esfera pública y no puede incluirse en la actividad empresarial privada al establecer objetivos que van más allá de los puramente económicos.

A este conjunto heterogéneo de entidades se le viene denominando “Economía Social”, término que coexiste con otras diversas denominaciones y que, en multitud de ocasiones, aun pareciendo que describen realidades similares, delimitan distintos campos de actividad.

2.1. Denominaciones afines

Como acabamos de comentar, esta disciplina contempla distintas denominaciones afines con una tipología diversa (no excluyente) y que enfatizan distintas características del sector.

La primera tipología de denominaciones correspondería con aquellas consideradas “diferenciadoras”, ya que resaltan el hecho de que se trata de organizaciones diferenciadas que no forman parte del sector público ni del sector privado lucrativo.

Dentro de ellas surgen los conceptos de ‘*Sector independiente*’ el cual hace referencia al carácter autónomo de estas organizaciones respecto de los otros sectores (es una definición poco veraz), así como el de ‘*Tercer Sector*’, el cuál es un concepto más representativo y utilizado en este ámbito, este resalta el papel de las organizaciones que son capaces de generar bienestar social de una manera alternativa a los sectores institucionales tradicionales, configurando un sector diferenciado, sin ánimo de lucro y organización formal, con distintos campos de actividad y formas de ejercer debido al no reparto de beneficios respecto a organizaciones del campo de la Economía Social.

Este último término fue utilizado inicialmente por autores norteamericanos tales como Etzioni, Levitt o Nielsen y, actualmente, es cada vez más empleado en Europa para referirse al conjunto de organizaciones que surgen por parte de la iniciativa privada y cuya razón de ser es la contribución al interés general de la sociedad.

Su fundamento se basa en que el Estado o sector público no ha de ser el único depositario del interés general, pudiendo los particulares dirigir y ejercer actividades que permitan la contribución al interés colectivo. Este tipo de organizaciones puede actuar en muchos ámbitos, como la defensa y promoción activa de derechos, la apertura de nuevos campos de actuación social, la redistribución de recursos o la producción de determinados bienes y servicios a la comunidad, entre otros.

La segunda tipología de denominaciones corresponde con aquellas caracterizadas como “positivas” y los conceptos están establecidos en función de las características de las organizaciones.

Uno de los términos que corresponde a esta tipología sería el de ‘Sector No Lucrativo’ al cuál se le conoce también con el acrónimo NPO, procedente del término inglés ‘*Non-profit organizations*’. Este concepto recalca la primacía del objetivo social dentro de la organización (sin ánimo de lucro) y la atención al principio de no reparto de beneficios.

Otro término mucho más utilizado, el cual ya hemos introducido, es el de ‘Economía Social’, este enfatiza los principios y valores que han de estar presentes en este tipo de organizaciones, las cuales conjugan objetivos económicos con sociales, fomentan e incentivan la participación e introducen la corresponsabilidad en la toma de decisiones.

El concepto de Economía Social engloba aquellas organizaciones que buscan compaginar la libertad económica del mercado con la justicia social, sirviendo como instrumento para la solución de problemas sociales colectivos como pueden ser el empleo, el consumo de determinados bienes y servicios, la educación, la sanidad...

Originalmente, este concepto se refiere al conjunto de entidades privadas que actúan en el mercado con el objetivo de producir bienes y servicios, asegurar o financiar y, en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no corresponden de forma directa al capital que los socios han aportado. Este concepto ha evolucionado para incluir organizaciones no lucrativas orientadas a la producción de bienes y servicios en beneficio del interés general.

2.2. Fuerzas motivadoras de la Economía Social

Podemos considerar que existen una serie de fuerzas motivadoras que impulsan el desarrollo de estas actividades englobadas en el ámbito del Tercer Sector y la Economía Social, existiendo la posibilidad de satisfacer las necesidades o problemas de los distintos agentes económicos en diversas formas organizativas.

Las principales motivaciones son:

- La defensa frente a la exclusión económica y social: diversos colectivos se enfrentan diariamente a problemas de pobreza y desempleo, por lo que surgen organizaciones que buscan minimizar dichos problemas.
- La creencia en una autoayuda colectiva y esencialmente democrática que influye de forma determinante en el proceso de toma de decisiones.
- La confianza en las personas y en la responsabilidad compartida, de forma que la solidaridad es un valor a resaltar en este tipo de organizaciones.
- La capacidad de satisfacer una diversidad de demandas y aspiraciones ante los muchos problemas que surgen en la sociedad y la heterogeneidad de los individuos que la forman.

Como hemos comentado previamente, las necesidades y problemas a los que se enfrentan este tipo de organizaciones son muy diversos, existiendo distintas formas organizativas a través de las cuales pueden llegar a satisfacerlos.

En el siguiente cuadro, reflejamos como diversos tipos de agentes económicos pueden buscar una vía de solución a sus problemas a través de organizaciones englobadas en el ámbito de la Economía Social.

Cuadro 1. Diversidad de formas cooperativas para satisfacer problemas y necesidades

AGENTE ECONÓMICO	NECESIDADES / PROBLEMAS ECONÓMICOS	FORMAS COOPERATIVAS	OTRAS FORMAS DE ECONOMÍA SOCIAL
Trabajadores	Problemas de Empleo	Coop. de Trabajo Asociado	Sociedades Laborales Empresas de Inserción
Ciudadanos/ Consumidores	Demanda de bienes y servicios de consumo (vivienda, cultura, salud, educación)	Coop. Consumidores Coop. Viviendas Coop. Iniciativa social Coop. Educativas	Asociaciones Fundaciones
Empresarios/ Profesionales	Servicios diversos de suministros o comercialización	Coop. Agrarias Coop. Transporte Coop. Sanitaria Profesionales, etc.	Sociedad agraria de transformación Asociaciones
Varios	Cobertura de riesgos	Coop. de seguros	Mutualidades Mutuas
	Acceso al crédito	Coop. Crédito (Cajas Rurales)	Cajas de ahorro Fundaciones
	Desarrollo empresarial	Coop. 2º grado Federación Coop.	Asociaciones Fundaciones

2.3. Principales enfoques teóricos de la Economía Social

En este apartado explicaremos los dos principales enfoques existentes en el ámbito de la Economía Social, su caracterización y las diferencias entre ambos.

En primer lugar, hablamos del Enfoque de la Economía Social. Este cuenta con una tradición continental europea y de raíz francesa, extendiéndose posteriormente a otros países europeos como Bélgica, España o Portugal, así como a amplias regiones de Latinoamérica en la que encontramos países como Argentina, Brasil o Uruguay.

Este enfoque, originalmente, estructura a la Economía Social en torno a tres tipos de entidades: las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones. En concreto, las características que definen a estas entidades es que son entidades privadas, su finalidad consiste en el servicio a los socios o a la comunidad, cuentan con autonomía de gestión y la adhesión a la entidad es libre, la toma de decisiones se lleva a cabo a través de un proceso democrático (una persona, un voto) y existe un principio de primacía de las personas y el trabajo sobre el capital en la distribución de beneficios, por lo que podríamos caracterizarlas como sociedades de personas, no de capitales.

Por otro lado, nos encontramos con el Enfoque de la Organización no Lucrativa, conocido también como el Enfoque NPO (*Non-profit organizations*) debido a su tradición anglosajona. Este enfoque se corresponde normalmente con las conocidas como entidades sin ánimo de lucro que cumplen el principio de no reparto de beneficios. Las características que definen a estas entidades son el ser entidades privadas y organizadas (dotadas de personalidad jurídica propia), la existencia del principio de no reparto de beneficios, debiéndose reinvertir en la propia organización en caso de que se generen, son entidades gestionadas por los miembros que desarrollan la actividad y además son entidades voluntarias, características propias del denominado Tercer Sector.

Existen una serie de diferencias entre ambos enfoques, que se pueden concretar en las siguientes:

- Criterio de “no lucratividad”: El enfoque de la Economía Social es más amplio que el NPO ya que este último excluye a las organizaciones que distribuyen beneficios a sus socios bajo cualquier modalidad, quedando excluidas, por lo tanto, la mayor parte de las sociedades cooperativas y sociedades laborales, por ejemplo.
- Criterio democrático: El enfoque de la Economía Social es más restrictivo que el NPO ya que este último no establece entre los requisitos el que las entidades sigan un proceso democrático de toma de decisiones. Por ello, las fundaciones y una gran parte de las asociaciones que se incluyen dentro del enfoque NPO quedan excluidas del ámbito de la Economía Social.
- Criterio de servicio a las personas: En el enfoque de la Economía Social, las entidades tienen por objeto prioritario el servicio a personas u otras organizaciones, sin embargo, en el enfoque NPO dicha característica no se exige. El ámbito del enfoque NPO es mucho más heterogéneo que el de la Economía Social ya que incluye a entidades creadas únicamente para proporcionar servicios a otras entidades (por ejemplo, las que las controlan o las financian).

3. TEORÍAS EXPLICATIVAS POR PARTE DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

A lo largo de los dos apartados que integran este epígrafe, se recogen las aportaciones teóricas básicas sobre la motivación y origen de las organizaciones que componen el campo de la Economía Social.

3.1. Teorías económicas de la demanda. Los fallos de mercado.

En este grupo de teorías, se incluyen aquellas que explican el origen del Tercer Sector como una respuesta lógica a un determinado fallo de mercado, pudiendo ser debido a la incapacidad del mercado para el abastecimiento óptimo de ciertos bienes o servicios (Hansmann, 1980, 1986), o por la impotencia del sector público de llegar a satisfacer una demanda heterogénea de bienes colectivos de la sociedad (Weisbrod, 1975, 1978, 1988).

En estos casos, las entidades no lucrativas (a partir de ahora ENL) permiten transacciones ventajosas para todas las partes, especialmente para la población beneficiaria o demandante, de ahí que a este grupo de argumentos se les denomine “*teorías del lado de la demanda*”.

3.1.1. El fallo del gobierno. El problema de los bienes públicos.

Esta teoría surge en 1972 a partir del trabajo de Burton Weisbrod titulado originalmente “*Towards a Theory of the Voluntary Non-profit Sector in a Three Sector Economy*”, en el cual pretende explorar el papel que representa el Tercer Sector en una economía abastecida simultáneamente por instituciones públicas y entidades privadas lucrativas. En este trabajo, Weisbrod caracteriza a las ENL como productoras de bienes públicos y busca explicar la existencia de entidades proveedoras de este tipo de bienes.

