



Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea

ESTUDIO



Comité Económico y Social Europeo



Comité Económico y Social Europeo

Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea

Estudio realizado por CIRIEC-International – Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative

Directores: José Luis Monzón y Rafael Chaves

CES/CSS/12/2016/23406

La información y puntos de vista contenidos en este estudio son los de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión oficial del Comité Económico y Social Europeo. El Comité Económico y Social Europeo no garantiza la exactitud de los datos recogidos en el estudio. Ni el Comité Económico y Social Europeo ni ninguna persona que actúe en su nombre podrán ser considerados responsables del uso que pudiera hacerse de la información contenida en el estudio.

ÍNDICE

Prólogo: Luca Jahier, presidente del Grupo de Actividades Diversas del Comité Económico y Social Europeo (CESE), Krzysztof Balon y Alain Coheur, coportavoces del Sector de Economía Social del CESE

Prefacio

1. Introducción y objetivos
2. El concepto de economía social y los principales enfoques teóricos relacionados con ella
3. La economía social y nuevos conceptos relacionados en Europa
4. Políticas públicas dirigidas a la economía social a nivel europeo en el período reciente (2010-2016)
5. Políticas públicas dirigidas a la economía social en Europa a nivel nacional y regional en el período reciente (2010-2016)
6. Análisis comparativo de la nueva legislación nacional sobre la economía social en Europa
7. El peso de la economía social en los veintiocho Estados miembros de la UE
8. Métodos e indicadores para evaluar la economía social y su impacto
9. Conclusiones

Bibliografía

Anexo 1. Corresponsales

Anexo 2. Cuestionarios por país

Anexo 3. Glosario

PRÓLOGO de Luca JAHIER

Celebro con gran placer la publicación del estudio *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, encargado por el Comité Económico y Social Europeo (CESE) y realizado por CIRIEC. Con la publicación de tres estudios sucesivos desde 2008, hemos demostrado nuestro compromiso continuo con el apoyo y el fomento de la economía social en Europa.

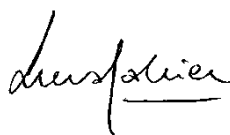
El estudio nos permite evaluar los avances realizados, aportando datos fiables y comparables. Lo que es evidente es que la economía social ha salido en gran medida indemne de la crisis económica y financiera. En la actualidad, el sector da empleo remunerado al 6,3 % de la población activa en la Europa de los Veintiocho, frente al 6,5 % en 2012.

Creo firmemente que la economía social refleja y defiende los valores sobre los que se ha construido la Unión Europea (artículo 3 del TUE). Es tanto una oportunidad como un vehículo para la participación ciudadana, la responsabilidad y propiedad de nuestro futuro sostenible. Además, constituye un ambicioso instrumento para que la UE pueda acercarse a sus compromisos en el marco de la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Por este motivo, es crucial la creciente asistencia europea que presta a la economía social el Fondo Social Europeo (FSE). También me complace especialmente que, en los últimos años, las sucesivas Presidencias del Consejo de la UE hayan priorizado la economía social y hayan acogido con satisfacción la contribución del CESE a su trabajo.

Sin embargo, todavía queda mucho por hacer, también para aumentar la visibilidad y el reconocimiento del sector. Espero sinceramente que en el futuro próximo se avance en el desarrollo de estadísticas sistemáticas para los distintos grupos de la economía social y en la inclusión de la economía social en las cuentas estadísticas nacionales. Sin duda, constituiría un primer paso necesario para dar a la economía social el reconocimiento que se merece. También considero que existe un gran potencial sin explotar para vincular las dimensiones interna y externa de la economía social de la UE, especialmente en las relaciones con nuestros vecinos, en épocas de crecientes turbulencias económicas, políticas y de seguridad.

Pido a todos los actores que unan fuerzas e intensifiquen sus actividades. Ya hemos avanzado bastante. ¡Sigamos juntos por este camino!



Luca JAHIER
Presidente del Grupo de Actividades Diversas
Comité Económico y Social Europeo (CESE)



PRÓLOGO de Alain COHEUR

Es la tercera vez que el CESE publica un estudio sobre la *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, después de los otros dos realizados en 2008 y 2012. El estudio, encargado al centro de investigación CIRIEC, no se limita a actualizar las versiones anteriores, sino que se centra en tres ámbitos:

- la economía social y los nuevos conceptos/movimientos;
- la políticas públicas en sentido amplio que se han elaborado a nivel europeo y en los Estados miembros en los últimos años para mejorar el sector de la economía social;
- y el tamaño de la economía social en cada uno de los Estados miembros de la UE.

Con la publicación de este estudio, el CESE está impulsado su compromiso con el reconocimiento y el fomento de la economía social, un sector que constituye una piedra angular fundamental no solo para el empleo y la cohesión social en toda Europa, sino también para la construcción y la consolidación de un pilar europeo de derechos sociales.

El estudio pone de relieve el importante —y creciente— papel que desempeña la economía social en la economía de mercado, trabajando con ella y en paralelo a ella. Al garantizar que la eficiencia económica sirve a las necesidades sociales, la economía social crea una verdadera interdependencia entre las cuestiones económicas y sociales en lugar de subordinar una a la otra.

El potencial de crecimiento de la economía social en época de crisis económica y social se ha puesto de relieve en numerosas ocasiones. De hecho, la economía social es un modelo de resistencia y sigue desarrollándose mientras otros sectores económicos tienen dificultades. No es un subproducto: las empresas de la economía social reflejan la necesidad de una economía que reconcilie las dimensiones social, económica y financiera, que pueda crear riqueza y que no se mida exclusivamente por su capital financiero, sino también, y ante todo, por su capital social. Las actividades de las empresas de la economía social no solo vienen impulsadas por criterios de mercado o crecimiento. El desarrollo, la rentabilidad de dos dígitos y los beneficios no son los objetivos últimos: lo son la contribución al interés general, la cohesión social y el bienestar de nuestras sociedades.

Este estudio muestra que es esencial seguir debatiendo el concepto de empresa social, como parte de un plan más amplio e integral para apoyar, fomentar y desarrollar la economía social, sus principios y su gobernanza. También es esencial alentar el intercambio de buenas prácticas con otros Estados miembros con una larga experiencia en economía social.

Para apoyar su crecimiento, será necesario demostrar valentía política adoptando medidas específicas sobre fiscalidad, préstamos y burocracia y emprendiendo acciones prácticas destinadas a apoyar la economía social, especialmente a los jóvenes que quieren dedicarse a una economía más responsable e invertir en las personas.

El CESE seguirá siendo un aliado incondicional para las empresas de la economía social.



Alain COHEUR
Coportavoz del Sector de Economía Social
Comité Económico y Social Europeo (CESE)



PRÓLOGO de Krzysztof BALON

La edición actual del estudio del CESE «Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea» confirma una vez más el importante papel que desempeña la economía social en la creación de empleo, la facilitación del crecimiento sostenible, la correspondencia de los servicios con las necesidades y la distribución justa de los ingresos y la riqueza. Sin embargo, las actividades emprendidas por entidades de la economía social tienen un contexto mucho más amplio, en concreto el desarrollo tanto de la democracia participativa como del capital social. Esto se aplica de manera especial a los Estados miembros adheridos a la UE desde 2004. La mayoría de ellos eran hasta 1989/1990 países socialistas bajo el dominio de la Unión Soviética con actividades de la sociedad civil inexistentes o muy limitadas. Las consecuencias de esta evolución histórica son, entre otras, una situación financiera frágil en el sector de las ONG y un bajo nivel de participación de la sociedad civil en la creación de oportunidades de empleo locales. Es visible incluso en las estadísticas: mientras que la tasa de empleo remunerado en la economía social se eleva al 6,3 % en el conjunto de la UE, en los «nuevos» Estados miembros corresponde a un 2,5 % de media.

Ex oriente lux: por otro lado, una gran cantidad de nuevas ideas y enfoques procedentes de estos países contribuyen al enriquecimiento de la economía social europea. Desde la experiencia del movimiento polaco Solidarność (Solidaridad) hasta los debates sobre la aplicación del principio de subsidiariedad, incluida la independencia de la economía social respecto de las autoridades, y ejemplos prácticos como el modelo eslovaco de empresas sociales municipales.

Para crear una estrategia a largo plazo de desarrollo de la economía social parece sumamente importante un diálogo permanente entre los legisladores/políticos y el sector de la economía social, a nivel tanto nacional como europeo, que incluya experiencias de todos los Estados miembros. Se invita a todos los actores pertinentes a trabajar con el CESE para reconocer la economía social como una parte crucial —incluso dominante— del futuro modelo económico y social de Europa.



Copyright «Jan Brenner, dbb»

Krzysztof BALON

Coportavoz del Sector de Economía Social
Comité Económico y Social Europeo (CESE)

PREFACIO

El Comité Económico y Social Europeo ha encargado este informe a CIRIEC para evaluar la economía social en los veintiocho Estados miembros de la Unión Europea. Su propósito es eminentemente práctico: que la economía social pueda visualizarse y reconocerse. Cuáles y cuántas, dónde están, cómo se han desarrollado, cuán grandes o importantes son, cómo las ven la ciudadanía y los gobiernos y cuál ha sido su evolución reciente: estas son las preguntas que aborda el informe.

El informe ha sido redactado principalmente por dos expertos del Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC), la organización que el Comité Económico y Social Europeo seleccionó para esta tarea. Los dos directores y redactores, José Luis Monzón y Rafael Chaves, son profesores de la Universidad de Valencia (IUDESCOOP-UV) y miembros del Comité Científico Internacional para la Economía Social de CIRIEC. Los directores han contado con el apoyo y el asesoramiento permanentes de un comité de expertos compuesto por los propios directores y el siguiente equipo: Marie Bouchard (presidenta de la comisión científica de CIRIEC), Cristina Barna (Universidad de Estudios Económicos de Bucarest, Rumanía), Nadine Richez-Battesti (Universidad de Aix-Marseille, Francia), Roger Spear (Open University, Milton Keynes, Reino Unido), Gordon Hahn (SERUS, Suecia), Alberto Zevi (LEGACOOP, Italia) y Jorge de Sa (Universidad de Lisboa, Portugal). M. Bouchard y Gemma Fajardo (IUDESCOOP, Universidad de Valencia, España) han redactado capítulos específicos del informe.

Nos gustaría expresar nuestro agradecimiento a los miembros del Sector de Economía Social del Comité Económico y Social Europeo y a Social Economy Europe, que tuvieron la amabilidad de examinar este documento. Su información y observaciones han sido muy útiles para llevar a cabo y concluir el trabajo.

Uno de los objetivos centrales del informe, el análisis comparativo de la situación actual de la economía social por países, no habría sido posible sin la ayuda decisiva de ochenta y nueve corresponsales —académicos, expertos sectoriales y altos funcionarios públicos— de los veintiocho países miembros de la UE.

Antonio González Rojas, de CIRIEC-España, desempeñó un papel decisivo en la coordinación de la red de corresponsales y la recopilación y organización de la copiosa información que recibimos de ellos. Nos complace enormemente reconocer el excelente trabajo que ha realizado.

Ana Ramón, de los servicios administrativos de CIRIEC-España, y Barbara Sak y Christine Dussart, de la oficina de Lieja, se encargaron del trabajo administrativo y de secretaría que conllevaba la preparación del informe, que se redactó en español e inglés y fue traducido y revisado principalmente por Gina Hardinge.

Nos sentimos privilegiados por haber tenido la oportunidad de dirigir la preparación de este informe, que esperamos que sirva para impulsar la economía social como uno de los pilares de la construcción de Europa.

Rafael Chaves y José Luis Monzón

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

1.1. Objetivos

El objetivo general del informe es estudiar la evolución reciente de la economía social en la Unión Europea (UE) y sus veintiocho Estados miembros. Se centra en tres ámbitos: en primer lugar, la economía social y los nuevos conceptos/movimientos relacionados con el espacio entre los Estados y las empresas de mercado/con ánimo de lucro; en segundo lugar, las políticas públicas en un sentido amplio elaboradas a nivel europeo y nacional en los últimos años para potenciar el sector de la economía social; y en tercer lugar, la medición del peso de la economía social en cada Estado miembro de la UE. Esta investigación no solo actualiza los estudios titulados «La economía social en la Unión Europea» realizados por CIRIEC y publicados en 2008 y 2012 por el Comité Económico y Social Europeo, sino que también analiza y evalúa la reciente evolución de este ámbito en Europa. Para dar respuesta a los temas de investigación, el proyecto se estructuró en torno a tres ámbitos. En el primero, el ámbito conceptual, la investigación examinó los nuevos conceptos, comparándolos con el concepto de economía social establecido en la UE y determinando sus dificultades.

En el segundo ámbito, las políticas públicas, la investigación se centró en las políticas dirigidas a la economía social aplicadas por los gobiernos, a nivel europeo y nacional, en el periodo reciente (2010-2016). El entorno y el «ecosistema» de la economía social es un importante factor que puede facilitar el desarrollo de entidades de la economía social o puede constituir un obstáculo externo para ellas. El proyecto formuló un marco para categorizar todas estas políticas. Presenta un examen de las principales iniciativas emprendidas a nivel europeo y nacional, un análisis comparativo de la nueva legislación nacional sobre la economía social y una evaluación de su repercusión en Europa.

El tercer ámbito es estadístico. Su objetivo central es facilitar datos cuantitativos sobre la economía social en los veintiocho Estados miembros, siguiendo el método utilizado en los dos estudios anteriores realizados por CIRIEC para el CESE. También estudia la evolución reciente de las estadísticas y los datos disponibles en toda Europa.

1.2. Métodos

El informe ha sido dirigido y redactado principalmente por Rafael Chaves y José Luis Monzón, de CIRIEC, con el asesoramiento de un comité de expertos que han debatido todo el programa de trabajo, la metodología y el informe final propuesto con los directores y les han ayudado a identificar las distintas clases de empresas y organizaciones que forman parte de la economía social en cada uno de los países de la Unión Europea.