El planteamiento de su teoría en el contexto de un escenario económico compuesto por empresas privadas lucrativas, instituciones públicas y ENL emplea como argumento central la heterogeneidad de la demanda social, de ahí que se le haya renombrado también como “*teoría de la heterogeneidad*”. Weisbrod interpreta el sector voluntario como una respuesta a la situación en la que se encuentran diversos grupos de personas insatisfechas con la cantidad o el tipo de producción pública, por ello, para explicar el comportamiento de este sector, modeliza previamente el comportamiento del sector público en la provisión de estos bienes.

En su trabajo, considera que la primera clave para dar respuesta al problema surge de las características propias de los bienes públicos. No se puede ejercer un control sobre cada consumidor individual en lo referido al uso particular que ejerce debido a la naturaleza colectiva que caracteriza dichos bienes, por lo que podría concluirse que no existiría demanda de bienes públicos si las empresas privadas ofertasen buenos sustitutivos sobre los que los consumidores pudiesen ejercer un mayor control. No sería socialmente óptimo según Weisbrod, ya que el individuo estaría renunciando al beneficio social por el individual. No podría plantearse el abastecimiento de aquellas personas que

han resultado insatisfechas del abastecimiento de bienes colectivos por parte de las entidades privadas lucrativas, ya que existiría una gran desconfianza sobre el destino final de los recursos aportados por los donantes, mientras que las ENL pueden garantizar la aplicación de los fondos al propósito adecuado gracias a la restricción de la no distribución.

Ante la incompetencia tanto del sector público como del sector privado lucrativo para el abastecimiento de los bienes colectivos, Weisbrod confía en el Tercer Sector como única solución socialmente eficiente. La población insatisfecha realizaría contribuciones a las ENL de tal forma que estas les abastecerían con unidades adicionales de bienes colectivos que incrementan no sólo su bienestar individual, sino también el de la sociedad.

El sector público tiene una clara ventaja sobre las ENL en cuanto a la obtención de recursos, pero tampoco es un abastecedor idóneo ya que su exceso de burocratización y responsabilidades le convierten en un proveedor lento y caro. Las ENL se configuran como suministradores extragubernamentales de bienes de consumo colectivo, sustituyendo al Estado en la satisfacción de demandas de bienes colectivos rechazadas o delegadas por este y apoyándose en donaciones voluntarias de tiempo y dinero, subvenciones estatales y el beneficio obtenido de la venta de bienes secundarios (Weisbrod, 1998b).

En una posición opuesta a la teoría de la heterogeneidad de la demanda pública de Weisbrod, en la cual establece relaciones competitivas entre el Tercer Sector y el Gobierno, Salamon plantea una teoría de la interdependencia entre ambos. Según sus explicaciones, la persistencia de las ENL se debe a las limitaciones inherentes del sector público y la colaboración entre ambos agentes será el elemento clave de su relación (Salamon 1987a, 1987b). Indica que la existencia de las ENL viene motivada como respuesta a una necesidad insatisfecha de la población de un país. Los ciudadanos movilizarán el apoyo necesario para estimular el compromiso del Gobierno, el cual se ocupará directamente del abastecimiento cuando lo considere más eficiente que la concesión de subvenciones a ENL que se encarguen del mismo servicio. El mismo sector público deberá hacer balance sobre las ventajas e inconvenientes del suministro directo, así como del suministro

indirecto a través de subvenciones a las ENL, en función de las limitaciones y facilidades de cada forma organizativa.

Las administraciones públicas ven limitada su actuación en entornos donde la acción directa del Estado es necesaria, pero está mal vista por razones ideológicas o de otro tipo, en este contexto su asociación con las ENL se convierte en crucial para la población. El Gobierno se encarga de apoyar y financiar al sector voluntario, y este sirve como instrumento para el abastecimiento de bienes públicos siendo mucho más flexible que el sector público en lo referido a sus actuaciones (Salamon *et al.*, 2000).

3.1.2. El fallo contractual. El problema de las asimetrías de información.

Existe información asimétrica antes de una transacción cuando los vendedores conocen las características de su propia producción, pero los demandantes únicamente conocen las características medias del producto ofrecido en el mercado. Los vendedores de este mercado pueden tener el incentivo de reducir la calidad de sus productos beneficiándose de la calidad media ofrecida por los demás. Por el contrario, aumentar la calidad supondría un esfuerzo adicional para el oferente individual, cuyo resultado se repartiría entre todas las empresas del mercado en cuestión. George Akerlof indicaba que la presencia de potenciales vendedores de productos de calidad inferior a la que correspondiese a su precio tiende a expulsar del mercado a los negocios legítimos (Akerlof, 1970).

Tras el trabajo pionero de Weisbrod, Hansmann publica el artículo *“The Role of Nonprofit Enterprise”* que puede traducirse como *“El Papel de la Iniciativa No Lucrativa”*, en el que define el papel de las ENL como *“una respuesta razonable a un tipo particular de “fallo de mercado”, en concreto la incapacidad de controlar a los productores por medio de los habituales mecanismos contractuales”*, lo que calificaría de *“fallo contractual”* (Hansmann, 1980:845). Aunque existían trabajos previos introduciendo el concepto de las asimetrías de información de los sectores donde primaban las ENL y la confianza derivada de la restricción de la no distribución como principal reductor de incertidumbre

(Arrow, 1963; Nelson, 1970; Nelson y Krashinsky, 1973) es Hansmann (1980) el que sienta las bases formales para el posterior desarrollo que tuvo esta teoría.

En su teoría particular sobre el origen de las ENL (la teoría de los fallos contractuales), Hansmann entiende la existencia del sector voluntario como una respuesta a las asimetrías de información y a los contratos incompletos.

Cuando la información es asimétrica o no puede observarse el rendimiento del proveedor, cuando los clientes no pueden realizar una comparación adecuada entre los productos ofertados, cuando no pueden acordarse unas condiciones contractuales claras para el suministro, o cuando existen problemas principal-agente que impiden al consumidor determinar el cumplimiento del compromiso pactado, se rompen supuestos de partida claves para garantizar la eficiencia de las empresas.

Las empresas tienen incentivos evidentes para satisfacer la demanda de los consumidores al mínimo coste, lo que las estimula para sacrificar calidad cuando es difícil de medir o cuando la capacidad de los compradores para controlar a los suministradores se ve mermada o anulada, esto es lo que se denomina en la literatura económica "*fallo contractual*". En presencia de estos fallos contractuales, otras formas organizativas como las ENL pasan a convertirse en superiores a la empresa.

El estudio en profundidad de las características que convierten a las ENL en idóneas para el abastecimiento de ciertos servicios se desarrolla teniendo en cuenta las actividades y la forma de financiación de cada una. En primer lugar, hablaremos de ENL financiadas por donaciones (aunque la teoría del fallo contractual está inspirada en las ENL comerciales, su aplicación es bastante más obvia en las entidades que vamos a abordar). En estas instituciones financiadas con donaciones se ve reflejada no sólo en su forma particular de obtención de fondos, sino también en las particularidades del donante, principal fuente de recursos, frente al cliente, que constituye la base financiera de las ENL comerciales.

Según Hansmann (1987), el donante es un demandante de servicios que difiere de los clientes de las ENL comerciales en dos cuestiones: los bienes o servicios que paga son recibidos por terceros con los que no tiene ningún tipo de relación (un claro ejemplo serían las Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo) o porque participa del consumo colectivo de bienes sin poder determinar en qué proporción ha contribuido a la producción con su aportación o si están recibiendo el servicio proporcional al merecido por dicha donación. En ambos casos existen incentivos por parte del comprador para patrocinar la ENL en detrimento de la empresa privada, que podría aprovecharse de la situación en beneficio de sus agentes internos. Es la restricción de la no distribución la que ofrece en este contexto una garantía adicional de que sus contribuciones son utilizadas para la consecución del objetivo organizativo.

Con respecto a la segunda situación definida como diferencia entre clientes y donantes de las ENL, al participar el individuo del consumo colectivo, Hansmann (1987) considera al donante como un comprador de bienes públicos incapaz de evaluar su contribución o el consumo al que tiene derecho, por ello esta teoría es considerada complementaria a la teoría de los bienes públicos descrita por Weisbrod (1975). En este caso, Weisbrod indicaba que el donante no podía determinar directamente en qué forma contribuye con su aportación a la producción, ni comprobar que sus recursos se utilizan para los propósitos que pretendía. En esa línea argumentativa, Hansmann (1987) afirmaba que el donante recurrirá a una forma organizativa que le ofrezca una garantía sustitutiva de su incapacidad supervisora, garantía conferida por la restricción de la no distribución.

En estos dos tipos de fallo contractual se compara la forma lucrativa y la no lucrativa utilizando la restricción al reparto de beneficios como característica que decanta la decisión del cliente hacia el segundo tipo de instituciones. Habría que señalar la posibilidad de abastecer estas demandas a través del sector público. Sin embargo, el inferior coste laboral del Tercer Sector y la mayor flexibilidad derivada de una menor burocratización de las organizaciones voluntarias constituyen explicaciones fiables de la existencia y el dominio de las ENL en este tipo de actividades.

3.1.3. El fallo contractual como un problema de agencia.

Aparte de los servicios personales complejos descritos anteriormente, existen ciertas prestaciones provistas por ENL sobre las que los consumidores se esfuerzan en mantener el control como medida de protección frente a las asimetrías de información, aun siendo capaces de evaluar la calidad del servicio. Es el caso de los clubes sociales y clubes de campo, considerados en varias ocasiones como una excepción a la teoría de los fallos contractuales (Hansmann, 1980; Weisbrod, 1988; Ben-Ner y Van Hoomissen, 1993; Ben-Ner y Gui, 1993; Ben-Ner, 1994). En estos sectores, se utiliza la forma no lucrativa no tanto por la garantía que supone la restricción al no reparto de excedentes, sino más bien por la capacidad de control que tiene el consumidor sobre la ENL.

En su trabajo, Hansmann (1980) señalaba que la restricción de la no distribución funciona como garantía suficiente para convertir a las ENL en instituciones eficientes desde el punto de vista social, y en posteriores trabajos se reformula el concepto introduciendo la restricción como mecanismo idóneo para reducir los costes de transacción y lidiar con el problema del comportamiento oportunista (Krashinsky, 1986; Posnett y Sandler, 1988, Weisbrod, 1988).

La relación entre los donantes de la organización lucrativa y sus directivos se convierte en análoga a la relación de agencia entre los accionistas de una empresa y los gerentes de la misma. Cuando el donante –principal- no es capaz de evaluar la calidad o cantidad que la organización –agente- le suministra, busca una garantía adicional en la restricción de no distribución, actuando como mecanismo de control capaz de evitar la expropiación de los recursos y aumentando la probabilidad de que el agente actúe conforme a las demandas del principal.

La teoría de la agencia, como base para la explicación de las relaciones entre donantes y directivos, traslada los mismos problemas, antes expresados en términos de confianza o garantía obtenida por la restricción de no distribución, a los conceptos básicos del enfoque de agencia en una relación donde no existen derechos residuales enajenables.

Las conclusiones a las que se llega mediante la teoría de la agencia no difieren de las planteadas anteriormente por Hansmann (1980, 1987). La relación planteada entre donante y organización encaja perfectamente en un marco conceptual que establezca restricciones para eliminar incentivos por parte del agente para actuar en contra de los intereses del principal.

3.2. Teorías económicas de la oferta.

En el lado opuesto a las teorías de la demanda, las teorías de la oferta pretenden explicar el origen de las ENL como resultado de una *“iniciativa empresarial social” (social entrepreneurship)* (Hansmann, 1987). Mediante las ventajas comparativas que ofrecen las ENL frente a otras alternativas privadas (ventajas fiscales, accesibilidad de trabajo voluntario, financiación a través de subvenciones y donaciones) se busca compensar el obstáculo que supone para el emprendedor el carácter no lucrativo de la actividad.

La explicación más habitual de la creación de estas organizaciones deriva de la fuerte motivación de ciertos emprendedores que buscan transferir sus valores personales e intereses diferentes a la generación de beneficios. La teoría económica presupone como incentivo para los empresarios la posesión de derechos que permitan el acceso al reparto de los beneficios generados por la organización. En el caso de las ENL, al no existir dichos derechos, surge la pregunta sobre qué motivación existe para los emprendedores o qué esperan obtener.

3.2.1. Demandantes que se convierten en productores

Las teorías para la existencia de ENL desde el lado de la oferta y desde el lado de la demanda no pueden separarse por completo, ya que para desarrollar una actividad no lucrativa debe existir tanto un grupo de personas que la demande como otro grupo dispuesto a ofertarla. En ocasiones, ambos coinciden de forma clara, un caso obvio son los clubes de campo y los clubes sociales, en estos casos el deseo de control directo por parte del consumidor es lo que

desemboca en que estos servicios se suministren a través de ENL. El demandante se convierte también en oferente debido a su intención de mantener una participación directa en la producción. De esta manera, obtiene una garantía adicional a la restricción de no distribución para evitar el comportamiento oportunista de los agentes internos que se centra en el incremento del beneficio a costa de una reducción de la calidad (Ben-Ner y Gui, 1993).

Ben-Ner y Van Hommissen (1993) modelizaron las organizaciones voluntarias como coaliciones de participantes que tienen un fuerte interés simultáneo tanto en el lado de la demanda como el de la oferta de un servicio concreto. La exigencia de entidades de confianza, como las ENL, para el suministro de ciertos servicios con fuertes asimetrías de información también está relacionada con la oferta de los mismos.

3.2.2. Emprendedores con motivaciones no lucrativas

Existen explicaciones adicionales a las anteriores, más directamente relacionadas con las motivaciones que llevan a un individuo a ofrecer estos servicios sin ser consumidor del mismo directa o indirectamente. En su trabajo, Young (1981, 1983) muestra un amplio rango de motivaciones y aspectos de fondo, argumentando que la gente con diferentes características empresariales dirigirá su actividad hacia distintos tipos de organizaciones o sectores. Señala que, además del dinero, los individuos actúan por otro tipo de objetivos que les impulsan a poner en marcha organizaciones no lucrativas.

En la misma línea, pero con un razonamiento más específico, James (1982a, 1984a, 1986b, 1987) señalaba a la motivación religiosa como explicación principal del surgimiento de las ENL. Definió su enfoque a partir del modelo de Weisbrod, considerando las ENL como una respuesta a la demanda de bienes públicos y colectivos por encima de la media y concluyendo los datos de sus estudios que los grupos religiosos eran los principales fundadores de las instituciones de servicios.

Estos fundadores tienen el objetivo de generar una imagen de servicio y dedicación sin interés lucrativo. La forma organizativa más apropiada para las actividades religiosas es la ENL ya que transmite una imagen de bajo coste y desinterés monetario.

3.2.3. Emprendedores con motivaciones lucrativas

Aunque la mayoría de las organizaciones están dotadas de un componente ideológico que parece alejar el interés oneroso, en ocasiones se puede encontrar una motivación económica para desarrollar actividades no lucrativas. El hecho de poder distribuir beneficios de forma encubierta sirve en ocasiones como motivo principal para financiar las ENL (James, 1987), aunque este haya sido obviado por la mayor parte de la literatura debido a su carácter fraudulento.

Se pueden encontrar multitud de ENL en sectores que requieren reducidas inversiones de capital, pero intensivas en trabajo, favoreciendo la posibilidad de que el emprendedor reciba "*distribuciones de beneficios disfrazadas*" en forma de compensaciones (James y Rose-Ackerman, 1986). Existen formas ilegales de distribuir beneficios en las ENL, encontrando ejemplos como la "venta" de designaciones profesionales a familiares que hacen regalos al administrador según relataba James en Powell (1987). Sin embargo, también existen otras formas legales relacionadas con la denominada "*autocontratación*" (por ejemplo, el fundador puede convertirse en director y obtener un salario por encima de la media del mercado, de esta forma estaría recibiendo beneficios monetarios, aunque de una forma encubierta).

Debido a estas actuaciones, Ben-Ner (1994) planteaba formas legales que incrementaran el poder de los demandantes, asociando su condición a un estatus de control. Weisbrod (1988) introdujo el apelativo de "*lucrativas disfrazadas*" o "*for-profits in disguise*" refiriéndose a aquellas organizaciones que, aun utilizando la forma no lucrativa, no tenían nada que ver con ella y actuaban "*como empresas maximizadoras de beneficios (...) dudosamente legales*" (Weisbrod, 1988:11). Este autor señalaba que estas ENL se clasificaban erróneamente como proveedoras de bienes colectivos, cuando en realidad persiguen intereses privados de sus gerentes o directivos, evadiendo

la restricción al no reparto de beneficios en forma de salarios excesivos o controlando la organización mediante una empresa privada, que la utiliza como puente para la consecución de beneficios.

4. REGULACIÓN: LA LEY 5/2011 DE ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

En este punto, nos centraremos en la exposición de la legalidad vigente actualmente en España en lo referido a la Economía Social.

Hasta el año 2011 no había existido en España ningún marco jurídico que acogiera el conjunto de la Economía Social. En concreto, se lleva a cabo la aprobación por las Cortes Españolas de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (B.O.E. 30-03-2011), siendo esta ley pionera en Europa y en el resto del mundo.

Su aprobación se hizo por unanimidad, garantizándose así su estabilidad a medio y largo plazo, siendo la finalidad de la misma establecer un marco jurídico único que ofrezca mayor seguridad, reconocimiento y visibilidad a la Economía Social. El contenido de la Ley 5/2011 de ES está compuesto de 9 artículos, además de 7 disposiciones adicionales, 4 disposiciones finales y 2 disposiciones transitorias.

La Ley define a la Economía Social en el Artículo 2 como *“el conjunto de actividades económicas y empresariales que, en el ámbito privado, persiguen el interés colectivo de sus integrantes, el interés general económico o social, o ambos”*. Estas deben regirse por los principios orientadores establecidos en el Artículo 4, en concreto estos son:

- Primacía de la persona y del fin social sobre el capital, que se concreta en una gestión democrática y participativa, transparente y autónoma. Se lleva a cabo la toma de decisiones más en función de las personas que de sus aportaciones al capital social.
- La aplicación de los resultados en función del trabajo aportado o servicios prestados y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.

- La generación de empleo estable y de calidad, la promoción de la solidaridad interna, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral, y la sostenibilidad.
- La independencia respecto de los poderes públicos.

En el Artículo 5, la Ley cita expresamente como Entidades de Economía Social a: Cooperativas, Mutualidades, Fundaciones y Asociaciones que realizan actividad económica, Sociedades Laborales, Empresas de Inserción, Centros Especiales de Empleo, Cofradías de Pescadores, Sociedades Agrarias de Transformación, Entidades singulares y otras entidades que desarrollen una actividad económica y cumplan taxativamente los principios de esta Ley.

Los Artículos 7 y 9 engloban la organización y representación del Sector, estableciendo una serie de requisitos de representatividad restrictivos y exigentes y delegando competencias al Consejo de Fomento de la Economía Social como órgano asesor y consultivo sobre las actividades de la ES.

El Artículo 8 recoge lo referido al Fomento y difusión de la Economía Social, reconociéndose como actividad de interés general la promoción, desarrollo y estímulo de este ámbito de actividad económica, estableciendo una serie de políticas públicas para su fomento como medidas institucionales dirigidas a simplificar el régimen jurídico para el desarrollo de la ES, medidas dirigidas a difundir, formar, investigar e innovar en el campo de la ES, medidas institucionales dirigidas a establecer organismos públicos de fomento, participación e interlocución de la ES, así como medidas de inclusión explícita de este ámbito de la economía en diversas políticas sectoriales como políticas activas de empleo o de desarrollo local/rural.

5. AGENTES Y ORGANIZACIONES REPRESENTATIVAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

A lo largo de este apartado, expondremos las características de los agentes y formas jurídicas que componen el Tercer Sector, junto con las organizaciones más representativas de la Economía Social a nivel europeo y nacional.

5.1. Agentes de la Economía Social en España

5.1.1. Cooperativas

El origen normativo de estas entidades proviene del artículo 129.2 de la Constitución de 1978, donde se recomienda a los poderes públicos el fomento de las cooperativas mediante una legislación adecuada, reconociéndolas como una forma jurídica de empresa.

Una definición completa sobre las cooperativas es la proporcionada por el CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social), donde se definen como una forma de organización empresarial basada en una estructura y funcionamiento democráticos. Su actividad se desarrolla atendiendo a los principios cooperativos, aceptados y regulados en los ámbitos autonómico, nacional e internacional. Estos son:

- La adhesión voluntaria y abierta por parte de los socios, que garantiza la libertad de entrada y salida, denominado principio de “Puerta abierta”.
- La gestión democrática, asegurando a los socios condiciones de igualdad con independencia del capital aportado, conocido como principio de “Una persona, un voto”.
- La participación económica de los socios que determina que los beneficios se distribuyan en función de la actividad de los socios en la cooperativa en vez de en función del capital aportado, sería el principio de “La participación en los beneficios en función del trabajo del socio, y no del capital aportado”.
- La educación, formación e información, obligaciones que tiene la cooperativa con sus socios y asalariados, así como el fomento del

cooperativismo, conocido como principio de “Escuela de democracia económica”.