Con respecto a los métodos en sí, la primera parte del informe toma la definición de sector empresarial o de mercado de la economía social recogida en el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de las cuentas satélite de las cooperativas y mutuas como base para establecer una definición de la economía social en su conjunto que tenga por objeto lograr un amplio consenso político y académico.

En cuanto al segundo de los objetivos del informe, en marzo y abril de 2017 se realizó un importante estudio de campo enviando un cuestionario a los veintiocho Estados miembros de la UE. Se remitió a testigos privilegiados con un conocimiento especializado del concepto de la economía social y ámbitos relacionados y la realidad del sector en sus respectivos países. Estos expertos son investigadores universitarios, profesionales que trabajan en federaciones y estructuras que representan a la economía social y altos funcionarios públicos con responsabilidades relacionadas con la economía social. Los resultados han sido muy satisfactorios, puesto que se han recopilado 89 cuestionarios rellenos de los veintiocho países de la UE (véanse los anexos 1 y 2).

Por lo que se refiere al tercer objetivo intermedio del informe, la identificación de políticas públicas, se hizo a través de consultas al Comité de Expertos y a expertos sectoriales, información suministrada en los cuestionarios y debates con el Comité de Expertos.

CAPÍTULO 2

EL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL Y LOS PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS RELACIONADOS CON ELLA

2.1. Identificación y reconocimiento institucional actuales de la economía social

El anterior *Informe sobre la economía social* para el CESE¹ incluía una explicación de la evolución histórica del concepto de economía social, desde sus orígenes en el siglo XIX hasta la segunda mitad del siglo XX.

La noción de economía social como se conoce actualmente comenzó en Francia, en la década de 1970, cuando las organizaciones que representaban a las cooperativas, las mutuas y las asociaciones crearon el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA). Desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta 1977, el término «economía social» había caído en desuso, incluso entre las «familias» de este sector de actividad económica. En 1977 y 1979 se celebraron conferencias europeas de cooperativas, mutuas y asociaciones bajo los auspicios del Comité Económico y Social Europeo (CESE, 1986). En junio de 1980, el CNLAMCA publicó la *Carta de la Economía Social*, que define a esta última como el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad (Économie Sociale, 1981; Monzón, 1987).

Estas características distintivas se han difundido ampliamente en la literatura económica y describen una esfera de la economía social que se articula en torno a tres familias principales, las cooperativas, las mutuas y las asociaciones, a las que se han sumado recientemente las fundaciones.

La definición conceptual más reciente de la economía social, elaborada por sus propios miembros, puede encontrarse en la *Carta de principios de la economía social* de Social Economy Europe², la asociación europea que representa a la economía social. Estos principios son:

- Primacía de las personas y del objetivo social sobre el capital;
- Adhesión voluntaria y abierta;
- Control democrático por los miembros (no afecta a las fundaciones puesto que no tienen miembros);
- Combinación de los intereses de los miembros/usuarios con el interés general;

¹ Monzón, J.L. y Chaves, R. (2012). *La economía social en la Unión Europea*. Bruselas: CESE.

² En *Declaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale*, CEP-CMAF, 20 de junio de 2002.

- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y de responsabilidad;
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos;
- La mayoría de los excedentes se utilizan en pro de objetivos de desarrollo sostenible, servicios de interés para los miembros o el interés general.

El auge de la economía social también se ha reconocido en los círculos políticos y jurídicos, tanto en España como en Europa. Seis países europeos ya han aprobado leyes sobre la economía social: Bélgica, España, Grecia, Portugal, Francia y Rumanía. En 1989, la Comisión Europea publicó una Comunicación titulada «Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras». En 1989, 1990, 1992, 1993 y 1995, la Comisión promovió Conferencias Europeas sobre la Economía Social en París, Roma, Lisboa, Bruselas y Sevilla. Posteriormente se han celebrado varias conferencias europeas. En 1997, la reunión del Consejo Europeo Extraordinario de Luxemburgo (conocida como la Cumbre sobre el empleo de Luxemburgo) reconoció el papel que desempeñan las empresas de la economía social en el desarrollo local y la creación de empleo. El Consejo de la Unión Europea ha aprobado una resolución sobre «La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa»³.

También en el Parlamento Europeo, el Intergrupo de Economía Social lleva en funcionamiento desde 1990. En 2006, el Parlamento Europeo pidió a la Comisión que «respete la economía social y presente una comunicación sobre esta piedra angular del modelo social europeo»⁴ y en 2009 aprobó un informe sobre la economía social que reconocía a esta última como interlocutor social y actor clave para cumplir los objetivos estratégicos de Lisboa (Informe Toia, 2009). El Intergrupo también ha pedido a la Comisión Europea que aplique un Plan de Acción para la economía europea en 2017.

Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) ha publicado numerosos informes y dictámenes sobre la contribución de la economía social a la consecución de distintos objetivos de política pública.

2.2. La economía social en los sistemas de contabilidad nacional

Los sistemas de contabilidad nacional cumplen una función muy importante para proporcionar información periódica y precisa sobre la actividad económica y trabajar en la armonización terminológica y conceptual en materia económica con el fin de posibilitar comparaciones internacionales coherentes y significativas. Los dos sistemas de contabilidad nacional más importantes en la actualidad son el *Sistema de Cuentas Nacionales de los Estados Unidos* (SNA 2008) y el *Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales* (SEC 2010). El SNA 2008 presenta normas de contabilidad nacional para todos los países del mundo. El SEC 2010 se aplica a los Estados miembros de la Unión Europea y, al margen de pequeñas diferencias, es totalmente conforme con el SEC 2008.

³ Conclusiones del Consejo del 7 de diciembre de 2015.

⁴ Informe sobre un modelo social europeo para el futuro (2005/2248 (INI)).

Los miles o millones de organizaciones (*unidades institucionales*) que llevan a cabo actividades productivas en cada país se agrupan en cinco *sectores institucionales* que se excluyen mutuamente y que engloban a la economía de cada país: 1) sociedades no financieras (S11); 2) instituciones financieras (S12); 3) administraciones públicas (S13); 4) hogares (como consumidores y empresarios) (S14); 5) instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S15). Las organizaciones que conforman la economía social están dispersas por todos estos sectores, excepto en las administraciones públicas.

La Comisión Europea ha preparado un *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social (cooperativas y mutuas)*, y ya se han elaborado cuentas satélite de cooperativas y mutuas tomando como base este manual en España, Bélgica, Serbia y Macedonia en el año 2011. El Instituto Nacional de Estadística de Portugal elabora periódicamente cuentas satélite de la economía social en su conjunto.

2.3. Definición de la economía social que encaja en los sistemas de contabilidad nacional

Para cuantificar los datos agregados sobre la economía social de manera coherente y armonizada a nivel internacional y darles visibilidad, la definición de economía social que se utiliza tiene que encajar en el sistema de contabilidad nacional. Esta definición debe ignorar criterios jurídicos y administrativos y centrarse en analizar el comportamiento de los actores de la economía social y determinar las similitudes y diferencias entre ellos y entre estos y otros agentes económicos. También tiene que incorporar los principios históricos y los valores específicos de la economía social y la metodología del sistema de contabilidad nacional vigente para convertirla en una definición operativa que logre un amplio consenso político y académico.

La definición propuesta, ya establecida en el informe de 2012, es la siguiente:

«Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian»⁵.

La definición es totalmente congruente con la delimitación conceptual de la economía social reflejada en la *Carta de Principios de la Economía Social* de la CEP-CMAF. En términos de contabilidad nacional, comprende dos grandes subsectores de la economía social: a) el subsector de mercado o empresarial y b) el subsector de productores no de mercado. Esta clasificación es

⁵ Esta definición se basa en los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social y por Barea (1991), Barea y Monzón (1995) y Chaves y Monzón (2000). Coincide tanto con los criterios delimitadores establecidos por las propias organizaciones de la economía social (carta de CNLAMCA, 1980; SEE, 2000) como con las definiciones formuladas en la literatura económica, incluidos Desroche (1983), Defourny y Monzón (1992), Defourny et al (1999), Vienney (1994) y Demoustier (2005 y 2006).

muy útil para la elaboración de estadísticas fiables y la realización de análisis de la actividad económica, de conformidad con los sistemas de contabilidad nacional. Sin embargo, desde una perspectiva socioeconómica, es evidente la permeabilidad entre ambos subsectores y los estrechos vínculos existentes en la economía social entre el mercado y el no mercado, que se derivan de una característica común a todas sus organizaciones: *son entidades de personas que desarrollan una actividad con el objetivo prioritario de satisfacer necesidades de personas, antes que de retribuir a inversores capitalistas.*

De acuerdo con la definición anteriormente establecida, las *características comunes* a los dos subsectores de la economía social son las siguientes:

- 1) Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por el mismo;
- 2) Están organizadas formalmente, esto es, habitualmente están dotadas de personalidad jurídica propia;
- 3) Tienen autonomía de decisión, lo que quiere decir que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno y controlar y organizar todas sus actividades;
- 4) Tienen libertad de adhesión, o sea, que no son de afiliación obligatoria;
- 5) La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que estos realizan con la entidad;
- 6) Ejercen una actividad económica en sí misma considerada para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias; por eso se dice que las organizaciones de la economía social son *entidades de personas, no de capitales*. Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, *no para el capital*;
- 7) Son organizaciones democráticas.

Una característica muy importante de las organizaciones de la economía social, muy enraizada en su historia, es su carácter democrático. El criterio democrático se considera esencial para considerar a una empresa parte de la economía social, puesto que la *utilidad social* de estas empresas se basa en su propósito social y en los valores democráticos y participativos que aportan a la gestión de la empresa.

Sin embargo, en la definición de trabajo de economía social establecida en este informe también se acepta la inclusión de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que sean *productoras de servicios no de mercado en favor de las familias*, aun cuando no posean una estructura democrática, permitiendo incluir, de este modo, en la economía social a *entidades muy relevantes del tercer sector de acción social que producen bienes sociales o preferentes de indudable utilidad social.*

2.4. El subsector de mercado o empresarial de la economía social

El subsector de mercado de la economía social está constituido, fundamentalmente, por cooperativas, mutuas de seguros y mutualidades de previsión social, grupos empresariales controlados por entidades de la economía social y otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de la economía social.

Junto a las características comunes a todas las entidades de la economía social, la definición que figura en el epígrafe 2.3 y en el Manual de la Comisión Europea subraya tres características esenciales de los productores de mercado de la economía social:

- a) *se crean para satisfacer las necesidades de sus socios mediante la aplicación del principio de ayuda mutua, es decir, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad.*

El objetivo central de estas empresas es satisfacer y resolver las necesidades de sus socios, que son, básicamente, personas o familias.

En las cooperativas y las mutuas, habitualmente, aunque no siempre, se da la doble condición de socio y usuario de la actividad. El principio de ayuda mutua es un principio tradicional histórico del cooperativismo y del mutualismo. El objetivo principal de estas empresas es desarrollar una actividad, cooperativizada o mutualista, que permita resolver las necesidades de sus socios típicos, socios cooperativistas o socios mutualistas, que son principalmente personas, hogares o familias.

La actividad cooperativizada o mutualista es la que determina la relación entre el socio usuario y la empresa de la economía social. En una cooperativa de trabajo asociado, la actividad cooperativizada es el empleo de los socios; en una cooperativa de viviendas, construir viviendas para los socios; en una cooperativa agraria, la comercialización en el mercado de los productos elaborados por los socios; en una mutua, la actividad mutualista es el seguro de los socios, etc.

Cuadro 2.1. Operadores de la economía social por sector institucional del SEC 2010

SECTOR INSTITUCIONAL DEL SEC 2010		EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y ORGANIZACIONES MICROECONÓMICAS
PRODUCTORES DE MERCADO	Sociedades no financieras (S.11)	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas (trabajo, agroalimentarias, consumidores, educación, transporte, vivienda, sanidad, sociales, etc.) • Empresas sociales • Otras empresas basadas en la asociación • Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones y otras personas jurídicas) • Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social • Sociedades no financieras controladas por la economía social
	Instituciones financieras (S.12)	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de crédito • Mutuas de seguros* y mutualidades de previsión social • Cooperativas de seguros • Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social
	Administraciones públicas (S.13)	—
PRODUCTORES NO DE MERCADO	Hogares (S14)**	<ul style="list-style-type: none"> • Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares de escasa importancia
	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S.15)	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de acción social*** • Fundaciones de acción social*** • Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (culturales, deportivas, etc.)

(*) Excluidas las mutuas gestoras de los sistemas de seguridad social y, en general, las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la economía social.

(**) El sector Hogares (S14) incluye a empresas unipersonales y sociedades colectivas sin personalidad jurídica que son productores de mercado y no pertenecen a la economía social. También incluye a organizaciones sin fines de lucro de tamaño limitado («de escasa importancia») que son productores no de mercado y forman parte de la economía social.

(***) Organizaciones sin fines de lucro que son productores no de mercado, con afiliación y participación voluntarias y autonomía estratégica y operativa, cuyo propósito consiste en cumplir objetivos de bienestar social mediante el suministro de bienes o servicios sociales o preferentes, de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos, a personas o grupos de personas que son vulnerables o están excluidas socialmente o en riesgo de exclusión. Estas organizaciones conforman el *tercer sector de acción social*, que, evidentemente, forma parte de la economía social.

Naturalmente, el desarrollo de la actividad cooperativizada o mutualista al servicio de los socios requiere la ejecución de una actividad instrumental en el mercado con terceros no socios. Por ejemplo, una cooperativa de trabajo asociado vende sus bienes y servicios en el mercado (actividad instrumental) para crear o mantener empleo para sus socios (actividad cooperativizada).

En el caso de las cooperativas, la relación de socio y usuario es habitual, pero no se da siempre de forma imprescindible. Pueden existir ciertas clases de «socios auxiliares» no usuarios de la actividad cooperativizada que contribuyen a la empresa. Por ejemplo, inversores capitalistas o antiguos socios usuarios que han dejado de ser usuarios por razones lógicas y justificadas (jubilación y otras); incluso puede ser socio colaborador de la empresa alguna entidad de carácter público. Siempre que se den las características de las empresas de economía social establecidas en la definición de trabajo, entre ellas el control democrático por los socios usuarios, las empresas que integren a estas distintas clases de socios colaboradores no usuarios formarán parte de la economía social.

También pueden existir otras empresas de la economía social, como las empresas sociales, en las que algunos de sus miembros comparten sus objetivos sin ostentar la condición de socio permanente en sentido estricto, existiendo, no obstante, una relación de asociación transitoria. Incluso pueden incorporar ciertas actividades de voluntariado.

Los beneficiarios de las actividades de las empresas de la economía social son también protagonistas en dichas empresas, que constituyen iniciativas de solidaridad recíproca promovidas por grupos de ciudadanos para satisfacer sus necesidades a través del mercado.

- b) *Las empresas típicas de la economía social son productores de mercado, lo que significa que su producción se destina principalmente a la venta en el mercado a precios económicamente significativos. El SEC 2010 considera que las cooperativas, mutuas y mutualidades, sociedades holding, otras empresas similares e instituciones sin fines de lucro al servicio de las anteriores son productores de mercado.*

- c) *Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios usuarios, pero no en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que estos realizan con la entidad.*

El hecho de que puedan distribuirse beneficios o excedentes entre los socios no significa que se haga siempre. Existen muchos casos en los que las cooperativas y mutuas, por norma o costumbre, no distribuyen excedentes entre sus socios. Aquí solo se quiere subrayar que el principio de no distribución de excedentes entre los socios no constituye una característica esencial de las empresas de la economía social.

En algunos países, determinadas empresas de la economía social adoptan la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, fundadas por los trabajadores con el propósito de crear o mantener su empleo o por profesionales para autogestionar la organización de su propia prestación de servicios, que son con frecuencia de naturaleza pública.

Otras empresas de la economía social que también adoptan formas jurídicas distintas de la cooperativa se han creado para llevar a cabo actividades en beneficio de grupos que son vulnerables, están excluidos o corren riesgo de exclusión social. Comprenden un amplio espectro de empresas sociales que aplican procesos democráticos y participativos.

En consecuencia, los diferentes grupos de agentes integrados en el subsector de mercado de la economía social, en los sectores de entidades financieras o instituciones no financieras, se muestran en el cuadro 2.1.

2.5. El subsector no de mercado de la economía social

Este subsector está constituido mayoritariamente por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades con otra forma jurídica. Incluye a todas las entidades de la economía social que, según los criterios establecidos en las cuentas nacionales, son productores no de mercado, es decir, aquellos que suministran la mayoría de su producción de forma gratuita o a precios económicamente no significativos.

Como se mencionó en el epígrafe 2.3, son *entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian*. En otras palabras, se trata de entidades no lucrativas en sentido estricto, que aplican el principio de no distribución de beneficios o excedentes y en las que, como en todas las entidades de la economía social, los individuos son los verdaderos beneficiarios de los servicios prestados.

En la contabilidad nacional existe un sector institucional, el S15, denominado «Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares» (ISFLSH), para diferenciarlo del resto de sectores. El SEC 2010 define este sector como el formado por las instituciones sin fines de lucro dotadas de personalidad jurídica que sirven a los hogares y que son otros productores no de mercado privados. Sus recursos principales, distintos de los derivados de ventas ocasionales, proceden de contribuciones voluntarias en efectivo o en especie efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.

En el sector ISFLSH se incluye una variedad de entidades, en su mayoría asociaciones, que desarrollan actividades no de mercado para sus socios (entidades de carácter mutualista) o para grupos de ciudadanos no socios (entidades de interés general). La mayoría de estas entidades tienen un funcionamiento democrático y reúnen las características propias de la economía social. Se trata de asociaciones de beneficencia, de ayuda y de asistencia, sindicatos, asociaciones profesionales o científicas, asociaciones de consumidores, partidos políticos, iglesias o asociaciones religiosas y clubes sociales, culturales, recreativos o deportivos.

Como se indica en el epígrafe 2.3, en la economía social se incluyen determinadas entidades voluntarias no lucrativas productoras de servicios de no mercado en favor de las familias bajo la denominación de *tercer sector de acción social*, pese a no poseer una estructura democrática, debido a que los servicios que suministran gratuitamente son *bienes sociales o preferentes* de indudable utilidad social.

Las ISFLSH que carecen de personalidad jurídica o no tienen un gran tamaño, que el SEC 2010 clasifica en el sector Hogares (S14), también forman parte de la economía social.

Por último, pueden existir otras instituciones sin fines de lucro (ISFL) de carácter privado que están financiadas por sociedades no financieras o instituciones financieras y que producen servicios culturales, recreativos, sociales, etc. que se suministran gratuitamente a los individuos. Aunque el SEC 2010 convencionalmente considera que sirven a las sociedades no financieras o las instituciones financieras en cuestión y, por lo tanto, las incluye en los respectivos sectores institucionales (de mercado), forman parte del subsector no de mercado de la economía social, siempre que cumplan los requisitos establecidos en la definición.

Quedan excluidas de este grupo las ISFLSH que son productores de mercado dedicados a la producción de bienes y servicios no financieros, a la intermediación financiera o a actividades auxiliares de la intermediación financiera, así como las asociaciones empresariales financiadas por medio de cuotas voluntarias de carácter parafiscal aportadas por sociedades no financieras o instituciones financieras a cambio de los servicios suministrados por las mismas.

2.6. La economía social: pluralismo y núcleo identitario común

La economía social se ha posicionado en la sociedad europea como un *polo de utilidad social* entre el sector capitalista y el sector público. Está constituido, ciertamente, por una gran pluralidad de actores. Viejas y nuevas necesidades sociales constituyen, todas ellas, el ámbito de intervención de la economía social. Estas necesidades pueden ser cubiertas por los propios afectados a través de una empresa que opera en el mercado, en el que casi todas las cooperativas y mutuas obtienen la mayoría de sus recursos, o mediante asociaciones y fundaciones, casi todas las cuales suministran servicios no de mercado a las personas, hogares o familias y, habitualmente, obtienen la mayoría de sus recursos gracias a donaciones, cuotas de socios, subvenciones, etc.

No puede ignorarse que la diversidad de recursos y actores de las entidades de la economía social introduce diferentes dinámicas de comportamiento y de relación con el entorno. Por ejemplo, los voluntarios se encuentran principalmente en las entidades del subsector no de mercado (formado en su mayoría por asociaciones y fundaciones), mientras que el subsector de mercado de la economía social (cooperativas, mutuas y empresas similares) apenas tiene voluntarios, con la excepción de las empresas sociales, que constituyen un ejemplo evidente de híbrido de mercado y no mercado, con una gran diversidad de recursos (monetarios de mercado, subvenciones públicas y voluntariado) y de actores (socios, asalariados, voluntarios, empresas y entidades públicas).

Esta economía social plural, que afirma y consolida su lugar en una sociedad plural, no significa un *totum revolutum* carente de identidad o de valor interpretativo. Al contrario, el núcleo identitario común de la economía social se refuerza a partir de un amplio y diverso conjunto de entidades microeconómicas, de carácter democrático, libre, voluntario y abierto, creadas por la sociedad civil para satisfacer y resolver las necesidades de los individuos, hogares o familias y no para retribuir o dar cobertura a inversores o a empresas capitalistas. A lo largo de los últimos 200 años, este variado espectro de organizaciones (de mercado o de no mercado, de interés

mutualista o de interés general) han conformado el tercer sector, identificado aquí a través del enfoque de la economía social.

2.7. Principales enfoques teóricos relacionados con la economía social

2.7.1. El tercer sector como punto de encuentro

Aunque el término «tercer sector» se ha utilizado, mayoritariamente en el ámbito anglosajón, para describir al sector no lucrativo privado constituido en gran medida por asociaciones y fundaciones, también se utiliza en la Europa continental y en otras regiones del mundo como sinónimo de la economía social descrita en el capítulo anterior.

En Estados Unidos, Levitt (1973) fue uno de los primeros en utilizar la expresión *tercer sector*, identificándolo con el sector no lucrativo⁶. En Europa, el mismo término también comenzó a utilizarse unos años más tarde para describir un sector situado entre el sector público y el sector capitalista, mucho más próximo al concepto de economía social⁷.

El tercer sector se ha configurado como el punto de encuentro de diferentes conceptos, fundamentalmente el de «sector no lucrativo» y el de «economía social» que, aunque describen realidades con amplios espacios comunes, no coinciden exactamente. Además, los enfoques teóricos que se han desarrollado a partir de estos conceptos asignan al tercer sector el desempeño de distintas funciones en las economías de nuestro tiempo.

2.7.2. El enfoque de las organizaciones no lucrativas

El concepto de organización no lucrativa

El principal enfoque teórico que aborda el análisis del tercer sector, aparte del enfoque de la economía social es, como se ha dicho, de origen anglófono: la literatura sobre el *sector no lucrativo* o las *organizaciones no lucrativas* apareció por primera vez hace 40 años en Estados Unidos. En esencia, este enfoque solo contempla a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las han creado, las controlan o las financian⁸.

Las raíces históricas de este concepto están vinculadas a las ideas filantrópicas y caritativas, muy arraigadas en la sociedad inglesa del siglo XIX y en los países de su ámbito de influencia.

⁶ Coincidiendo con el inicio de la investigación de la Comisión sobre Filantropía Privada y Necesidades Públicas (Comisión Filer) sobre la importancia económica, social y política del sector no lucrativo, patrocinada por la Fundación Rockefeller, que comenzó en 1973.

⁷ Fue Jacques Delors el primero que lo utilizó en este sentido, en 1979, en la Universidad París-Dauphine. Posteriormente se han realizado varios estudios importantes sobre la economía social (Jeantet, 2006) bajo la denominación de «tercer sector» (Defourny y Monzón, 1992) o «tercer sistema» (CIRIEC, 2000).

⁸ Véase Weisbrod (1975, 1988).

La fama de las *organizaciones de beneficencia* británicas y las fundaciones *filantrópicas* estadounidenses ha dado lugar a términos como el *sector benéfico* y el *sector voluntario*, que se incluyen en el concepto más amplio de sector no lucrativo.

El concepto moderno de sector no lucrativo ha sido definido con mayor precisión y difundido ampliamente en todo el mundo gracias a un proyecto de investigación internacional dirigido por la Universidad Johns Hopkins (Baltimore, Estados Unidos) iniciado a principios de la década de 1990 con el fin de descubrir y cuantificar su tamaño y estructura, analizar sus perspectivas de desarrollo y evaluar su repercusión en la sociedad⁹.

Las entidades analizadas en el proyecto son las que cumplen los cinco criterios destacados en la «definición estructural-operativa» (Salamon y Anheier, 1999) de una organización no lucrativa. Por lo tanto, son:

- a) *Organizaciones, es decir, poseen una estructura y presencia institucional.* Habitualmente están dotadas de personalidad jurídica.
- b) *Privadas, es decir, están institucionalmente separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir financiación pública e incluir en sus órganos directivos a funcionarios públicos.*
- c) *Autónomas, es decir, con capacidad de control sobre sus actividades y libertad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno.*
- d) *No reparten beneficios.* Las organizaciones no lucrativas pueden generar beneficios pero deben ser reinvertidos en la misión principal de la entidad y no distribuidos entre sus propietarios, miembros fundadores u órganos directivos.
- e) *Con participación voluntaria, lo que significa dos cosas: en primer lugar que la pertenencia a ellas no es obligatoria ni está legalmente impuesta y, en segundo lugar, que deben contar con la participación de voluntarios en sus actividades o en la gestión.*

2.7.3. El enfoque de la economía solidaria

El concepto de *economía solidaria* se desarrolló en Francia y en algunos países latinoamericanos durante el último cuarto del siglo XX y se asocia en gran medida al importante crecimiento que el tercer sector ha experimentado en el ámbito de las entidades que producen y distribuyen algunos de los denominados *bienes sociales o preferentes*. Los bienes preferentes son aquellos acerca de los cuales existe un amplio consenso político y social en que son esenciales para una vida digna y, por lo tanto, deben ser accesibles para toda la población, independientemente de su renta o poder adquisitivo. En consecuencia, se considera que el gobierno debe proveer la producción y la distribución de estos bienes, ya sea garantizando su gratuidad o subvencionándolos de forma que puedan adquirirse a precios muy inferiores a los de mercado.

Durante el auge y la consolidación del estado de bienestar, el disfrute universal de los bienes preferentes más importantes, como los servicios sanitarios y la educación, estaba garantizado

⁹ Véase Salamon et al (1999).

por los gobiernos de la mayoría de las sociedades avanzadas de Europa. Sin embargo, en las últimas décadas han aparecido *nuevas necesidades sociales* que ni el sector público ni el sector capitalista tradicional están resolviendo y que afectan a numerosos colectivos en riesgo de exclusión social. Estos problemas están relacionados con las condiciones de vida de las personas mayores, el desempleo masivo de larga duración, los inmigrantes, las minorías étnicas, las personas con discapacidad, la reinserción de exconvictos, los colectivos de mujeres maltratadas, los enfermos crónicos, etc.

Es en estos ámbitos donde algunas organizaciones habituales de la economía social (cooperativas y, sobre todo, asociaciones) han conocido una notable expansión. Este sector agrupa simultáneamente a un conjunto de nuevas organizaciones y nuevos ámbitos de actuación. En comparación con los agentes clásicos de la economía social, presenta tres características distintivas: a) las demandas sociales que intenta atender, b) los actores que están detrás de estas iniciativas y c) el deseo explícito de un cambio social (Favreau y Vaillancourt, 2001).

Sobre la base de estos tres aspectos se desarrolló el concepto de *economía solidaria* en Francia a partir de 1980. Se corresponde con una economía en la que el mercado es un componente, posiblemente el más importante, pero no el único. La economía se articula en torno a tres polos: el mercado, el Estado y la reciprocidad. Estos tres polos se corresponden con los principios de mercado, redistribución y reciprocidad (Polanyi, 1983). Este último se refiere a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria identificada, sobre todo, en el asociacionismo (véase Laville, 1994).