- El interés por la comunidad, que implica apostar por el desarrollo sostenible y la cohesión social y territorial en el ámbito local, transmitiendo cultura y comportamientos democráticos, conocido como principio de “Desarrollo sostenible y compromiso democrático local”.

Todos estos principios son seguidos por las cooperativas con independencia de la variada tipología jurídica y organizativa existente en el cooperativismo, estando presentes prácticamente en la mayoría de las ramas de actividad.

La denominación de la sociedad debe incluir obligatoriamente las palabras “Sociedad Cooperativa” o bien su abreviatura “S. Coop.”, y para consolidar su constitución y la adquisición de personalidad jurídica deben inscribirse en el correspondiente Registro de Sociedades Cooperativas (distinto al Registro Mercantil).

En cuanto a las clases de cooperativas, la Ley 27/1999 establece una clasificación general de cooperativas, atendiendo a la naturaleza de los socios que las forman, en dos grupos.

Por un lado, nos encontramos con las cooperativas de primer grado. Sus socios son personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, que se asocian por tener intereses comunes. El número mínimo de socios para su constitución se establece legalmente según la clase de cooperativa, pero generalmente son 3 socios.

Estas se clasifican en tres grupos, según la Ley 27/1999, en función de la actividad empresarial que se cooperativiza: cooperativas de trabajadores, con la finalidad de proporcionar empleo a las personas que deciden asociarse y que constituyen los socios trabajadores (cooperativas de trabajo, de enseñanza o de explotación comunitaria de la tierra y/o ganado); cooperativas de servicios, con la función de prestar bienes, servicios o suministros a los socios, pertenecientes a un grupo profesional o sector de actividad (cooperativas agrarias, de transportistas, del mar, así como industriales o de profesionales), y

cooperativas de consumo, con el objetivo fundamental de la prestación de un bien o servicio para la adquisición, uso o consumo directo por parte de sus socios (cooperativas de consumidores y usuarios, de vivienda, de crédito y seguros, del ámbito sanitario).

Por otro lado, las cooperativas de segundo grado tienen personalidad jurídica propia y están integradas por, al menos, dos socios, que necesariamente serán cooperativas de primer grado, de igual o distinta clase. Se denomina en ocasiones “cooperativa de cooperativas” y su objetivo es el de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios (cooperativas de primer grado) así como reforzar su actividad económica.

La Ley 27/1999 recoge otras denominaciones y calificaciones de las cooperativas, cualquiera que sea su clase, como las siguientes:

- Cooperativas “de iniciativa social”: se otorga a aquellas que carecen de ánimo de lucro y que, independientemente de su clase, tienen por objeto social el interés general de la comunidad mediante la prestación de servicios asistenciales y/o la realización de actividades económicas que promuevan la integración sociolaboral de los ciudadanos y colectivos en riesgo de exclusión.
- Cooperativas “integrales”: son aquellas que, con independencia de su clase, su objetivo social es doble o plural, cumpliendo las finalidades propias de diferentes tipos de cooperativas en una misma sociedad.
- Cooperativas “mixtas”: son aquellas en cuya regulación coexisten elementos de la sociedad cooperativa y de la sociedad mercantil, existiendo socios cuyo derecho de voto en la Asamblea General se podrá determinar (en ocasiones excepcionales) de forma preferente en función del capital aportado.
- Grupo cooperativo: se denomina así al conjunto formado por varias sociedades cooperativas, cualquiera que sea su clase, existiendo una entidad “cabeza de grupo”, la cual ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, existiendo unidad de decisión en el ámbito de dichas

facultades y configurando un grupo empresarial con personalidad jurídica propia (por ejemplo, Mondragón, Cajamar, etc.).

En cuanto a las características generales de las cooperativas, el número mínimo de socios para conformar una cooperativa de primer grado está establecido en tres (en el caso de cooperativas de vivienda mínimo de cinco socios), el capital social mínimo es de 2.000€ (en el caso de cooperativas de vivienda el mínimo es de 3.000€), el importe debe estar desembolsado totalmente y las aportaciones de cada socio no pueden exceder un tercio del capital social total. La responsabilidad está limitada con las aportaciones de los socios al capital social, y existen dos tipos de socio: el socio trabajador (duración indefinida o determinada, a tiempo completo o parcial) y el socio colaborador (aporte económico, sin implicación laboral).

En lo referido a los excedentes generados por la actividad, una vez deducidos los impuestos, estos se aplicarán, en primer lugar, a dotar los fondos cooperativos obligatorios. Estos son, en primer lugar, el Fondo de Reserva Obligatorio, destinado a consolidar y desarrollar la cooperativa, financiando la actividad principal. No es repartible entre los socios y según la legislación autonómica se debe dotar mínimo un 10% y máximo un 20% del beneficio antes del Impuesto de Sociedades. En segundo lugar, el Fondo de Educación y Promoción, destinado a la formación y educación del personal de la cooperativa, promoción cultural y social del entorno, así como de las relaciones intercooperativas. También es un fondo irrepartible y según la legislación autonómica debe dotarse mínimo un 5% del beneficio antes del Impuesto de Sociedades.

Tras dotar los fondos cooperativos obligatorios, el resto de excedentes disponibles se podrá dedicar a un retorno cooperativo a los socios en proporción a su actividad cooperativizada, al reparto de resultados entre los trabajadores asalariados de la cooperativa, así como al incremento de las reservas voluntarias y/o de los fondos obligatorios.

Por otro lado, existen diferencias en lo referido a la fiscalidad debido a la existencia de un régimen tributario propio que diferencia entre “cooperativas especialmente protegidas” (Trabajo, Agrarias, Explotación Comunitaria y de

Consumidores y Usuarios) frente a las “cooperativas protegidas” (el resto), recogido en la Ley 20/1990, de Régimen Fiscal de las Cooperativas, en la que figura la regulación impositiva existente para estas organizaciones y las diferencias existentes entre ellas.

Los últimos datos disponibles en la web del CEPES reflejan que, en el cuarto trimestre de 2017, existían 20.958 cooperativas que permitían ocupar 317.133 puestos de trabajo, existiendo un aumento en torno a los 40.000 puestos de trabajo en dos años en este tipo de organizaciones.

Existen notables diferencias en cuanto a la distribución del trabajo cooperativo en España. En la actualidad, las comunidades autónomas que generan más puestos de trabajo en el entorno cooperativo son País Vasco (59.290), Andalucía (59.283), Cataluña (47.582) y la Comunidad Valenciana (47.529).

Gráfico 1. Distribución geográfica del número de trabajadores en cooperativas-2017



Fuente: Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)

5.1.2. Sociedades Laborales

El concepto de Sociedad Laboral puede extraerse de la Ley 44/2015 de Sociedades Laborales y Participadas, definiéndose como sociedad en la que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores que prestan en ella servicios retribuidos en forma personal y directa, con relación laboral por tiempo indefinido. Estas sociedades de naturaleza mercantil en las que el control societario y la toma de decisiones residen total o mayoritariamente en manos de los trabajadores de la empresa con contrato indefinido podrán obtener la calificación de «Sociedad Laboral» cuando concurren los requisitos establecidos en la Ley.

Este tipo de sociedades debe incluir las palabras “Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral” o bien sus abreviaturas “S.A.L. o S.L.L.” en su denominación, y para su constitución y la adquisición de personalidad jurídica deben inscribirse en el Registro Mercantil, acreditando su inscripción previa en el Registro de Sociedades Laborales y la obtención de la calificación como “Sociedad Laboral”. Además, podemos distinguir entre dos tipos de Sociedad Laboral como hemos comentado al principio de este párrafo, la Sociedad Anónima Laboral tiene su capital social dividido en “acciones” mientras que la Sociedad Limitada Laboral divide su capital social en “participaciones”. Estas acciones/participaciones son nominativas (se recogen a nombre de su titular) y pueden ser de dos tipos, laborales en caso de que residan en manos de trabajadores con contrato laboral indefinido, y generales para el resto de acciones/participaciones.

Las Sociedades Laborales se caracterizan por:

- El número mínimo de socios para su constitución es de 3, con un capital social inicial en torno a 3.000€ en el caso de las S.L.L. debiendo estar totalmente suscrito y desembolsado, mientras en el caso de las S.A.L. el capital social para la constitución figura en torno a 60.000€, debiéndose desembolsar al menos el 25% en dicho momento.
- Los socios deben poseer más del 50% del capital social y la cantidad suscrita por cada uno de ellos no puede exceder un tercio del capital

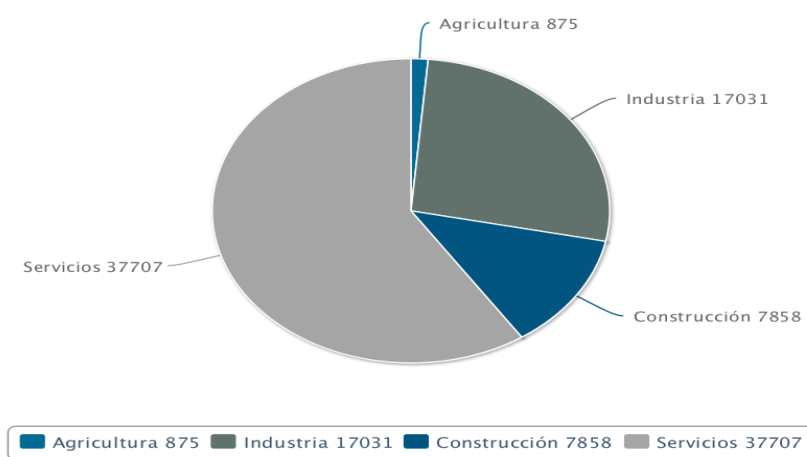
social total (salvo entidad pública o sin ánimo de lucro, que no podría exceder de la mitad del capital social).

- La responsabilidad de los socios se limita a sus aportaciones al capital social, existiendo socios trabajadores (trabajan personal y directamente en la empresa con contrato indefinido) y socios generales (no tienen relación laboral con la empresa o solo tienen un contrato temporal).
- Existe limitación en el número de horas trabajadas por los trabajadores indefinidos, cuyo total anual no puede superar el 15% del total trabajado por los socios trabajadores. Si emplea a menos de 25 trabajadores, este porcentaje se amplía al 25%.
- Existen derechos de preferencia en la transmisión de acciones o participaciones, teniendo preferencia en la adquisición los trabajadores no socios con contrato indefinido, luego los socios trabajadores, después los socios capitalistas si existen y, finalmente, la sociedad. En último término, se podría ofertar a terceras personas ajenas a la sociedad.
- Además, existe la obligación de dotar un Fondo Especial de Reserva aparte de las reservas legales y voluntarias, que podrá destinarse a la compensación de pérdidas en caso de no existir otras reservas disponibles suficientes para este fin: La cuantía de la dotación es de un 10% del beneficio líquido del ejercicio.

En la web del CEPES nos encontramos con datos proporcionados por el MEYSS (Ministerio de Empleo y Seguridad Social) correspondientes al tercer trimestre de 2015, entonces existían 10.471 Sociedades Laborales que generaban 64.491 puestos de trabajo. Los últimos datos disponibles en la web corresponden al cuarto trimestre de 2017, los cuales indican la existencia de 9.234 Sociedades Laborales generando 63.471 puestos de trabajo, por lo que podemos apreciar en parte el declive de las actividades realizadas por estas entidades (existen en torno a 1.000 sociedades menos y se han perdido en torno a 1.000 puestos de trabajo respecto al tercer trimestre de 2015).

Los gráficos proporcionados por el CEPES muestran la evolución del número de sociedades laborales y de los trabajadores que conforman las mismas, la distribución geográfica por comunidades autónomas del número de sociedades laborales y trabajadores (destacando especialmente Andalucía, que cuenta con 2.038 sociedades laborales que generan en torno a 13.000 puestos de trabajo), y la distribución sectorial de las sociedades laborales, donde apreciamos que el sector servicios engloba la mayoría de las 63.471 entidades existentes.

Gráfico 2. Distribución sectorial de sociedades laborales



Fuente: Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)

5.1.3. Mutualidades

Según la definición que proporciona el CEPES, las mutualidades son sociedades de personas, sin ánimo de lucro, de naturaleza privada y de estructura y gestión democrática, ejerciendo una actividad aseguradora de carácter voluntario de forma complementaria al sistema de Seguridad Social obligatoria. Las figuras de socio o mutualista y asegurado coinciden, cumpliéndose de esta forma el principio de identidad y realizándose además la actividad principal exclusivamente con los socios, contribuyendo los mismos mediante aportaciones a prima fija o variable. También pueden gestionar prestaciones sociales alternativas a las del sistema público de previsión social.

Para poder ejercer correctamente la actividad, el proceso de constitución y adquisición de personalidad jurídica se lleva a cabo mediante la inscripción en

el Registro Mercantil, así como en el Registro de Entidades Aseguradoras, debiendo incluir la denominación de la entidad las palabras “Mutualidad de Previsión Social” o su abreviatura “M.P.S.”.

A grandes rasgos, podríamos indicar que existen dos tipos de Mutualidades según el objeto de la actividad aseguradora.

Por un lado, las Mutuas de Seguros, encargadas de la cobertura de ciertos riesgos mediante aportaciones a prima fija o variable de sus socios (salud, vida, hogar, automóviles, etc.) debiendo cumplir los mismos requisitos que las compañías aseguradoras, y por otro las Mutualidades de Previsión Social, encargadas de satisfacer la necesidad de seguridad económica de los individuos y sus familias ante los denominados “riesgos sociales”, formando parte de la previsión social complementaria del sistema público obligatorio de la Seguridad Social (asistencia sanitaria, pensiones de incapacidad, de jubilación, de viudedad, ayudas familiares, etc.).

Las características generales de este tipo de entidades son las siguientes:

- El número mínimo de socios para su funcionamiento es de 50, pudiendo ser personas físicas o jurídicas.
- Están constituidas por una cuantía mínima y permanente denominada Fondo Mutual, igual a la mitad del capital social exigido a las Sociedades Anónimas aseguradoras (30.050€).
- Los socios que conforman la entidad son “socios-mutualistas”, coincidiendo las figuras de socio y cliente asegurado, cumpliendo así el principio de “identidad” propio de las empresas de participación al realizar su actividad principal exclusivamente con los socios así como el principio de “no exclusión” al asumirse solidariamente la cobertura de los riesgos individuales por todo el colectivo de mutualistas.
- Se caracterizan por su gestión democrática, participando los mutualistas en la toma de decisiones con igualdad de derechos y obligaciones, sin perjuicio de la cuota o prima que pagan, además de su ausencia de ánimo de lucro, buscando prestar el mejor servicio a los mutualistas y

destinando el fondo mutual y los excedentes a garantizar las prestaciones.

- La asignación de excedentes tiene su destino en primer lugar a la formación de un patrimonio propio de mutualidad que sirva de garantía para afrontar sus compromisos; y en segundo lugar, al reparto entre los mutualistas, en proporción a su participación en la actividad.

En la web del CEPES encontramos poca información sobre estas entidades, a fecha del tercer trimestre de 2015 existían 373 mutualidades que generaban 1.360 puestos de trabajo, siendo estas más relevantes por su nivel de facturación que por los puestos de trabajo que generan.

En concreto, en el Ranking de Empresas relevantes de la Economía Social realizado para el año 2016 encontramos dos entidades de este tipo destacando por su nivel de facturación, la Mutualidad de la Abogacía con un importe de 7.083,45 millones de euros y Lagun Aro, E.P.S.V. con un importe de 6.324,66 millones de euros.

5.1.4. Centros Especiales de Empleo

Conceptualmente, estas entidades pueden definirse como organizaciones productivas que participan regularmente en las operaciones del mercado, y cuya finalidad es asegurar el empleo remunerado y la integración laboral de trabajadores discapacitados. Combinan la viabilidad económica como empresa con el desarrollo de una función de integración social de las personas con discapacidad a través de la inserción laboral, ofreciéndoles la oportunidad de un empleo protegido, remunerado y adecuado a sus características personales, que facilite la posterior integración en el mercado de trabajo ordinario. En España, la Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo (FEACEM) es la máxima institución representativa de este tipo de entidades.

Las características generales de estas entidades son las siguientes:

- Deben realizar un estudio económico para probar la viabilidad empresarial y pueden carecer o no de ánimo de lucro, según el destino de los beneficios.

- Se requiere que un mínimo del 70% de los trabajadores que conformen la plantilla tengan discapacidad igual o superior al 33%, así como el personal técnico y de apoyo que se requiera.
- Pueden ser creados por organismos públicos, entidades privadas o personas físicas o jurídicas (empresas).
- Tienen la labor de promover el tránsito de los trabajadores discapacitados al mercado laboral no protegido mediante los enclaves laborales (integración de estos trabajadores en entornos laborales normalizados) y unidades de apoyo profesionales formadas por profesionales que desarrollan funciones para mejorar el desarrollo de las tareas productivas del trabajador discapacitado
- Cuentan con condiciones laborales especiales respecto a la duración de la jornada laboral, las horas extraordinarias y la cuantía de la retribución a percibir por el trabajador

Además, estas entidades deben cumplir una serie de requisitos para poder proceder a su creación:

- Deben obtener la calificación de “Centro Especial de Empleo” y estar inscrito en el Registro de C.E.E. de la Comunidad Autónoma.
- Presentar un estudio económico sobre la viabilidad del proyecto y memoria sobre la actividad que se pretende desarrollar y la motivación para solicitar la inscripción como C.E.E.
- Contar con trabajadores que acrediten un grado de discapacidad igual o superior al 33% y que deben estar inscritos en las oficinas de empleo.
- Se debe acreditar la personalidad de la entidad que será la titular del C.E.E., así como adoptar un compromiso expreso de formación de los trabajadores discapacitados y de su adaptación a las nuevas tecnologías, así como de apoyo personal y social

Otro aspecto relevante de estas entidades es que obtienen ayudas debido al empleo protegido. Por un lado, a través de compensaciones económicas debido a convenios con las Administraciones Públicas, como ayudas

financieras para equilibrar el presupuesto de la entidad siempre que carezca de ánimo de lucro, sea declarado de utilidad pública y su función social justifique recibir dicha financiación pública complementaria. Por otro lado, a través de la contratación y mantenimiento de puestos de trabajo de personas con discapacidad: subvenciones por puestos de trabajo ocupados, bonificaciones en las cuotas empresariales a la Seguridad Social a cargo del trabajador o subvenciones para la adaptación de puestos de trabajo y eliminación de barreras.

En la web del CEPES nos encontramos con datos proporcionados por el MEYSS (Ministerio de Empleo y Seguridad Social) correspondientes al tercer trimestre de 2015, entonces existían 450 Centros Especiales de Empleo enmarcados en el marco de la Economía Social, los cuales generaban 105.694 puestos de trabajo para trabajadores con discapacidad. No hay estadísticas más actualizadas proporcionadas por dicho organismo.

5.1.5. Empresas de Inserción

Estas entidades pueden definirse como empresas que llevan a cabo cualquier iniciativa económica de producción de bienes y/o servicios y su objeto social tiene como fin primordial la integración y formación sociolaboral de personas en situación o grave riesgo de exclusión social como tránsito al empleo ordinario. Combinan la lógica empresarial con metodologías de reinserción sociolaboral de personas excluidas socialmente, desarrollando procesos de reinserción en la misma empresa, en una empresa ajena o en proyectos de autoempleo.

Aunque su objetivo prioritario tiene un carácter social, son sociedades mercantiles que compiten en el mercado con otras empresas y deben lograr su suficiencia económica, buscando el tránsito de estas personas al mercado laboral ordinario mediante su formación y capacitación.

Las dos características que definen generalmente a estas entidades son:

- En primer lugar, los destinatarios de la inserción sociolaboral son personas en situación de exclusión que están inactivas o en paro y con graves dificultades para acceder a un empleo en el mercado de trabajo ordinario. Estos sujetos se identifican en colectivos como perceptores de

rentas mínimas de inserción, desempleados de muy larga duración, jóvenes que no han finalizado la escolaridad obligatoria y se encuentran en situación de desempleo, ex-toxicómanos en proceso de rehabilitación, internos de centros penitenciarios y ex-reclusos en paro, junto a otros colectivos en situación de exclusión como minorías étnicas, inmigrantes, víctimas de violencia de género, etc.

- Por otro lado, es una característica relevante el diseño personalizado de un itinerario de inserción para cada persona, capacitándola en cada caso para su posterior acceso al mercado de trabajo ordinario, ya que el objetivo primordial de estas entidades no es la creación de puestos de trabajo indefinidos.

Para la obtención de la calificación de Empresa de Inserción hay que reunir una serie de requisitos, son los siguientes:

- Estar promovidas y participadas en al menos el 51% del capital social por una o varias entidades sin ánimo de lucro, ya sean públicas o privadas.
- Mantener una proporción mínima de trabajadores en proceso de inserción dentro del total de la plantilla, oscila entre el 30% y el 60% según la Comunidad Autónoma.
- Dedicar, al menos, el 80% de los resultados de cada ejercicio económico a la mejora, adaptación o ampliación de las estructuras productivas y de inserción.
- Deben estar inscritas en el Registro de Empresas de Inserción de la Comunidad Autónoma, así como en el Registro correspondiente a su forma jurídica.