En resumen, la economía es plural por naturaleza y no puede reducirse a unos términos estrictamente comerciales y monetarios. El enfoque de la economía solidaria representa una tentativa de articulación inédita entre los tres polos del sistema, de forma que las iniciativas de la economía solidaria constituyen un híbrido entre las economías de mercado, de no mercado y no monetarias. No encajan en el estereotipo de mercado de economía ortodoxa y sus recursos también tienen un origen plural: de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones públicas y donaciones) y no monetarios (voluntariado).

Además de este concepto de economía solidaria, que tiene su epicentro en Francia, existe otra visión de la economía solidaria con cierta importancia en algunos países latinoamericanos que la consideran una fuerza de cambio social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la globalización neoliberal. A diferencia del planteamiento europeo, que considera a la economía solidaria compatible con el mercado y con el Estado, la perspectiva latinoamericana se centra en el desarrollo de este concepto como alternativa mundial al capitalismo.

2.7.4. Otros enfoques

En relación con el planteamiento descrito en el párrafo anterior, existen otros enfoques teóricos que proponen directamente sustituir las economías de mercado en las que los medios de producción son de propiedad privada por otras formas de organización del sistema productivo. Entre dichos enfoques cabe citar: a) el de la *economía alternativa* (Archimbaud, 1995), que tiene su origen en los movimientos contestatarios que se desarrollaron en Francia después de mayo del 68, y b) el de la *economía popular*, promovida en varios países de América Latina

desde 1980, con características muy similares a la versión latinoamericana de la economía solidaria, hasta el punto de que se conoce también como *economía popular solidaria*. La economía popular excluye todo tipo de relación empleador-empleado y considera el trabajo como principal factor de producción (véase Coraggio, 1995, y Razeto, 1993).

2.7.5. Similitudes y diferencias entre estos enfoques y el concepto de economía social

La sección 2.6 explica cómo el concepto de economía social establecido en este informe no solo considera que la economía social forma parte de una *economía plural* y una sociedad plural sino también que en sí misma está compuesta por una gran pluralidad de actores. Desde este punto de vista, puede afirmarse que el enfoque de la economía solidaria no solo presenta importantes elementos de convergencia con el de la economía social, sino que, desde el punto de vista práctico, absolutamente todas las organizaciones que se consideran parte integrante de la economía solidaria también forman parte inequívoca de la economía social. Lo mismo puede decirse de otros desarrollos teóricos como el de *tercer sector de utilidad social* (Lipietz, 2001), *empresa social* (Borzaga y Defourny, 2001) o *nueva economía social* (Spear, Defourny et al, 2001). Del mismo modo que la mayoría de las experiencias asociativas incluidas en la *economía alternativa* o la *economía popular*, todos ellos constituyen elementos parciales de un mismo grupo, ciertamente polifacético, pero con un núcleo identitario común y una personalidad que lo diferencia del resto de sectores institucionales del sistema económico.

Dada su importancia, merece la pena detenerse a examinar las principales similitudes y diferencias entre el enfoque y concepto de economía social y el enfoque de organización no lucrativa (ONL).

Con respecto a las similitudes entre el enfoque de economía social y el enfoque ONL, cabe destacar que, de cinco criterios que establece el enfoque ONL para delimitar el ámbito del tercer sector (véase 2.7.2), cuatro de ellos también son exigidos por el enfoque de economía social (sección 2.3): organizaciones *privadas*, *organizadas formalmente*, con *autonomía de decisión* y con *libertad de adhesión* (participación voluntaria).

Sin embargo, existen tres criterios de delimitación del tercer sector en los que el enfoque ONL y el enfoque de economía social presentan claras diferencias:

a) El criterio de no lucratividad

El enfoque ONL excluye del tercer sector a todas las organizaciones que distribuyen beneficios, bajo cualquier modalidad, a las personas o entidades que las han creado, controlan o financian. En otras palabras, las entidades del tercer sector deben aplicar estrictamente el principio de no distribución de beneficios (véase la sección 2.7.2). Además de no distribuir beneficios, el enfoque ONL exige que las organizaciones del tercer sector no tengan finalidad lucrativa, es decir, que no se hayan creado con el objetivo principal de generar beneficios ni de obtener una rentabilidad financiera (Manual sobre las ISFL, apartado 2.16).

En el enfoque de economía social, el criterio de no lucratividad en este sentido no constituye un requisito imperativo para las organizaciones del tercer sector. Evidentemente, el enfoque de economía social considera como parte integrante del tercer sector a muchas organizaciones que aplican estrictamente este criterio de no lucratividad: un amplio sector de asociaciones, fundaciones, empresas sociales y otras entidades no lucrativas al servicio de las personas y las familias que cumplen el criterio ONL de no lucratividad y todos los criterios de la economía social establecidos en el presente informe (sección 2.3). Sin embargo, mientras que las cooperativas y las mutuas constituyen un núcleo determinante de la economía social, en el enfoque ONL son excluidas del tercer sector puesto que la mayoría de ellas distribuyen una parte de sus excedentes entre los socios.

b) El criterio democrático

Una segunda diferencia entre el enfoque ONL y el enfoque de economía social es la aplicación del *criterio democrático*. Entre los requisitos establecidos por el enfoque ONL para considerar a una entidad como parte integrante del tercer sector no se encuentra un elemento tan característico del concepto de economía social como es la organización democrática. Por lo tanto, el enfoque ONL incluye en el ámbito del tercer sector a muchas organizaciones no lucrativas muy grandes que no cumplen el criterio democrático y que, por consiguiente, el enfoque de economía social excluye de dicho tercer sector. En efecto, muchas instituciones no lucrativas incluidas en el sector de sociedades no financieras e instituciones financieras que venden sus servicios a precios de mercado no cumplen el principio de organización democrática. Entre estas organizaciones no lucrativas que son consideradas parte del tercer sector por el enfoque ONL y no por el enfoque de economía social cabe citar a determinados hospitales, universidades, colegios, entidades culturales y artísticas y otras instituciones que no cumplen el criterio democrático y que venden sus servicios en el mercado, cumpliendo todos los requisitos establecidos por el enfoque ONL.

En el enfoque de economía social en general se excluyen del tercer sector aquellas entidades no lucrativas que no tengan un funcionamiento democrático si bien, como ya se ha señalado en la sección 2.3 de este informe, se acepta la inclusión de entidades voluntarias no lucrativas que prestan servicios de no mercado a personas o familias de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos. Estas instituciones no lucrativas justifican su *utilidad social* con el suministro gratuito de bienes o servicios preferentes a personas o familias.

c) El criterio del servicio a las personas

Por último, una tercera diferencia consiste en los destinatarios de los servicios ofrecidos por las entidades integradas en el tercer sector, puesto que su alcance y prioridades difieren entre el enfoque ONL y el de economía social. En el enfoque de economía social, las organizaciones tienen como objetivo principal servir a las personas o a otras organizaciones de economía social. En las entidades de primer grado, la mayoría de los beneficiarios de sus actividades son personas físicas, hogares o familias, ya sea como consumidores o como productores. Muchas de estas entidades solo admiten como socios a personas físicas. En algunas ocasiones también autorizan la afiliación de personas jurídicas de cualquier tipo, pero, en todo caso, la economía

social sitúa en el centro de sus preocupaciones a los seres humanos, que constituyen su razón de ser y la finalidad de sus actividades.

Por otro lado, en el enfoque ONL no existe ningún criterio que considere como objetivo prioritario el servicio a las personas. Las organizaciones no lucrativas pueden crearse para prestar servicios tanto a las personas como a las sociedades que las controlan o financian (Manual sobre las ISFL, apartado 2.21). Las entidades no lucrativas de primer grado incluso pueden estar constituidas exclusivamente por sociedades de capital, financieras o no financieras. Como consecuencia, el campo de análisis del enfoque ONL queda delimitado de una forma muy heterogénea.

En conclusión, las similitudes y diferencias señaladas entre el enfoque ONL y el enfoque de economía social, junto a la existencia de un espacio común de organizaciones incluidas en ambos, permiten apreciar importantes divergencias conceptuales y metodológicas que no hacen posible la configuración del tercer sector como un simple resultado de agregación de los grupos de entidades contemplados por ambos enfoques.

CAPÍTULO 3

LA ECONOMÍA SOCIAL Y NUEVOS CONCEPTOS RELACIONADOS EN EUROPA

3.1. Empresas sociales, emprendimiento social e innovación social

Un paso pionero en la identificación de las empresas sociales en la Unión Europea fue el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE) sobre el tema «*Distintos tipos de empresa*» (INT/447 de 1 de octubre de 2009). Este dictamen esbozaba las características más destacadas de las empresas sociales, su relación con la economía social («*cooperativas sociales y otras empresas similares de muy diverso estatuto jurídico*») y sus principales ámbitos de actividad («*la prestación de servicios como la sanidad, el medio ambiente, los servicios sociales y la educación ... que buscan la creación de empleo y la integración [sic] en el mercado de trabajo de personas desfavorecidas*») e instaba a la Comisión Europea a «*considerar seriamente la posibilidad de diseñar una política para empresas sociales*».

El Dictamen del CESE sobre «*Espíritu empresarial social y las empresas sociales*» (INT/589 de 26 de octubre de 2011) describió las siguientes características comunes de las empresas sociales:

- Principalmente objetivos sociales frente a objetivos de lucro
- Los excedentes principalmente se reinvierten
- Múltiples formas jurídicas
- Productores de bienes y servicios con innovación social
- Entidades independientes con codecisión participativa y gobernanza democrática. Procedentes de organizaciones de la sociedad civil o asociadas con ellas.

Al mismo tiempo que el dictamen anterior, la Comisión Europea no solo facilitó una descripción de las características de las empresas sociales, sino que afirmó expresamente que conforman una **parte integrante de la economía social**: «*Una empresa social, agente de la **economía social**, es una empresa cuyo principal objetivo es tener una incidencia social, más que generar beneficios para sus [sic] propietarios o sus socios. Funciona en el mercado proporcionando bienes y servicios de manera empresarial e innovadora y utiliza sus excedentes principalmente para fines sociales. Está sometida a una gestión responsable y transparente, en concreto mediante la asociación [sic] de sus empleados, sus clientes y las partes interesadas*» (Comunicación de la Comisión Europea, *Iniciativa en favor del emprendimiento social*, COM/2011/0682 final de 25 de octubre de 2011). La Comunicación de la Comisión también define los principales ámbitos de actividad de las empresas sociales: a) empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable y b) empresas que buscan la integración laboral de personas con dificultades de empleabilidad, pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales.

Por su parte, el Reglamento (UE) n.º 1296/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el empleo y la innovación social reiteró el concepto de empresa social establecido en el Dictamen del CESE citado anteriormente, como hicieron también las Conclusiones del Consejo de la Unión Europea de 7 de diciembre de 2015 sobre la promoción de la economía social.

Por último, el informe del Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social (GECES) de octubre de 2016 (Informe general de GECES 2016) destaca que las raíces europeas de las empresas sociales se basan en el concepto de la economía social, reiterando que, pese a su amplia variedad, las empresas sociales comparten al menos cuatro características comunes: objetivo social, comportamiento empresarial, gobernanza democrática o participativa y reinversión de los beneficios.

Los análisis teóricos del concepto de empresa social comenzaron a desarrollarse a ambos lados del Atlántico a mediados de la década de 1990 y han dado lugar a varios enfoques que, pese a un consenso significativo, también presentan una diversidad conceptual considerable que hace difícil encontrar una definición de empresas sociales que puedan compartir todos estos enfoques¹⁰.

La red europea de investigación EMES propone nueve criterios para identificar a las empresas sociales, agrupados en tres bloques: la dimensión económica y empresarial, la dimensión social y la dimensión participativa. Facilitan dos objetivos: reconocer fácilmente la empresa social como parte integrante de la economía social y facilitar una perspectiva comparada con los enfoques norteamericanos de la empresa social.

Los tres indicadores de la *dimensión económica y empresarial* describen a las empresas sociales como *productores de mercado*, por utilizar la terminología de los sistemas de contabilidad nacional, y permiten diferenciarlas de las entidades del tercer sector de acción social, cuya principal fuente de recursos no proviene del mercado. Una actividad continuada de producción de bienes y servicios, un nivel significativo de riesgo económico y una cantidad mínima de trabajo remunerado son los tres indicadores que permiten diferenciar a las empresas sociales de las entidades de acción social, que los sistemas de contabilidad nacional clasifican como Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH).

Los indicadores principales de la *dimensión social* son el objetivo explícito de beneficiar a la comunidad y el que las empresas sociales sean la consecuencia de dinámicas colectivas, que impliquen a colectivos de personas. El tercer indicador de la dimensión social tiene que ver con la lucratividad, ya que, aunque de forma limitada, se permite la distribución de excedentes, como es el caso de muchas cooperativas.

La *dimensión participativa*, relacionada con la exigencia de una *gobernanza participativa* de las empresas sociales, es probablemente una de las diferencias más significativas entre el enfoque EMES y los enfoques norteamericanos. Los tres indicadores de esta tercera dimensión hacen hincapié en la autonomía de gestión y gobernanza del grupo de personas que crearon y desarrollaron el proyecto empresarial, tanto en relación a los poderes públicos como respecto a otras entidades privadas. También señalan de forma expresa la importancia de que los procesos de toma de decisiones sean democráticos y participativos, no vinculados a la propiedad del capital.

¹⁰ En Defourny y Nyssens (2012) y Monzón y Herrero (2016) puede encontrarse una comparación detallada del enfoque europeo continental y los dos principales enfoques norteamericanos de empresa social.

Esta triple dimensión de la empresa social definida en el enfoque EMES configura a las empresas sociales como parte integrante del amplio conjunto de agentes que integran la economía social; también conforma el concepto de empresa social que ha prevalecido en los documentos de las instituciones de la Unión Europea.

Por su parte, las diferentes corrientes de pensamiento norteamericanas sobre la empresa social se han agrupado en dos enfoques principales: el de «generación de ingresos» y el de la escuela de pensamiento «innovación social» promovido por la Fundación Ashoka constituida por Bill Drayton en 1980.

El enfoque de **generación de ingresos** subraya el papel que desempeñan las empresas sociales como organizaciones que realizan una actividad mercantil con el propósito de generar ingresos que financien fines sociales. Dentro de este enfoque cabe distinguir dos vertientes: la comercial no lucrativa y la de negocio orientado a la misión. En el enfoque comercial no lucrativo, las empresas sociales se sitúan en el ámbito de las organizaciones no lucrativas, puesto que no reparten sus beneficios, que se destinan al cumplimiento de su misión social. Las empresas sociales pueden desarrollar cualquier actividad empresarial, aunque la única relación entre dicha actividad y su misión social sean los recursos financieros que asegura. El enfoque de negocio orientado a la misión amplía el ámbito de las empresas sociales a cualquier forma de empresa, incluidas las empresas lucrativas, siempre que desarrollen una misión social.

El enfoque de la **innovación social** hace hincapié en el papel individual del **emprendedor social**, que adopta la misión de crear y sostener valor social (no solo valor privado), reconoce y persigue nuevas oportunidades para servir a esa misión, sigue un proceso de innovación, adaptación y aprendizaje continuos, actúa con audacia sin estar limitado por los recursos que posee actualmente y muestra un mayor sentido de la responsabilidad y rendición de cuentas ante los grupos a los que sirve y por los resultados obtenidos (Dees, 1998). En resumen, los emprendedores sociales llevan a cabo una misión social y el impacto relacionado con la misión (en lugar de la creación de riqueza) es el criterio central para medir a un emprendedor social. En el enfoque de la innovación social, la forma de propiedad de la empresa social (pública, capitalista o de economía social) es secundaria y la figura clave es el emprendedor social, como principal responsable del emprendimiento y del cambio social.

Las principales diferencias entre los enfoques norteamericanos y europeo de la empresa social tienen mucho que ver con los diferentes contextos en que surgieron. En Estados Unidos, las empresas sociales fueron una respuesta empresarial a desafíos sociales tradicionalmente atendidos por las organizaciones no lucrativas de acción social, que respondieron a la reducción de subsidios públicos y donaciones privadas en la década de 1980 desarrollando estrategias empresariales que generaran ingresos para financiar sus actividades filantrópicas. En Europa occidental, las empresas sociales surgieron para ayudar a resolver problemas de desempleo estructural y de colectivos con dificultades de empleabilidad, además de prestar otros servicios sociales orientados a grupos en riesgo de exclusión social. En otras palabras, en general no se crearon para financiar a entidades no lucrativas de acción social, sino para resolver problemas de desempleo y de atención social a grupos sociales vulnerables mediante el ejercicio de actividades productivas diversas. En cuanto a los actores involucrados, mientras que en Estados Unidos los protagonistas del emprendimiento social han sido las fundaciones y asociaciones de acción social, en Europa es la tradición cooperativa, dentro del ámbito de la economía social, la que ha servido de base al crecimiento de las empresas sociales, como puso de relieve el extraordinario desarrollo de las cooperativas sociales italianas desde mediados de la

década de 1990. Las principales similitudes y diferencias entre los diferentes enfoques de la empresa social pueden verse en el cuadro 3.1. En resumen, el enfoque EMES es el único que sitúa de forma inequívoca a las empresas sociales en el marco teórico y conceptual de la economía social, en el sector de productores de mercado, diferenciándose del resto de enfoques sobre todo por la dinámica colectiva del emprendimiento social y por la dimensión democrática y participativa del sistema de gobernanza, ausente o secundaria en los enfoques norteamericanos.

Cuadro 3.1. Similitudes y diferencias entre los conceptos de empresa social, emprendimiento social e innovación social

DIMENSIONES	Enfoque EMES	Escuela de pensamiento «generación de ingresos»		Escuela de pensamiento «innovación social»
		Comercial no lucrativo	Negocio orientado a la misión	
DIMENSIÓN ECONÓMICA Y EMPRESARIAL	Naturaleza de la actividad económica estrechamente relacionada con la misión social	Naturaleza de la actividad económica no relacionada con la misión social		Naturaleza de la actividad económica estrechamente relacionada con la misión social
	Riesgo económico: la sostenibilidad financiera se basa en una combinación de ingresos de mercado (ingresos comerciales) y de no mercado (subvenciones, donaciones)	Sostenibilidad basada en ingresos comerciales		Sostenibilidad basada en una combinación de ingresos de mercado y no mercado
DIMENSIÓN SOCIAL	Objetivo explícito de beneficio a la comunidad o creación de valor social	Objetivo de beneficio a la comunidad garantizado por la reinversión total de los beneficios	El objetivo de beneficio a la comunidad no está garantizado	Objetivo explícito de beneficio a la comunidad
	Dinámica colectiva	No se hace mención al emprendimiento individual o colectivo	No se hace mención al emprendimiento individual o colectivo	Primacía de iniciativas individuales
	Se permite una distribución limitada de los beneficios (organizaciones no lucrativas y lucrativas)	Se prohíbe la distribución de beneficios (organizaciones no lucrativas)	Se permite la distribución de beneficios (organizaciones no lucrativas y lucrativas)	Se permite la distribución de beneficios (organizaciones no lucrativas y lucrativas)
DIMENSIÓN PARTICIPATIVA	Autonomía	No se especifica, pero la autonomía respecto de las organizaciones públicas parece garantizada por la autosuficiencia, aunque no la autonomía respecto de las organizaciones privadas que las crean		No se especifica como tal, pero está implícita la autonomía
	Toma de decisiones democrática	La toma de decisiones democrática no es un requisito		La toma de decisiones democrática no es un requisito
	Toma de decisiones participativa	La toma de decisiones participativa no es un requisito		La toma de decisiones participativa no es un requisito

Fuente: Monzón y Herrero (2016).

3.2. La economía colaborativa, conceptos relacionados y la economía social

Un nuevo concepto que se ha establecido firmemente desde comienzos del siglo XXI es el de la «economía colaborativa», que se refiere a una gama muy amplia de actividades relacionadas con los ámbitos del consumo, la producción, la financiación, la educación e incluso la gobernanza. En su Comunicación titulada «Una Agenda Europea para la economía colaborativa» (COM/2016/0356 final de 2 de junio de 2016), la Comisión Europea define la economía colaborativa como «modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares». La comunicación define tres categorías de actores involucrados en la economía colaborativa: a) prestadores de servicios: particulares o profesionales; b) usuarios de estos servicios y c) intermediarios —a través de una plataforma en línea— que conectan a los proveedores con los usuarios y que facilitan transacciones entre ellos («plataformas colaborativas»). La comunicación termina señalando que las transacciones de la economía colaborativa no entrañan una transferencia de propiedad y pueden efectuarse con ánimo de lucro o sin él.

Por su parte, el Comité Económico y Social Europeo ha aprobado varios dictámenes sobre la economía colaborativa que no siempre coinciden al definir su alcance. Así, el Dictamen titulado «La economía colaborativa y la autorregulación» (2016/C 303/05 de 25 de mayo de 2016) establece que «las partes finales en estos negocios de estructura triangular compleja [son] primordialmente «pares» (P2P) y *nunca*¹¹ relaciones contractuales (B2C)». La propia comunicación del Comité sobre la economía colaborativa (COM/2016/356 final de 15 de diciembre de 2016), a raíz de la comunicación de la Comisión anteriormente citada, parece distinguir diferentes tipos de economía colaborativa, para los que propone distintas normativas jurídicas. El primero de estos dictámenes, que utiliza los criterios más restrictivos, cita varios ejemplos de economía colaborativa: Airbnb, Rentalia, Homeaway, Couchsurfing y Bedycasa en el sector del alojamiento; Blablacar, Uncoche, Liftshare y Karzoo en el sector del transporte; o Zopa, Auxmoney, Fundedbyme, Crowdcube, Kickstarter o Indiegogo en el sector financiero. El dictamen del CESE excluye del concepto de economía colaborativa las siguientes prácticas o entidades: a) la puesta en común de productos alimenticios o bienes de consumo perecederos; b) las mutualidades y cooperativas; c) el emprendimiento social; d) las actividades caritativas; e) la economía a la carta; f) la economía de la funcionalidad, más vinculada a la economía circular; y g) la mera intermediación.

Aunque no son esenciales para el auge actual de la economía colaborativa, las *plataformas colaborativas* están desempeñando un papel muy importante. Sus funciones principales son: a) crear la plataforma que conecta la oferta y la demanda de bienes; b) crear el mecanismo que permite realizar las transacciones económicas por vía electrónica y c) crear mecanismos de verificación que minimicen el riesgo y los costes de transacción asociados al trato con extraños. En resumen, la economía colaborativa utiliza la tecnología de la información para reducir las asimetrías de información y los costes de transacción de los bienes y servicios intercambiados o compartidos y ampliar y profundizar los mercados colaborativos.

¹¹ P2P: Peer-to-peer (particulares interactúan a través de la plataforma)

B2C: Business-to-consumer (la empresa controla la plataforma que ofrece el servicio al consumidor).

Existen numerosos conceptos relacionados con la economía colaborativa, siendo uno de los más conocidos la *economía del uso compartido*. Este concepto es una forma de economía colaborativa en la que se comparten distintos bienes sin necesidad de pago¹². Otras expresiones frecuentes son *consumo colaborativo*, *economía entre pares o P2P*, *economía de los bolos y economía del acceso*. Sin embargo, todos ellos remiten esencialmente al denominador común de la economía colaborativa.

Aunque anteriormente se ha señalado que las cooperativas y otras empresas de la economía social no son *en sí mismas* ejemplos de la economía colaborativa, esta última brinda una excelente oportunidad para expandir la economía social. El dictamen del CESE anteriormente citado (2016/C 303/05) pone de relieve las dimensiones social y medioambiental de la economía colaborativa, que contribuye a reforzar los vínculos de solidaridad entre las personas, impulsar las economías locales, crear empleo, racionalizar el consumo doméstico poniendo en común el uso de determinados bienes, reduciendo la huella energética y fomentando un consumo más responsable y sostenible. El Dictamen del CESE sobre «Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI» (2014/C 177/01) señala que las cooperativas pueden convertirse en «el principal aliado del consumo colaborativo o participativo, en la medida en que conjugan y comparten principios y valores». El Comité de las Regiones, en «La dimensión local y regional de la economía colaborativa» considera que parte de la economía del uso compartido pertenece a la economía social (dictamen del 4 de diciembre de 2015).

En opinión de los autores del presente informe, la conclusión del Dictamen 2016/C 303/05 del CESE es precipitada. Las mayores empresas de la economía colaborativa pertenecen a empresas lucrativas que no poseen ninguna de las virtudes mencionadas en la conclusión y que a menudo dan lugar a costes sociales significativos, empleo precario y bajos niveles de derechos laborales.

La economía colaborativa puede incluir distintos modelos de negocio, dependiendo de las partes finales que participan en ellas, las funciones que desempeña la plataforma y la manera en que se controla la propiedad y se lleva a cabo la distribución de los beneficios.

En el P2P, el modelo por excelencia de la economía colaborativa, las relaciones se establecen entre particulares y la plataforma no presta el servicio subyacente. Las relaciones entre pares también pueden darse entre profesionales o empresas, una vez más sin que la plataforma sea quien presta el servicio subyacente (B2B o business-to-business). Incluso puede haber relaciones entre pares en las que los usuarios de la plataforma sean entidades públicas (G2G o government-to-government).

Sin embargo, otros dos modelos de negocio no se aceptan universalmente como parte de la economía colaborativa: B2C (business-to-consumer) y C2B (consumer-to-business). Dependiendo de los distintos casos, podrían considerarse parte de la *economía a la carta* o la *economía del acceso*. En el modelo B2C, el servicio se presta sobre la base de las preferencias del usuario/consumidor que solicita el servicio y es el prestador de servicios quien se adapta a dichas preferencias. Este modelo puede clasificarse en la economía a la carta o la economía del acceso (un modelo de negocio que entraña la comercialización del acceso a los bienes y servicios, no su propiedad. Algo se alquila temporalmente, no se vende de manera definitiva). En el modelo C2B, son los particulares o los consumidores quienes ponen algunos de sus

¹² Para más información sobre conceptos relacionados con la economía colaborativa, véase Alfonso (2016).

activos (conocimientos, préstamos, etc.) a disposición de las empresas con carácter ocasional y no profesional.

La economía colaborativa está conformada en su mayoría por plataformas controladas por empresas capitalistas, como Amazon, Uber, Blablacar o Airbnb. Sin embargo, tanto en Estados Unidos como en Europa están surgiendo iniciativas de economía colaborativa que se basan en plataformas de naturaleza cooperativa, las llamadas *cooperativas de plataforma*, que son de propiedad colectiva y están controladas democráticamente. Estas plataformas adoptan diferentes formas, que han sido clasificadas por Scholz (2016) de la manera siguiente: a) intermediación laboral (como Loconomics); b) mercados de compraventa en línea de propiedad cooperativa (Fairmondo, por ejemplo); c) plataformas de propiedad municipal (por ejemplo, MinuBnB o AllBnb); d) cooperativas de comunidades de «prosumidores» (como Stocksy); y e) plataformas de trabajo (varios ejemplos relacionados con el sector del taxi que tienen mucho éxito en Estados Unidos). Según Scholz, el cooperativismo de plataforma se caracteriza por diez principios: propiedad colectiva de la plataforma; pago decente y seguridad de ingresos; transparencia y portabilidad de los datos; apreciación y reconocimiento del valor generado; trabajo determinado de manera conjunta, con toma de decisiones colectivas; un marco legal protector; protección de los trabajadores y prestaciones transferibles; protección frente a conductas arbitrarias en los sistemas de calificación; rechazo a la vigilancia excesiva en el lugar de trabajo; y, por último, el derecho de los trabajadores a desconectar.