Debido a la dificultad de puesta a punto y realización de las actividades realizadas por estas entidades, el Estado se encarga de llevar a cabo la promoción pública de las mismas mediante la concesión de ayudas financieras para la creación y realización de estas actividades, mediante bonificaciones a las cuotas de la Seguridad Social, subvenciones para el mantenimiento de

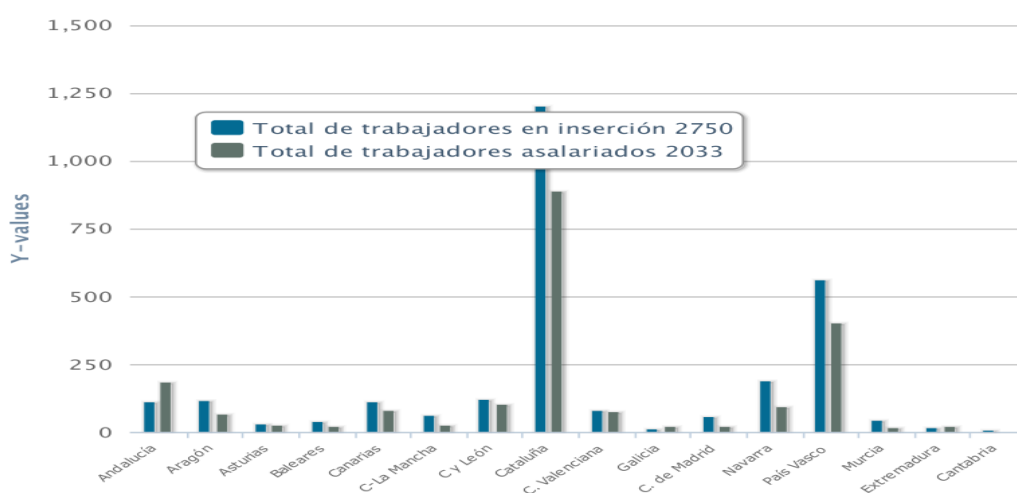
puestos de trabajo de inserción sociolaboral, así como ayudas a la inversión fija que estén vinculadas a la realización del objeto social.

En la web del CEPES nos encontramos con datos proporcionados por el MEYSS (Ministerio de Empleo y Seguridad Social) correspondientes al tercer trimestre de 2015, a dicha fecha existían 206 Empresas de Inserción las cuáles generaban 2.646 puestos de trabajo para personas en situación de reinserción laboral.

Los gráficos proporcionados por el CEPES para el año 2017 reflejan la supremacía de la realización de estas actividades en Comunidades Autónomas como Cataluña (60) y País Vasco (41), totalizando entre ambas más de la mitad al haber facilitado los datos 181 empresas de inserción representadas por FAEDEI (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción).

También muestran gráficamente el total de trabajadores en inserción y el total de trabajadores asalariados que conforman las Empresas de Inserción en cada Comunidad Autónoma, pudiendo llegar a destacar que en las más representativas debido al número de entidades (Cataluña y País Vasco) la proporción de trabajadores en inserción es mayor respecto a la de trabajadores asalariados.

Gráfico 3. Total, trabajadores en inserción y asalariados por CC. AA, 2017



Fuente: Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)

5.1.6. Fundaciones

El concepto de fundación viene reflejado en la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, definiéndose como una organización sin fines de lucro que, por voluntad de sus creadores, tiene adscrito de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general.

No todas las fundaciones son organizaciones de la Economía Social, las asociadas a este ámbito deben desarrollar una actividad económica y cumplir taxativamente los principios de la Ley 5/2011 de Economía Social, analizada en el apartado 4.

Las características generales de este tipo de entidades son las siguientes:

- Los órganos corporativos que regulan su funcionamiento son el Patronato, formado mínimo por 3 personas físicas o jurídicas, que ejercen funciones de dirección, gestión y representación, y el Protectorado, se trata del organismo público que controla el correcto cumplimiento de los fines fundacionales.
- Pueden desarrollar actividades económicas aplicando el régimen contable y el deber de auditoría de cuentas de forma similar a una sociedad mercantil, si bien disfrutan de un régimen fiscal especial debido a exenciones de ciertas rentas en el IS, en el ITPAJD, en el IBI y en el IAE.
- Deben destinar al menos el 70% de sus ingresos a sus fines fundacionales, y en caso de disolución, los fondos líquidos se destinarán a otras fundaciones y/o entidades no lucrativas de interés general, atendiendo a la voluntad del fundador
- La adquisición de personalidad jurídica se materializa mediante la inscripción en el Registro de Fundaciones.

En un informe elaborado por la Asociación Española de Fundaciones (AEF) para el Instituto de Análisis Estratégico de Fundaciones (INAEF) encontramos datos cuantitativos que reflejan la importancia de estas entidades. Señala la

existencia de más de 8.800 fundaciones activas en el sector fundacional español, que ejecutan proyectos por un valor aproximado de 8.000 millones de euros al año, generando en torno a 240.000 empleos directos y movilizand más de 100.000 voluntarios para alcanzar a 35 millones de beneficiarios, siendo los ámbitos de actividad predominantes similares a los realizados por asociaciones y entidades singulares (actuación social, inserción social, atención socio-sanitaria...). Destacan especialmente las comunidades de Madrid, Cataluña y Andalucía, aglutinando el 62% de las fundaciones existentes en el sector (2018).

5.1.7. Asociaciones

Su concepto proviene de la L.O. 1/2002, de 22 de marzo, del Derecho de Asociación, esta entidad se define como una agrupación de personas con intereses comunes que persiguen fines de interés general, carecen de ánimo de lucro y no están sometidas a un régimen asociativo específico. Se excluyen de este concepto entidades como partidos políticos, sindicatos, organizaciones empresariales, comunidades religiosas, federaciones deportivas, asociaciones de consumidores, etc.

Las características generales de las Asociaciones son las siguientes:

- Se trata de entidades constituidas por un mínimo de 3 personas, físicas o jurídicas. Estas adquieren personalidad jurídica al formalizar su acta fundacional y la inscripción en el Registro de Asociaciones tiene efectos informativos frente a terceros
- Los órganos corporativos que la conforman son la Asamblea General, de funcionamiento democrático, junto con un Órgano de representación, con competencias delimitadas
- Se financian con cuotas periódicas de sus miembros y otros ingresos. Los beneficios se dedican exclusivamente a sus fines y no pueden repartirse. En caso de disolución, su patrimonio se destina a los fines de interés general fijados en los Estatutos de la entidad.

- Los socios tienen el derecho a separarse de la asociación de forma voluntaria
- Pueden, cumpliendo ciertos requisitos, ser declaradas “de utilidad pública”, pasando de esta forma a la aplicación de un régimen contable y un tratamiento fiscal similar al de las fundaciones

Según estadísticas proporcionadas por CIRIEC, en 2010 existirían en torno a 29.000 asociaciones y fundaciones de acción social generando un empleo cercano a los 320.000 trabajadores remunerados, con más de 460.000 voluntarios, siendo casi 700.000 añadiendo Cruz Roja y Cáritas.

5.1.8. Otras entidades

Existen otra serie de organizaciones que representan el ámbito de la Economía Social en España, entre ellas las que explicaremos seguidamente.

La primera entidad a describir son las Sociedades Agrarias de Transformación (S.A.T.), se trata de sociedades civiles cuyo fin es la producción, transformación y comercialización de productos agrarios, la promoción y desarrollo agrario y la prestación de servicios comunes para dicho fin. Adquieren personalidad jurídica por medio de escritura (pública o privada) e inscripción en el registro administrativo propio de la Comunidad Autónoma. Los socios son titulares o trabajadores de explotaciones agrarias o empresas agrarias y, salvo Estatutos, responden subsidiaria e ilimitadamente. No pueden aportar más de un tercio del capital social y, si son personas jurídicas, será inferior o igual al 50% en conjunto. La gestión no es siempre democrática (viene fijada en los Estatutos) y el reparto de beneficios es proporcional al capital aportado estando sujeto al Impuesto de Sociedades.

Otra entidad con relevancia son las Cofradías de Pescadores, se trata de entidades con personalidad jurídica, constituidas como corporaciones de derecho público sectoriales y sin ánimo de lucro. Ejercen funciones de representación del sector pesquero y de consulta y colaboración con las AA. PP, con el objetivo de promover e impulsar los intereses pesqueros. Estas

pueden desarrollar actividades económicas, creando y manteniendo infraestructuras de apoyo al sector pesquero como fábricas de hielo, lonjas, venta de combustible, etc. Son entidades independientes de las Administraciones Públicas, tienen gestión democrática e integran a armadores y trabajadores del mar. Según la información proporcionada por el CEPES, en el año 2017 existían en torno a 133 lonjas gestionadas por Cofradías de Pescadores, destacando Galicia como Comunidad Autónoma más representativa de estas actividades contando con casi 50 Cofradías de Pescadores. En territorio nacional se generó una facturación en torno a los 460 millones de euros para dicho año, destacando las cifras generadas por Galicia y Cataluña (en torno a 125 y 105 millones de euros, respectivamente).

Otro tipo de organización a destacar serían las denominadas Empresas Participativas. Se trata de sociedades mercantiles en las que los propietarios conceden a los trabajadores la posibilidad de participar, generalmente con carácter minoritario, en el capital social y, paralelamente, en el Consejo de Administración. Cada trabajador disfruta de una participación de carácter individual (*employee share ownership*) que le permite disfrutar de los resultados de la empresa de forma indirecta, bien a través de los dividendos o de la revalorización de las acciones. Estas acciones se pueden distribuir gratuitamente o venderse al precio de mercado en condiciones preferentes. En el caso de las opciones sobre acciones (*stock options*), los trabajadores disponen de un derecho de compra de acciones a un precio prefijado durante un período concreto.

5.2. Organizaciones representativas de la Economía Social

5.2.1. CEPES

Esta entidad denominada con el acrónimo CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social) es una confederación empresarial, de ámbito estatal e intersectorial creada en 1992, la cual integra diversas confederaciones y organizaciones estatales y autonómicas, así como a grupos empresariales específicos de la Economía Social en España.

La representatividad de esta organización es muy amplia, actualmente las entidades asociadas representan en términos de facturación en torno al 10% del PIB de España y los intereses de más de 42.900 empresas, más de 2.219.000 empleos directos e indirectos (12,5% del empleo total) y más de 19.876.000 personas asociadas (42,8% de la población).