En Europa también se están desarrollando varias plataformas cooperativas. LAMA y Cooperatives Europe realizaron un estudio de 38 casos de once países europeos y tres iniciativas de fuera de la Unión Europea¹³. En sus conclusiones, el estudio señalaba tanto las nuevas oportunidades de expansión que ofrecía el cooperativismo en el ámbito de la economía colaborativa como los obstáculos y barreras a los que se enfrenta, entre los que se incluyen problemas de financiación y el pequeño tamaño de las cooperativas que promueven iniciativas de economía colaborativa, que hacen que pierdan parte de su eficiencia.

3.3. La economía del bien común y la economía social

La economía del bien común (EBC) (1) es un movimiento socioeconómico y político fundado por el economista austriaco Christian Felber (2010). En Europa, el movimiento EBC goza del apoyo de más de 100 grupos locales, 2 000 empresas, universidades, gobiernos locales y varias organizaciones sociales¹⁴. La propuesta central del modelo EBC es que la economía debe estar al servicio de las personas, es decir, del bien común. La EBC está fundamentada en los valores que todas las personas reconocen como universales: la dignidad humana, la solidaridad, la sostenibilidad ecológica, la justicia social, la transparencia y la participación democrática. El modelo EBC es interdisciplinario y aplicable a todos los tipos de empresas y organizaciones.

¹³ Cooperatives Europe-LAMA (2016). «Cooperative platforms in a European Landscape: an exploratory study», Conferencia ISIRC, Glasgow.

¹⁴ CESE (2015). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «La Economía del Bien Común: un modelo económico sostenible orientado a la cohesión social» (2016/C 013/16 de 17 de septiembre de 2015).

El Comité Económico y Social Europeo ha elaborado un dictamen sobre la EBC. Este dictamen establece la relación del modelo EBC con otros modelos, expuesta en el cuadro 3.2. Cabe señalar que, en el presente informe, los valores de la solidaridad/cooperación y la democracia — compartidos comúnmente por la EBC y la economía colaborativa— solo son aplicables a las cooperativas de plataforma en la economía social¹⁵.

Cuadro 3.2. Valores de la economía del bien común presentes en otros modelos

VALORES EBC	Dignidad humana	Solidaridad/Cooperación	Sostenibilidad ecológica	Justicia social	Democracia
MODELOS					
Economía Social	X	X	X	X	X
Economía circular			X		
Economía colaborativa		X			X
Economía de la funcionalidad		X	X		
Economía basada en los recursos			X	X	
Economía azul			X		

Fuente: CESE (2015), Dictamen del CESE (2016/C 013/06).

Para reconocer la contribución al bien común de las empresas y entidades que conforman el sistema económico, se utiliza un método específico basado en el balance del bien común, la matriz del bien común, el informe del bien común y la auditoría externa del bien común. El balance del bien común evalúa los resultados anuales de empresa, no utilizando criterios económicos o financieros sino midiendo el grado en que ha defendido los valores del bien común. Mide la parte no financiera del éxito de una empresa. La matriz del bien común define y cuantifica los valores que defiende una empresa y los colectivos sociales a los que se dirige. Es la síntesis del informe del bien común de una empresa u organización, que explica en detalle su grado de cumplimiento de cada indicador o criterio negativo. El informe del bien común ofrece una visión en profundidad de las actividades de una empresa por el bien común y, junto con el balance del bien común, conforma la base para la auditoría externa que realizan auditores independientes y concede a la empresa un certificado que indica su cumplimiento de los

¹⁵ CESE (2015). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «La Economía del Bien Común: un modelo económico sostenible orientado a la cohesión social» (2016/C 013/16 de 17 de septiembre de 2015).

indicadores del bien común cuantificables utilizando una puntuación que va de 0 a 1 000 puntos.

La economía del bien común se caracteriza por su crítica a aspectos de las sociedades capitalistas actuales como el egoísmo, el individualismo, la búsqueda de beneficios, la competitividad, los indicadores basados exclusivamente en las ganancias económicas y el PIB (producto interior bruto), la propiedad privada de bienes y servicios que son esenciales para la democracia, los efectos negativos en el medio ambiente, etc. En contraste con estas deficiencias, la economía del bien común ofrece los conceptos alternativos y los valores descritos anteriormente. Los valores de la economía del bien común sin duda coinciden con los principios y valores de la economía social, algo que el dictamen del CESE no pudo dejar de reconocer, como se muestra en el cuadro 3.2.

3.4. La economía circular y la economía social

El modelo de economía circular consiste en sustituir una economía lineal, basada en el modelo de usar y tirar, por una circular en la que los residuos puedan transformarse en recursos, de modo que la economía pueda ser más sostenible y reducir su impacto medioambiental negativo mediante la mejora de la gestión de los recursos y la reducción de la extracción y la contaminación. Al mismo tiempo, la economía circular permite a las empresas adquirir ventajas competitivas gracias a una mejor gestión de las materias primas, ofreciendo nuevas oportunidades económicas en nuevos mercados y posibilitando la creación de nuevos puestos de trabajo a nivel local. La economía circular, la economía funcional, la economía basada en los recursos y la economía azul (Pauli, 2010) son conceptos recientes en el ámbito del desarrollo sostenible.

El sistema de producción y consumo lineal se basa en extraer materias primas (obtener), fabricar bienes (hacer), consumirlos (usar) y generar residuos (tirar). La economía circular no solo propone la conversión de los residuos en nuevos recursos, sino también un cambio innovador en el sistema de producción actual, conforme al cual el diseño de cada fase del proceso de producción se guíe por la idea de la regeneración. Esto implica que los recursos y los productos mantengan su valor facilitando su reutilización, sobre la base del uso de energías renovables y el diseño de los productos para reducir su obsolescencia y generación de residuos.

Las teorías de la economía circular se remontan al trabajo de Walter R. Stahel, que introdujo el concepto «de la cuna a la cuna» y en 1976 presentó un informe pionero a la Comisión Europea¹⁶ en el que desarrolló un enfoque de economía de bucle cerrado, demostrando el impacto que tendría en términos de competitividad, creación de empleo, ahorro de recursos y reducción de residuos. En 1989, Pearce y Turner difundieron la idea de la economía circular¹⁷. Frosh y Gallopoulos adoptaron el mismo enfoque de economía de bucle cerrado en su trabajo y en 1989 popularizaron el concepto de «ecología industrial»¹⁸, que consiste en pasar de procesos

¹⁶ Stahel, W. y Reday, G. (1981). *The Potential for Substituting Manpower for Energy*, Vantage Press

¹⁷ Pearce, D.W. y Turner, R.K. (1990). *Economics of Natural Resources and the Environment*, Johns Hopkins University Press

¹⁸ Frosh, R. y Gallopoulos, N. (1989). «Strategies for Manufacturing Scientific», en *Scientific American Review*.

industriales lineales (bucle abierto; los recursos y las inversiones de capital se convierten en residuos) a procesos circulares (bucle cerrado; los residuos se convierten en insumos para nuevos procesos).

La Fundación Ellen MacArthur ha desempeñado un importante papel a la hora de incorporar la economía circular a la agenda de la Comisión Europea. En junio de 2015, esta fundación presentó un informe¹⁹ en Bruselas que tuvo una influencia considerable en el plan de acción de la UE para la economía circular²⁰. La introducción de este último fue impulsada por el Acuerdo de París²¹, que insistió en la necesidad de replantear los sistemas de producción y consumo, y la Agenda 2030 de las Naciones Unidas, que incluye objetivos de desarrollo sostenible que coinciden con las propuestas de la economía circular. La propia Comisión ha seguido de cerca el plan de acción de la UE y ha publicado un informe sobre su aplicación²². El Comité Económico y Social Europeo también ha prestado atención a la economía circular (Dictamen 2016/C 264/14), al igual que el Comité de las Regiones (Dictamen 2017/C 088/16).

La economía circular y la economía social coinciden en numerosos puntos importantes²³. Ambos modelos sitúan a las personas y al desarrollo sostenible en el centro de sus preocupaciones. En la economía circular, al igual que en la economía social, un factor fundamental de éxito consiste en fortalecer la capacidad creativa e innovadora a nivel local, donde las relaciones de proximidad constituyen un componente decisivo. En otras palabras, los valores y los principios del movimiento cooperativista y la economía social, como los vínculos con la zona local, la intercooperación o la solidaridad, son pilares decisivos para garantizar procesos de desarrollo sostenible en su triple dimensión: medioambiental, económica y social. No es casualidad que en Europa la economía social fuese pionera de la economía circular²⁴ en la reutilización y el reciclaje de residuos, en la energía y en la agricultura. Más recientemente, las plataformas cooperativas en el ámbito de la economía colaborativa son ejemplos bien conocidos de iniciativas que ayudan a conservar y mejorar el capital natural, optimizar el uso de los recursos y fomentar la eficiencia de los sistemas. La propia Comisión Europea, en su plan de acción de la UE para la economía circular, reconoció que las empresas de la economía social realizarán «una contribución clave a la economía circular».

¹⁹ Fundación Ellen MacArthur (2015). *Growth Within: A circular economy vision for a competitive Europe*.

²⁰ Comisión Europea, Comunicación «Cerrar el círculo: un plan de acción de la UE para la economía circular», COM(2015) 614 final. En 2014, la Comisión ya había presentado la Comunicación «Hacia una economía circular: un programa de cero residuos para Europa» (COM (2014) 398).

²¹ Acuerdo de París (2015). Conferencia de las Partes en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC).

²² Comisión Europea, «Informe de la Comisión sobre la aplicación del plan de acción para la economía circular» (COM (2017) 33).

²³ Rebaud, A. (2016). «Economie circulaire et ESS: complémentarités et synergies», Pour la solidarité, www.pourlasolidarite.eu

²⁴ GECES (2016). Informe general, Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social de la Comisión Europea.

3.5. Responsabilidad social de las empresas, ciudadanía corporativa y economía social

Aunque hubo predecesores del concepto de responsabilidad social de las empresas (RSE) o empresa responsable en la primera mitad del siglo XX, el concepto de responsabilidad social de las empresas se atribuye a Howard R. Bowen, quien lo escribió en 1953²⁵. Sin embargo, no irrumpió en la agenda política europea hasta comienzos del siglo XXI, cuando la Comisión Europea publicó su Libro Verde «Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas»²⁶ y definió a la RSE como «la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores». El Libro Verde afirma que la responsabilidad social de las empresas no se debe considerar sustitutiva de la reglamentación o legislación sobre derechos sociales o normas medioambientales, describiendo dos dimensiones de dicha responsabilidad: a) *la dimensión interna* dentro de la empresa (relaciones con asalariados y otros empleados, inversión en capital humano, salud y seguridad en el lugar de trabajo, reestructuración socialmente responsable de las plantas de producción, prácticas medioambientalmente responsables) y b) *la dimensión externa* de la RSE, que se extiende más allá del perímetro de la empresa, los empleados y los accionistas, teniendo en cuenta a la comunidad local y una amplia variedad de partes interesadas y otros afectados por la actividad empresarial: socios comerciales y proveedores, clientes, poderes públicos y ONG que representan a las comunidades locales y el propio medio ambiente.

En 2006, la Comisión propuso que los miembros de la comunidad empresarial creasen una Alianza Europea para la RSE, además de distintas medidas para impulsar la difusión de prácticas de RSE y hacer de Europa un «polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas»²⁷. En 2011, la Comisión elaboró una nueva comunicación que proponía una estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas y presentaba una nueva definición de RSE que incluye «la responsabilidad de las empresas²⁸ por su impacto en la sociedad», de modo que «las empresas deben aplicar [...] un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica». El CESE también se pronunció sobre la RSE en dictámenes²⁹ publicados en 2006.

Un concepto muy ligado a la responsabilidad social de las empresas es la **ciudadanía corporativa** (CC). Las teorías sobre la CC³⁰ indican que una empresa no solo debe asumir responsabilidades hacia los accionistas y las partes interesadas, sino que la propia empresa debe

²⁵ Bowen, H.R. (2013). *The Social Responsibilities of the Businessman*, University of Iowa Press.

²⁶ Comisión Europea (2001). COM(2001) 0366 final.

²⁷ COM(2006) 136 final

²⁸ COM(2011) 681 final

²⁹ Dictámenes del CESE 2006/C 325 14 y 2012/C 229/15.

³⁰ Logsdon, J. y Wood, D. (2005). «Implementing Global Business Citizenship: Multi-Level Motivations», en J. Hooker (ed.). *International Corporate Responsibility: Exploring the Issues*. Carnegie Mellon, University Press.

* Schwab, K (2008). *Global Corporate Citizenship. Working with Governments and Civil Society*. Foreign Affairs (87).

involucrarse en la sociedad. Debe actuar como un «buen ciudadano». La CC se inspiró en el *Pacto Mundial de las Naciones Unidas de 2000*, que apela a la responsabilidad cívica de las empresas, especificada en diez principios relacionados con los derechos humanos, las relaciones laborales, el medio ambiente y la lucha contra la corrupción. Más recientemente, el voluntariado corporativo y las alianzas corporativas se han convertido en formas de expresar la CC. Sin embargo, aunque la definición inicial de RSE se limitaba a las buenas prácticas de una empresa directamente relacionadas con los accionistas y las partes interesadas, la nueva definición presentada por la Comisión Europea se identifica literalmente con los diez principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas (COM (2006) 136 final, punto 2), por lo que cabe concluir que los dos conceptos son equivalentes, al menos en la agenda de la Comisión.

Sin duda, puede afirmarse que las empresas y entidades de la economía social han sido las primeras en aplicar los principios de la RSE desde el mismo momento en que estas empresas empezaron a desarrollarse en el siglo XIX, puesto que sus normas de funcionamiento y los valores en los que se inspiran las convierten en entidades que son representativas de la aplicación de los principios de la RSE.

Los principios de la economía social, inspirados en los principios cooperativos, no son más que la aplicación de la RSE en todos sus aspectos. En cuanto a la dimensión interna de la RSE en las cooperativas, la doble condición de socios y usuarios, junto con los demás principios cooperativistas, confieren un papel de liderazgo a los trabajadores y socios de la empresa. En las cooperativas de trabajo asociado son los socios trabajadores quienes gestionan la empresa con criterios democráticos, que dan lugar a un comportamiento socialmente responsable al abordar situaciones difíciles en los mercados, reestructurar sus planes de producción y hacer ajustes en la plantilla. Puesto que el objetivo principal de estas cooperativas es mantener un empleo estable, es lógico que estas decisiones se guíen por el cumplimiento de este objetivo.

El funcionamiento democrático de las cooperativas también explica por qué son las personas, y por lo tanto los ciudadanos, quienes controlan y dirigen los procesos de toma de decisiones. En cuanto a la distribución de los ingresos y beneficios, el capital no tiene derechos económicos especiales, puesto que son los socios y trabajadores quienes se benefician de la actividad. El *principio de educación*, expresado en normas que garantizan una provisión de fondos para invertir en capital humano, demuestra la dimensión socialmente responsable de las cooperativas.

Los principios cooperativos, que son los de la economía social, también explican la dimensión externa de la RSE dentro de las empresas de la economía social. El *principio de puerta abierta* garantiza que todos aquellos que necesiten servicios cooperativos puedan acceder a ellos, sin dificultades derivadas de criterios especulativos. La solidaridad con la comunidad y el medio ambiente también es diacrónica por naturaleza, en la medida en que los activos cooperativos se generan en las cooperativas en forma de reservas que no pueden distribuirse entre los socios aunque se liquide la entidad. Las ganancias de capital acumuladas con el tiempo no se reembolsan a los socios cuando se van de la cooperativa, sino que se convierten en activos pertenecientes a posteriores generaciones. Es decir, que las cooperativas llevan aplicando la responsabilidad social de las empresas desde el momento en que empezaron a desarrollarse en el siglo XX.

Por supuesto, el principio de responsabilidad social está muy claro en otras organizaciones de la economía social cuyo comportamiento se guía por un *criterio de servicio* a sus miembros y a la comunidad. Por lo que se refiere a las entidades del *tercer sector de acción social*, no aplican la

responsabilidad sistemáticamente, pero también son capaces de aportar recursos no monetarios y solidarios considerables a sus actividades en forma de trabajo voluntario no remunerado.

En conclusión, puede afirmarse que la economía social ha sido pionera en la aplicación de la RSE, puesto que esta última conforma una parte integral de los valores y las normas de funcionamiento de la primera.

3.6. Reconocimiento nacional del concepto de economía social y nuevos conceptos relacionados

Para comprobar el nivel de reconocimiento del concepto de economía social en los distintos países de la UE, y también de otros conceptos relacionados, se recopiló información de fuentes primarias a través de preguntas semiabiertas dirigidas a los corresponsales (véase el anexo), todos los cuales son testigos privilegiados y tienen conocimientos especializados del concepto de la economía social y conceptos similares y de la realidad de este sector en sus países. El cuestionario incluía preguntas semiabiertas sobre la economía social y conceptos similares en los distintos países de la UE. Los corresponsales son académicos, profesionales de federaciones sectoriales y órganos representativos en sus países y altos funcionarios de las administraciones públicas nacionales con responsabilidades en el ámbito de la economía social. El grado de reconocimiento se dividió en tres niveles relativos para los distintos países: (*) poco o ningún reconocimiento de este concepto; (**) nivel moderado de reconocimiento; y (***) nivel elevado, que denota un reconocimiento institucionalizado del concepto en el país en cuestión.

Los resultados se presentan en los cuadros 3.3 y 3.4, que se refieren respectivamente al nivel de reconocimiento del concepto de economía social (y de este término) y al reconocimiento de los conceptos relacionados «empresa social», «sector no lucrativo», «tercer sector», «economía colaborativa», «economía del bien común», «sector voluntario y de la sociedad civil», «responsabilidad social de las empresas», «innovación social», «economía solidaria» y «economía circular».

Incluso suponiendo que las condiciones y las ideas nacionales asociadas al término «economía social» difieran marcadamente y no puedan compararse, los datos obtenidos en el trabajo de campo permiten dividir los países en tres grupos en función de su nivel de reconocimiento del concepto de economía social (véase el cuadro 3.3).

- *Países en los que el concepto de economía social se reconoce ampliamente.* En España, Francia, Portugal, Bélgica y Luxemburgo, el concepto de economía social goza del máximo reconocimiento de los poderes públicos y el mundo científico y académico, así como en el propio sector de la economía social. Destacan los dos primeros países, puesto que Francia es la cuna de este concepto y España aprobó la primera ley nacional europea sobre la economía social en 2011.

- *Países en los que el concepto de economía social goza de un nivel moderado de reconocimiento.* Entre ellos se incluyen Italia, Chipre, Dinamarca, Finlandia, Suecia, Letonia, Malta, Polonia, el Reino Unido, Bulgaria, Grecia, Hungría, Irlanda, Rumanía y Eslovenia. En estos países, el concepto de economía social coexiste con otros conceptos, como el sector no

lucrativo, el sector voluntario y las empresas sociales. En el Reino Unido, el bajo nivel de conocimiento de la economía social contrasta con la política pública de apoyo a las empresas sociales.

- *Países en los que existe poco o ningún reconocimiento del concepto de economía social.* El concepto de economía social es poco conocido, nuevo o desconocido en los siguientes países: Austria, República Checa, Estonia, Alemania, Letonia, Lituania, Malta, Países Bajos, Eslovaquia y Croacia. Los términos relacionados «sector no lucrativo», «sector voluntario» y «sector de las organizaciones no gubernamentales» gozan de un nivel relativamente mayor de reconocimiento.

En cuanto a los nuevos conceptos relacionados, los más conocidos en la UE son «sin fines de lucro», «tercer sector», «sector voluntario y de la sociedad civil», «responsabilidad social de las empresas», «empresas sociales» e «innovación social». Otros conceptos como «economía circular» o «economía colaborativa» registran una tendencia al alza en niveles de conocimiento en la mayoría de países de la UE, mientras que los conceptos de «economía del bien común» y «economía solidaria» tienen dificultades para abrirse camino en muchos países de la UE, donde no son conocidos apenas o en absoluto.

Cuadro 3.3. Reconocimiento nacional del concepto de «economía social»

País	Código	Por los poderes públicos	Por las empresas y federaciones de la economía social	Por el mundo científico/académico
AUSTRIA	AT	*	**	**
BÉLGICA	BE	***	***	**
BULGARIA	BG	**	**	**
CROACIA	HR	*	**	*
CHIPRE	CY	**	**	**
REPÚBLICA CHECA	CZ	*	**	**
DINAMARCA	DK	**	**	**
ESTONIA	EE	**	**	*
FINLANDIA	FI	**	**	**
FRANCIA	FR	***	***	**
ALEMANIA	DE	*	**	**
GRECIA	EL	**	**	***
HUNGRÍA	HU	**	**	**
IRLANDA	IE	**	***	**
ITALIA	IT	**	**	**
LETONIA	LV	*	**	**
LITUANIA	LT	**	**	*
LUXEMBURGO	LU	***	***	**
MALTA	MT	**	*	**
PAÍSES BAJOS	NL	*	*	*
POLONIA	PL	**	***	**
PORTUGAL	PT	***	***	**
RUMANÍA	RO	**	**	**
ESLOVAQUIA	SK	*	*	**
ESLOVENIA	SI	**	***	**
ESPAÑA	ES	***	***	***
SUECIA	SE	**	**	**
REINO UNIDO	UK	**	**	**

* Escaso reconocimiento / ** Reconocimiento moderado / *** Elevado reconocimiento

Cuadro 3.4. Reconocimiento nacional de los nuevos conceptos emergentes

	Empresas sociales	Sector no lucrativo	Tercer sector	Economía colaborativa	Economía del bien común	Sector voluntario y de la sociedad civil	Responsabilidad social de las empresas	Innovación social	Economía solidaria	Economía circular
Austria	**	***	*	*	*	***	***	**	*	*
Bélgica	**	***	*	*	*	**	**	**	*	**
Bulgaria	**	**	**	*	*	**	**	**	**	*
Croacia	**	***	**	*	.	***	**	**	*	*
Chipre	**	**	**	*	*	**	**	*	.	*
República Checa	**	***	**	*	.	*	**	*	*	.
Dinamarca	**	*	**	**	.	**	***	**	.	*
Estonia	**	***	***	*	.	**		*	.	.
Finlandia	***	**	***	*	.	***	***	**	*	*
Francia	**	**	**	**	**	**	**	**	***	*
Alemania	**	**	***	*	*	**	***	**	**	*
Grecia	**	***	.	.	.	**	*	.	.	.
Hungría	**	***	*	*	.	***	**	**	*	.
Irlanda	**	***	**	**	.	***	***	**	.	**
Italia	**	***	***	*	**	**	**	**	*	**
Letonia	*	***	**	.	.	**	**	*	.	.
Lituania	*	**	**	*	.	**	**	*	*	*
Luxemburgo	***	***	***	***	.	***	***	***	*	***
Malta	**	**	*	*	*	**	**	.	*	*
Países Bajos	***	***	*	**	*	***	***	**	.	***
Polonia	***	***	***	*	.	***	**	*	*	.
Portugal	**	**	***	.	.	**	*	*	*	.
Rumanía	**	**	**	.	.	**	**	*	.	*
Eslovaquia	**	***	***	.	.	**	**	*	.	.
Eslovenia	**	**	*	*	.	***	***	**	*	**
España	*	*	**	*	*	**	**	*	**	*
Suecia	***	**	**	*	*	***	**	**	.	**
Reino Unido	***	**	***	**	.	***	***	**	.	**

. No reconocimiento / * Escaso reconocimiento / ** Reconocimiento moderado / *** Elevado reconocimiento

CAPÍTULO 4

POLÍTICAS PÚBLICAS DIRIGIDAS A LA ECONOMÍA SOCIAL A NIVEL EUROPEO EN EL PERÍODO RECIENTE (2010-2016)

4.1. Introducción³¹

Inmediatamente después del estallido de la crisis económica, el Parlamento Europeo publicó una Resolución sobre la economía social (19 de febrero de 2009, DO de 25.3.2010) y el Comité Económico y Social Europeo publicó un dictamen sobre «Distintos tipos de empresa» (CESE 1454/2009). Estas declaraciones podrían considerarse los textos más importantes que han emitido ambas instituciones europeas. La resolución del Parlamento Europeo señala que «la Comisión ha reconocido en reiteradas ocasiones el concepto de economía social; pide a la Comisión que con sus nuevas políticas promueva la economía social y defienda el concepto de la economía social como un “enfoque diferente de la empresa”, cuyo motor principal no es la rentabilidad financiera sino los beneficios para toda la sociedad, de modo que las particularidades de la economía social se tomen debidamente en cuenta en la elaboración de los marcos jurídicos; considera que la Unión Europea y los Estados miembros deberían incluir la economía social y sus interlocutores (cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones) en su legislación y políticas; (...)». El Parlamento Europeo pidió a la Comisión y a los Estados miembros que apoyen a las organizaciones de la economía social de distintas formas. Poco después, el 13 de noviembre de 2010, más de 400 académicos enviaron una carta abierta a la Comisión Europea pidiéndole que pasase de la retórica a la acción, ayudando a las cooperativas y las empresas sociales a lograr una Europa más inclusiva, sostenible y próspera («From words to action: Supporting cooperative and social enterprises to achieve a more inclusive, sustainable and prosperous Europe»). Cinco años después, el Consejo de la Unión Europea emitió sus Conclusiones sobre «La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa» (7 de diciembre de 2015), en las que invita a los Estados miembros a que «establezcan, apliquen y sigan desarrollando, según proceda, estrategias y programas europeos, nacionales, regionales y/o locales para reforzar la economía social, el emprendimiento social y la innovación social. Los diferentes programas y estrategias deberían fundarse en un diálogo constructivo entre las autoridades y todas las autoridades e interesados pertinentes europeos, nacionales, regionales y/o locales» y, en general, a que promuevan y apoyen la economía social. Más recientemente, el 23 de mayo de 2017, once representantes gubernamentales de países miembros de la UE firmaron la «Declaración de Madrid», que pide un plan de acción europeo para impulsar la economía social en Europa.

Entre 2009 y 2017, las instituciones europeas han emprendido varias iniciativas en favor de la economía social o, más exactamente, de las empresas sociales que forman parte de ella, abriendo un nuevo período de políticas públicas europeas. El siguiente análisis de la principal evolución en las instituciones de la UE relativa a la economía social durante este período adopta la perspectiva de política pública de Chaves y Demoustier (2013). Examina, en primer lugar, las políticas blandas (*soft*), relativas al entorno institucional y cognitivo o los ecosistemas donde actúan las organizaciones de la economía social y, en segundo lugar, las políticas duras (*hard*), relativas a la oferta y la demanda de actividades de las organizaciones de la economía social.

³¹ Podrá encontrarse una versión ampliada de este capítulo y los siguientes en «*Best practices of public policies towards social economy entities*», CIRIEC/CESE, 2017, próximamente.

4.2 Normas: estatutos y marcos reguladores

Formas jurídicas. La larga marcha hacia el reconocimiento institucional de la economía social y la articulación de políticas europeas específicas comenzó en la década de 1980 (véanse los informes CIRIEC/CESE, 2012, 2008 y CIRIEC, 2000) y culminó en 1989 con la importante Comunicación de la Comisión al Consejo titulada «Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras», en la que se proponía establecer una base jurídica europea para las cooperativas, asociaciones y mutuas en forma de Estatutos, y con la creación de la Unidad de Economía Social en la Dirección General XXIII de la Comisión Europea. Durante las siguientes décadas, dos instituciones europeas, el Parlamento y el Comité Económico y Social Europeo (CESE), han publicado una sucesión de informes, dictámenes y resoluciones que ponen de relieve el valor social añadido de la economía social³².