Los objetivos que persigue esta confederación empresarial son los siguientes:

- Exponer y defender los valores específicos y los intereses de la ES ante la sociedad, la Administración Pública y ante las Instituciones Europeas.
- Influir en la elaboración de las Políticas Públicas y en la legislación que afecte a la ES, tanto a nivel estatal como de carácter internacional.
- Estudiar los problemas que afectan a las entidades de la ES y establecer líneas de actuación conjunta del sector.
- Promover la realización de investigaciones y la puesta en marcha de mecanismos de formación e información referidos a la ES.
- Fomentar la ES en el ámbito internacional: la Red Euro-Mediterránea de la Economía Social (Red ESMED) y la Fundación Iberoamericana de la ES (FUNDIBES).

Los socios que conforman dicha organización pueden dividirse en organizaciones estatales, organizaciones autonómicas y grupos empresariales específicos de la Economía Social, serían los tres tipos de entidades asociadas a esta organización.

5.2.2. CEP–CMAF: *Social Economy Europe*

El origen de su denominación proviene, desde 2008, de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), siendo la máxima organización representativa de la Economía Social dentro de la Unión Europea.

Esta organización tiene un elevado grado de representatividad debido a que representa a cerca del 10% de las empresas europeas (2 millones de

empresas) y cerca del 10% del empleo total en Europa (más de 9 millones de personas).

Los objetivos que persigue son dos: promover el desarrollo del sector de la Economía Social en Europa y reforzar el reconocimiento político y legal de la ES en el ámbito europeo (*lobbying*).

Existen tres categorías de socios miembros dentro de dicha organización, por un lado, estarían las organizaciones intersectoriales europeas e internacionales como por ejemplo la AIM (Asociación Internacional de Fondos Mutualistas de Salud) o la AMICE (Asociación de Mutualidades y Cooperativas de Aseguradoras en Europa); por otro lado, tenemos organizaciones intersectoriales nacionales (concretamente en Francia y España) siendo estas el CEGES (Consejo de Empresas, Empleadores y Grupos de la Economía Social) y el CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social), y finalmente están las denominadas redes locales europeas por la Economía Social, la REVES (Red Europea de Ciudades y Regiones de Economía Social) y la ENSIE (Red Europea de Empresas Sociales de Inserción).

6. CUANTIFICACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA SOCIAL

6.1. Fuentes estadísticas

Existen diversas fuentes estadísticas que facilitan la obtención de datos cuantitativos para poder medir la relevancia de las actividades realizadas bajo el marco de la Economía Social. En concreto, estas son facilitadas a través de tres organizaciones:

- El Ministerio de Empleo y Seguridad Social: encontramos estadísticas sobre el número de Sociedades Cooperativas constituidas y Sociedades Laborales registradas, Cooperativas y Sociedades Laborales en Alta en la Seguridad Social, e información fiscal de las distintas Sociedades de la Economía Social, entre otras.

- El Observatorio de la Economía Social (CIRIEC): nos facilita estadísticas como el número de Cooperativas constituidas o Sociedades Laborales registradas, así como el número de empleos generados por estas organizaciones.
- La Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES): refleja estadísticas como el número de entidades y su evolución, datos sobre asociacionismo, datos de empleos directos e indirectos generados, etc.

6.2. Economía Social y Contabilidad Nacional

Los Sistemas de Contabilidad Nacional existentes nos ofrecen información periódica y rigurosa de la actividad económica, y permiten desarrollar procesos de armonización terminológica y conceptual que posibilitan comparaciones intertemporales e internacionales homogéneas. Estos se centran en una descripción del proceso económico en términos monetarios, usando como mecanismo objetivo de valoración el sistema de precios.

Existen dos grandes sistemas internacionales de Cuentas Nacionales: por un lado, el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas (SCN-2008), que proporciona directrices generales sobre contabilidad nacional a todos los países del mundo. Por otro lado, tenemos el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-2010), de obligada aplicación en los Estados miembros de la Unión Europea y plenamente coherente con el SCN-2008 de Naciones Unidas.

Obviamente, no todas las actividades de carácter económico se computan por los Sistemas de Contabilidad Nacional, sino sólo aquellas vinculadas al circuito de bienes y servicios producidos, lo que implica establecer con precisión la frontera de la producción para delimitar las actividades económicas consideradas (por ejemplo, actividades como servicios de voluntariado o trabajo dentro del hogar no son computadas).

En concreto, el SEC-2010 distingue 5 sectores institucionales (sociedades no financieras, instituciones financieras, administraciones públicas, hogares donde

incluimos tanto consumidores como empresarios e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares) y tres tipos de producción a través de la cual se delimita si la actividad pertenece al subsector de mercado o al subsector de no mercado, en concreto son las siguientes:

- La producción de mercado, tiene su destino la venta en el mercado a precios económicamente significativos (las ventas cubren como mínimo el 50% de los costes de producción). Las unidades institucionales que la llevan a cabo son productores de mercado clasificados bien en el sector de “Sociedades no financieras” o de “Instituciones financieras”.
- La producción para uso final propio, siendo utilizada la producción de bienes y servicios para consumo final o formación bruta de capital fijo por parte de la unidad institucional que los ha generado (esta puede pertenecer a cualquier sector institucional considerado).
- La producción de “no mercado”, esta es suministrada a otras personas o entidades de forma gratuita o a precios económicamente no significativos, cubriendo las ventas menos del 50% de los costes de producción. Las unidades institucionales que representan este tipo de producción son las denominadas ‘Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares’ o ISFLSH, así como las Administraciones Públicas.

Esta rápida caracterización acerca de los tipos de producción existentes y los sectores institucionales que ejercen cada uno de ellos, nos permite delimitar cuáles son aquellos incluidos en el ámbito de la Economía Social.

En concreto, en la parte referida al Subsector de mercado incluiríamos el sector de las sociedades no financieras y el sector de las instituciones financieras, existiendo multitud de unidades institucionales que representan estos sectores como Cooperativas, Sociedades Laborales o Mutualidades. Por otro lado, en lo referido al Subsector de no mercado incluiríamos las denominadas ISFLSH, donde nos encontramos en mayor parte Asociaciones y Fundaciones de acción social. Finalmente, cabe indicar que las entidades singulares de la ES (ONCE, Cruz Roja, Cáritas) pueden ser de mercado o no, y que las entidades sin fines de lucro al servicio de empresas son consideradas productoras de mercado.

6.3. Cifras de la Economía Social en España

Las estadísticas que vamos a proceder a explicar en este apartado provienen, por un lado, de dos cuadros elaborados por Jesús María Gómez García, Profesor Titular en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales encargado de impartir la asignatura denominada 'Economía Social', para reflejar cuantitativamente la importancia económica actual de dicho ámbito de actividad, y por otro lado de la página oficial del Observatorio Español de la Economía Social (CIRIEC), en la parte referida al Área Socio-laboral.

Los cuadros reflejan el número de entidades constituidas, socios, empleos directos, volumen de facturación y Valor Añadido Bruto generado por los diversos agentes económicos que componen el marco de la Economía Social, explicados a lo largo del quinto punto de este trabajo.

A través de la página del CIRIEC nos encontramos con estadísticas muy diversas y distribuidas en función de Comunidades Autónomas, actividades económicas, tipo de entidad, número de trabajadores, etc. Las formas jurídicas que adquieren mayor relevancia en la explicación cuantitativa por parte de dicho organismo son cooperativas y sociedades laborales.

Existen estadísticas en lo referido a la evolución de entidades hasta 2013, mientras que sobre la evolución del empleo encontramos datos existentes hasta 2009, utilizaremos dicha referencia temporal para la explicación de las entidades nombradas en el párrafo anterior, para la explicación de los principales resultados generados en el ámbito de la Economía Social y las cifras generadas por el resto de formas jurídicas nos apoyaremos del cuadro, que tendría su referencia temporal para el año 2010.

Resumidamente, los principales resultados que muestran las cifras de los cuadros son los siguientes:

- Existen más de 200.000 entidades, con más de 116.000 millones de euros de facturación, más de 1,2 millones de empleos directos y alrededor de 24 millones de socios. Considerando los empleos inducidos por el cooperativismo agrario y de vivienda, la Economía Social es

decisiva para mantener más de 2 millones de empleos en España (más del 10% de la población ocupada).

- El Valor Añadido Bruto de la ES en términos de Contabilidad Nacional fue de casi 27.000 millones de euros, el 2,5% del PIB Nacional en 2010. El 61% de la aportación al PIB proviene del subsector de mercado, las entidades del Tercer Sector de Acción Social contribuyen en un 23% y las restantes ISFLSH computadas en un 16%. Las entidades más destacadas son las cooperativas (aportan casi el 40% del VAB bruto de la ES española) y las entidades singulares, que por sí mismas aportan un 6,7%.

En términos generales estos serían los datos representativos de la Economía Social (estadísticas por tipos de entidades):

- En primer lugar, las Cooperativas, son la entidad más relevante tanto por número (25.000 organizaciones), capacidad asociativa (en torno a 7 millones de socios), volumen de facturación (más de 66.000 millones de euros) y presencia en todas las ramas de actividad económica, destacando, sobre todo, en la creación de riqueza y empleo (457.000 empleos directos, el 3,3% de los asalariados).

Podemos destacar como más importantes las Agrarias, las de Consumidores y Usuarios y, sobre todo, las de Trabajo Asociado, siendo las más relevantes por el nivel de empleo generado (52% del empleo total en cooperativas) y con una cifra de ventas del 23% dentro del grupo de cooperativas, tan sólo superadas por las Agrarias que suponen el 31%. En concreto, se caracterizan por generar estabilidad en el empleo y por la desigual presencia y relevancia económica regional, destacando las cooperativas del País Vasco por su volumen de facturación, pero siendo Andalucía la que se sitúa a la cabeza del empleo cooperativo generado (86.000 empleos).

- Las Sociedades Laborales, generan empleo directo a más de 133.500 trabajadores en casi 18.000 empresas, con una facturación cercana a los 12.000 millones de euros. Mayoritariamente son sociedades limitadas (el 88% de las empresas) que emplean a unos 99.000

trabajadores (el 74% del total), frente a los 34.700 empleos de las sociedades anónimas laborales. El empleo generado tiene un alto grado de estabilidad (82% de los trabajadores fijos), la presencia de las mujeres es notable (32%) y existe una elevada proporción de trabajadores a tiempo completo (88%).

- Las Empresas Sociales, agrupan a unas 2.000 entidades, fundamentalmente Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción, generando más de 56.000 empleos en su gran mayoría para personas con discapacidad o en riesgo de exclusión.
- Las Mutualidades de Previsión Social, son alrededor de 400 entidades con casi 2,5 millones de mutualistas, generan 2.600 empleos directos y facturan unos 2.400 millones de euros, siendo su presencia muy notable en el País Vasco y en Cataluña.
- Por último, Asociaciones y Fundaciones, existen más de 155.000 entidades de este tipo que generan empleo para unas 520.000 personas. Destacan en este caso las 29.000 organizaciones del “Tercer Sector de Acción Social”, las cuales dan empleo directo a 316.000 personas y manejan un volumen de gasto de 15.000 millones de euros.

6.4. La Economía Social en la Unión Europea (2014-2015)

Las principales conclusiones que se extraen en el ámbito de la Economía Social a nivel europeo son las siguientes (obtenidas a través del CIRIEC):

- La Economía Social es muy relevante en la UE, en términos humanos y económicos. Existen en torno a 13,6 millones de empleos remunerados (casi el 6,3% de la población activa de la UE-28) además de existir en torno a 83 millones de voluntarios (5,5 millones son trabajadores a tiempo completo).
- La dinámica es bastante distinta en función de los países, mientras que el empleo en la ES representa entre el 9% y el 10% de la población activa en países como Bélgica, Italia, Luxemburgo, Francia y los Países Bajos, en los estados miembros con una incorporación posterior a la UE,

como Eslovenia, Rumania, Malta, Lituania, Croacia, Chipre y Eslovaquia, este sigue siendo un sector pequeño y emergente, en el cuál se emplea menos del 2% de la población trabajadora.

- Las asociaciones, las fundaciones y otros tipos similares de entidades constituyen la principal «familia» de la ES en la UE, englobando a la mayoría de las empresas sociales y casi el 65% del empleo en este sector.

7. CONCLUSIONES

Tras el análisis de este trabajo, se pueden extraer las siguientes conclusiones sobre el contenido detallado:

- El ámbito de la Economía Social se posiciona firmemente como vía alternativa frente a los sectores público y privado en lo referente a la producción de bienes o servicios, mediante la creación de entidades dinámicas que generan empleo de calidad a largo plazo. Estas introducen planteamientos innovadores que normalmente priorizan la satisfacción de una necesidad social frente a la consecución del objetivo económico-financiero, generando una mayor seguridad en el demandante.
- Las entidades que componen mayormente este ámbito de actividad basan el desarrollo de su trabajo en el capital humano, demostrando que, a través de la implantación, desarrollo y progreso de proyectos e ideas que no exigen un elevado presupuesto de inversión, pueden llegarse a cubrir diversas necesidades sociales, enfocadas especialmente a los grupos más desfavorecidos.
- En lo referente a la regulación, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, supuso un punto de inflexión para la visibilidad del marco económico en el que se desenvuelven las entidades que lo componen, si bien los estudios sobre este campo de actividad son relativamente recientes, opino que debería existir un mayor dinamismo en cuanto al fomento de estas actividades por parte del Sector Público.

- La participación del Sector Público en el ámbito de la Economía Social considero que es crucial, se encarga de la regulación normativa de las entidades que componen el marco de actividad, de la financiación de las mismas en función de sus necesidades y características, así como del impulso y apoyo de diversos proyectos sociales, lo que limita el desarrollo autónomo de estas entidades y hace que sean dependientes, normalmente, en términos financieros.
- El mayor exponente dentro de las formas de organización empresarial en el ámbito de la Economía Social son las cooperativas, generando el mayor volumen de riqueza, empleo y capacidad asociativa de las entidades existentes en el sector, seguidas de las sociedades laborales. Estas entidades son las más abordadas a lo largo del trabajo debido a que ha sido más fácil la obtención de información al tener un mayor componente económico, si bien según hemos expuesto existen entidades que tienen un papel fundamental a la hora de resolver problemas de empleo, economía familiar y exclusión social, influyendo en el desarrollo personal y la motivación de los individuos, lo que sigue reforzando la primacía del ser humano frente al capital en este tipo de organizaciones.
- Se observa el crecimiento y consolidación de actividades del sector de la Economía Social, a pesar de las circunstancias desfavorables en las que se desarrolla en España (rentabilidad frente a responsabilidad social).
- Considero la obtención de estadísticas en el campo de la Economía Social algo complicado, no hay fuentes estadísticas concretas que faciliten información sobre datos de actualidad englobados dentro de este ámbito de actividad, por lo que los estudios que contiene el trabajo no son de un horizonte temporal adecuado para la interpretación de estas entidades a día de hoy, por lo que sería adecuado replantearse por parte de los organismos correspondientes la obtención de datos estadísticos sobre estas entidades y su posterior difusión para información e interpretación pública.

BIBLIOGRAFÍA

AKERLOF, G. (1970). "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *The Quarterly Journal of Economics*, 84: 488-500.

ANHEIER, H.K. y J. KENDALL (2000). "Trust and Voluntary organizations: Three theoretical approaches". *Centre for Civil Society*, Documento de trabajo n.5.

ARROW, K. (1963). "Uncertainty and the welfare economics of medical care". *American Economic Review*, 53: 941-973.

Asociación Española de Fundaciones (2018): "Las fundaciones de acción social en España frente a la crisis: Impacto social y económico" Disponible en: http://www.fundaciones.org/EPORTAL_DOCS/GENERAL/AEF/DOC-cw5bd9715f03d2a/LasfundacionesdeacciOnsocialenEspaNafrentealacrisis-2018.pdf [consulta: 12/11/2018]

BEN-NER, A. y B. GUI (eds) (1993). *The Non-profit Sector in the Mixed Economy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

BEN-NER, A. y T. VAN HOOMISSEN (1993). "Non-profit Organisations in the Mixed Economy: A Demand and Supply Analysis". En: A.Ben-Ner y B.Gui (eds), *The Non-profit Sector in the Mixed Economy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

BEN-NER, A. (1994). "Who benefits from the Non-profit Sector? Reforming Law and Public Policy Towards Non-profit Organisations". *Yale Law Journal*, 104 (3): 731-762.

BEN-NER, A. y B. GUI (2002). "The Theory of Nonprofit Organizations Revisited". En: H.K. Anheier, y A. Ben-Ner, (eds.), *Advances in Theories of the Nonprofit Sector*. Kluwer/Plenum books.

Confederación Empresarial Española de la Economía Social (2018): "Cooperativas". Disponible en: https://www.cepes.es/social/entidades_cooperativas [consulta: 12/11/2018]

DEUXMARZI, M.V. y P. VANNINI (2016). *Manual de tecnologías abiertas para la gestión de las organizaciones de la Economía Social y Solidaria*.

GÓMEZ GARCÍA, J.M. (2017). "Materiales de la asignatura Economía Social".

HANSMANN, H.B. (1980). "The role of nonprofit enterprise". *Yale Law Review*, 89: 835-899.

HANSMANN, H.B. (1986). "The role of nonprofit enterprise". En: S. Rose-Ackerman (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*. Oxford/New York: Oxford University Press.

HANSMANN, H.B. (1987). "Economic Theories of Nonprofit Organization". En: W.W. Powell (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven/London: Yale University Press.

JAMES, E. (1983). "How Nonprofits Grow: A Model". *Journal of Policy Analysis and Management*, 2: 350-365. Reeditado en S. Rose-Ackerman (ed.) *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, New York: Oxford University Press, 1986.

JAMES, E. y S. ROSE-ACKERMAN (1986). *The Nonprofit Enterprise in Market Economics*. Chur, Switzerland: Harwood Academic Publishers GmbH.

JAMES, E. (1987). "The Non-profit Sector in Comparative Perspective". En: W.W. Powell (ed), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven: Yale University Press.

KRASHINSKY, M. (1986). "Transaction Costs and a Theory of the Nonprofit Organizations". En: S. Rose-Ackerman (ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*. Oxford/New York: Oxford University Press.

Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (2011) B.O.E. Disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2011/03/30/pdfs/BOE-A-2011-5708.pdf>
[consulta: 12/11/2018]

MEYER, C. (1992). "A step back as donors shift institution building from the public to the "private" sector". *World Development*, 20: 1115-1126.

Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (2018): "Estadísticas". Disponible en: <http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/index.htm> [consulta: 12/11/2018]

NELSON, R. (1970). "Information and consumer behavior". *Journal of Political Economy*, 78 (1): 311-29.

NELSON, R. y M. KRASHINSKY (1973). "Two major issues of public policy: public policy and the organization of supply". En: R.Nelson y D.Young (eds.), *Public Subsidy for Day Care of Young Children*. Lexington, Massachusetts: D.C. Heath.

Observatorio Español de la Economía Social (2018): "Evolución de entidades y evolución del empleo". Disponible en: <http://www.observatorioeconomiasocial.es/> [consulta: 12/11/2018]

POSNETT, J. y T. SANDLER (1988). "Transfers, Transaction Costs and Charitable Intermediaries". *International Review of Law and Economics*, 8:145-160

RIFKIN, J. (1996). *El fin del trabajo: nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Grupo Planeta (GBS). p.321.

SALAMON, L.M. (1987a). "Partners in Public Service: The Scope and Theory of Government-Nonprofit Relations". En: W.W. Powell (ed.) *The Nonprofit Sector: A research handbook*. New Haven, CT: Yale University Press.

SALAMON, L.M. (1987b). *Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: Toward a Theory of Government-Nonprofit Relationships in the Modern Welfare State*. Oxford: Oxford University Press.

SALAMON, L.M.; S.W. SOKOLOWSKI y H.K. ANHEIER (2000). "Social Origins of Civil Society: An Overview". *The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*. Documento de trabajo n.38. Baltimore: The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies.

WEISBROD, B.A. (1975). "Towards a Theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector Economy". En E. Phelps (ed.), *Altruism, morality and economic Theory*. New York: Russell Sage Foundation.

WEISBROD, B.A. (1977). *The Voluntary Nonprofit Sector*. Lexington/Toronto: Lexington Books.

WEISBROD, B.A. (1988). *The nonprofit economy*. Cambridge/Massachusetts: Harvard University Press.

WEISBROD, B.A. (1988b). *To profit or not to profit*. New York: Cambridge University Press.

YOUNG, D. (1981). "Entrepreneurship and the Behavior of Nonprofit Organizations: Elements of a Theory". En: M. White (ed.) *Nonprofit Firms in a Three-Sector Economy*, Washington D.C.: Urban Institute. Reeditado en Rose-Ackerman, ed. *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*, New York: Oxford University Press, 1986.

YOUNG, D. (1983). *If Not for Profit, for What?* Lexington, Massachusetts: D.C. Heath.