Tradicionalmente, los responsables políticos de la UE se han enfrentado a dos importantes dificultades a la hora de aplicar políticas dirigidas a la economía social. La primera es su escasa base jurídica, con una ausencia de referencias explícitas en los textos básicos de la Unión Europea (Tratado de Roma y Tratado de Maastricht), por lo que un importante desafío es aprobar formas jurídicas europeas específicas para la economía social. Por desgracia, han tenido poco éxito hasta la fecha. La segunda dificultad es la definición conceptual del ámbito de la economía social y la multiplicidad de términos relacionados con ella (desde tercer sistema, sociedad civil y sin fines de lucro, utilizados en la década de 1970, hasta empresas sociales, economía colaborativa y economía del bien común en la década actual). Estas dificultades enmascaran no solo una falta de consenso en torno a la denominación que debe emplearse, sino también una política oculta para no avanzar en este ámbito.

En 2003, la UE aprobó un Reglamento relativo al *Estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE)*. Su objetivo era fomentar esta forma de economía social, no solo mejorando las posibilidades de las cooperativas europeas para llevar a cabo actividades transnacionales, sino también, y sobre todo, desarrollando el sector en países que carecen de legislación cooperativa propia o en los que esta forma jurídica había perdido cada vez más prestigio social por considerarse un vestigio del antiguo régimen, como sucedía en los nuevos Estados miembros de Europa central y oriental. Sin embargo, unos años después de que entrase en vigor el Reglamento, los resultados no fueron los previstos (Cooperatives Europe, Euricse, Ezai, 2010)³³. En esos mismos años, la iniciativa para establecer un *Estatuto de la asociación europea* no recibió suficiente apoyo de los Estados miembros de la UE.

Recientemente, la UE ha promovido otras dos iniciativas jurídicas: el *Estatuto de la mutua europea* y el *Estatuto de la fundación europea*. Se publicaron informes institucionales como el de Panteia (2003) para debatir sobre las mutuas. Sin embargo, estas iniciativas finalmente se retiraron por falta de apoyo institucional³⁴.

Desde que se produjeron estos reveses jurídicos, el Parlamento Europeo ha tomado la iniciativa legislativa para trabajar en un estatuto para las empresas sociales y solidarias (2016/2237.INL).

³² El Parlamento ha publicado informes como el de Avgerinos sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional, el de Mihr sobre el papel de las cooperativas en la construcción de Europa y el de Trivelli sobre las cooperativas y la cooperación para el desarrollo, mientras que la resolución propuesta por Eyraud, Jospin y Vayssade (1984) invitaba al Consejo y a la Comisión a estudiar la posibilidad de establecer un Derecho europeo de asociaciones. Por su parte, el CESE auspició en 1986 una Conferencia Europea sobre Economía Social, junto con el Comité de Coordinación de Asociaciones Cooperativas de la Comunidad (CCACC), y publicó el primer estudio europeo sobre cooperativas, mutuas y asociaciones (véase CESE, 1986).

³³ Informe sobre la aplicación del Reglamento n.º 1435/2003, (COM(2012)72 final).

³⁴ Para consultar más detalles sobre estos procesos, véase Stokkink y Perard (2015).

En este contexto, acaba de publicarse un estudio realizado por la Comisión de Asuntos Jurídicos del Parlamento Europeo (Parlamento Europeo/FICI, 2017³⁵). No recomienda una estrategia de armonización de las leyes sobre las empresas sociales mediante directivas de la UE porque parece viable. En cambio, recomienda adoptar un *Estatuto de la empresa social europea (ESE)*. Este estatuto debería introducir una calificación o condición jurídica y una etiqueta o marca relacionada de la UE, que podría ser «ESE».

Por último, cabe destacar que no existen iniciativas relativas a una forma jurídica europea que abarque toda la economía social. Como se explica en el presente informe, en los últimos años se han aprobado leyes sobre la economía social, por lo que existe experiencia nacional en este ámbito (véase el siguiente capítulo).

Tratamiento fiscal. En la mayoría de los países de la UE existe un tratamiento fiscal específico para las empresas y entidades de la economía social (véase CIRIEC/CESE, 2012). Los opositores a este tratamiento específico llevan mucho tiempo argumentando que podría considerarse una desigualdad de trato que constituye ayudas estatales ilícitas en contravención de las normas de libre competencia. En 2011, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea³⁶ dictaminó que el tratamiento fiscal específico está justificado porque las entidades de la economía social (cooperativas en el caso juzgado) son distintas por naturaleza a las empresas con ánimo de lucro. La conceptualización rigurosa y el reconocimiento jurídico de las entidades de la economía social son necesarios para destacar las diferencias considerables entre las distintas formas de empresa.

Marcos reguladores y obstáculos jurídicos al desarrollo de las entidades de la economía social. La actividad económica de las entidades de la economía social depende mucho del marco institucional de los mercados público y privado. Las normativas sobre los sectores y los servicios pueden erigir obstáculos para su entrada al mercado y su crecimiento.

Durante la pasada década, las directivas aprobadas han prestado una atención insuficiente a las características específicas de las organizaciones de la economía social, como las asociaciones y fundaciones en el caso de los servicios sociales y las mutuas en el caso de los seguros. Por ejemplo, la aplicación de la política de competencia distingue entre servicios de interés económico general, servicios de interés general que no son de carácter económico y servicios sociales de interés público y, por consiguiente, ha tenido efectos perjudiciales en ellos (Vosec, 2010, Pezzini, 2000).

Recientemente, para atenuar este marco regulador, la Comisión aprobó el 5 de abril de 2012 el Reglamento *de minimis* para el ámbito de los servicios de interés económico general. Este nuevo Reglamento introduce mayor flexibilidad para los poderes públicos al conceder ayudas estatales a las entidades de la economía social en el ámbito de la compensación de servicios públicos. Otra reforma del marco regulador fue el Derecho europeo de contratación pública. Tradicionalmente, en cumplimiento de la política de competencia, se prohibía la introducción de cláusulas sociales en la contratación pública. En 2014, el paquete de *reforma de la contratación pública* modificó esto³⁷. Ahora permite a los poderes públicos incluir determinadas cláusulas sociales en los procedimientos de contratación y el pliego de condiciones (Parlamento Europeo, 2017).

Persisten otros obstáculos regulatorios al modelo de crecimiento de las empresas de la economía social. Una clave del éxito en el mercado y el crecimiento de las empresas de la economía social ha sido su capacidad para formar federaciones y grupos cooperativos. Sin embargo, estas formas de asociación han sido investigadas por el Tribunal de Justicia de la UE, al haberlas interpretado como acuerdos ilícitos contrarios a la libre competencia. Las políticas antimonopolio consideran que estas actividades que desarrollan las cooperativas son «acuerdos» que restringen la

³⁵ «A European Statute for Social and Solidarity-Based Enterprise», 2017.

³⁶ Sentencia del Tribunal de 8 de septiembre de 2011 (EU C 2011 :550).

³⁷ Directivas 2014/23, 2014/24 y 2014/25.

competencia y, por lo tanto, deben prohibirse. Esta interpretación contrasta con la permisividad concedida a la concentración de riqueza y financiación en los holdings capitalistas privados (CIRIEC, 2000).

Por último, en el contexto de los marcos reguladores, se considera que un nuevo obstáculo que ha estado desarrollándose es una *política de austeridad cualitativa*. Se refiere a la manera en que el sector público y las entidades de la economía social se relacionan entre sí, con respecto no solo al problema de una mayor burocracia, sino también de retrasos y aplicación de procedimientos y otros requisitos que complican o incluso impiden la colaboración entre el tercer sector y el sector público (Chaves y Zimmer, 2017).

4.3. Organismos públicos, plataformas representativas y diálogo civil

El primer órgano de la administración pública dentro de la Comisión Europea que se especializó en la economía social fue la Unidad de Economía Social de la Dirección General XXIII, creada por la Comisión Europea en 1989 durante la presidencia de Jacques Delors. La Unidad se ha reestructurado varias veces. En 2000, sus responsabilidades se repartieron entre dos direcciones generales: la DG Empresa e Industria, donde se creó la Unidad B3 «Artesanía, pequeña empresa, cooperativas y mutuas», centrada especialmente en los «aspectos empresariales» de las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones, y la DG Asuntos Sociales, con responsabilidades en materia de asociaciones y fundaciones. Actualmente existe una *Unidad de Clusters, Economía Social y Emprendimiento* dentro de la DG GROW, la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes. Un reto importante para los organismos públicos responsables de la economía social es gestionar políticas en un sentido de *transversalidad* (Chaves, 2008, 2013).

El Comité Económico y Social Europeo (CESE) y el Parlamento Europeo son al mismo tiempo instituciones para el diálogo civil y emprendedores de políticas públicas en el ámbito de las políticas públicas de las instituciones europeas (véase Chaves, 2013). El CESE es un órgano consultivo cuyo Grupo III reúne a representantes de la economía social de todos los países de la UE. Dentro del Grupo III hay un Sector de Economía Social que ha emitido numerosos dictámenes desde la década de 1980. La mayoría de los asuntos relacionados con la economía social y sus desafíos han sido objeto de dictámenes, desde la Iniciativa en favor del emprendimiento social a la economía colaborativa y el Dictamen sobre el tema «Construir un ecosistema financiero para las empresas sociales» en 2015³⁸. Dentro del CESE también existe un Grupo de Estudio Permanente sobre las Empresas de la Economía Social. Desde 1990, el Parlamento Europeo ha constituido periódicamente un Intergrupo de Economía Social compuesto por diputados al Parlamento Europeo y organizaciones que representan a la economía social en Europa. Como se señala al principio del capítulo, el Parlamento Europeo aprobó en 2009 el Informe Toia sobre economía social, promovido por este Intergrupo.

Una tercera institución europea es el Comité de las Regiones, otro órgano consultivo. En 2002 aprobó un Dictamen sobre «Asociaciones entre las autoridades locales y regionales y las organizaciones socioeconómicas: contribución al empleo, al desarrollo local y a la cohesión social», en el que pedía el reconocimiento de la economía social en la política regional. Recientemente, el 4 de diciembre de 2015, aprobó otro Dictamen sobre «El papel de la economía social en la reactivación del crecimiento económico y la lucha contra el desempleo» (SEDEC VI/004).

³⁸ Véase una lista detallada de los principales dictámenes recientes del CESE en la bibliografía al final de este informe.

El GECES (Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social) es un nuevo órgano consultivo creado directamente por la Comisión Europea en el contexto de la Iniciativa en favor del emprendimiento social. Se trata de otro grupo de múltiples partes interesadas compuesto por representantes de profesionales, poderes públicos, consultores e instituciones académicas elegidos directamente por la Comisión Europea. Su tarea consiste en formular recomendaciones dos veces al año, principalmente a través de un informe, sobre cuestiones relacionadas con la Iniciativa en favor del emprendimiento social y el desarrollo del emprendimiento social y la economía social en Europa³⁹. El GECES se enfrenta ahora al desafío de reforzar su función representativa y consultiva.

REVES es otro organismo, en este caso no vinculado a las instituciones europeas sino a entes locales y regionales de toda Europa y a varias plataformas de instituciones de la economía social, en su mayoría a nivel regional. Se trata de una organización que promueve activamente la economía social y solidaria. Una de sus misiones principales consiste en entablar un diálogo con las instituciones europeas e internacionales para impulsar la economía social y solidaria (<http://www.revesnetwork.eu>).

Social Economy Europe es la principal plataforma europea que representa a las cooperativas, mutuas, asociaciones, fundaciones y otras entidades de la economía social en Europa. Se creó en 2000 como plataforma europea de enlace con las instituciones europeas para dar su opinión sobre los distintos asuntos relativos a la promoción de la economía social a nivel de la Unión Europea, institucionalizando el diálogo civil en los niveles superiores de la UE. Sin embargo, otras plataformas europeas también compiten en los escenarios políticos europeos, en un contexto heterogéneo y atomizado (Zimmer y Hoemke, 2016).

4.4. Visibilidad, formación, investigación y participación de la sociedad civil

La dimensión cognitiva reforzada y la participación de la sociedad civil son dos ámbitos fundamentales para el desarrollo de la economía social en Europa.

Para aumentar su visibilidad y la receptividad social hacia ellas, las asociaciones, las organizaciones voluntarias, las cooperativas y otras entidades de la economía social tienen que aplicar una estrategia multinivel sistemática en Europa. Los esfuerzos a nivel europeo y nacional han adoptado varias formas, por ejemplo las Conferencias Europeas organizadas por las presidencias del Consejo de la Unión Europea o dentro del marco de una presidencia, los sucesivos dictámenes del CESE, las iniciativas y opiniones del Intergrupo de Economía Social del Parlamento Europeo y, en algunos casos, también las del Comité de las Regiones o la propia Comisión. La última iniciativa, adoptada en Madrid (23 de mayo de 2017), fue la aprobación de la «Declaración de Madrid», que tuvo una gran repercusión en los medios y las redes sociales. Sin embargo, para aumentar su visibilidad y receptividad sociales, tiene que pasar del nivel macro al nivel micro. Además, de este modo, el tejido social de las sociedades, su capital social de redes, se

³⁹ Tres hitos importantes de la primera fase del GECES fueron:

1. El subgrupo de expertos constituido en 2012 para asesorar sobre una metodología común para medir el impacto social de las actividades de las empresas sociales (*«Proposed Approaches to Social Impact Measurement in European Commission legislation and in practice relating to EuSEFs and the EaSI»*).
2. La Declaración de Estrasburgo (enero de 2014), «Hacer fuertes a los empresarios sociales en materia de innovación, crecimiento integrador y empleo». (http://ec.europa.eu/internal_market/conferences/2014/0116-social-entrepreneurs/docs/strasbourg-declaration_en.pdf)
3. La Estrategia de Roma «Liberar el potencial de la economía social para el crecimiento de la UE», basada en los procedimientos de la Conferencia de Roma, noviembre (2014) - http://www.socialeconomyrome.it/files/Rome%20strategy_EN.pdf

convierte en un factor fundamental. Como se indicó en anteriores informes (CIRIEC/CESE, 2008 y 2012), los programas europeos basados en el FSE han tenido un efecto estructurante de gran alcance, tanto a nivel nacional como internacional, en la adhesión y el refuerzo de la economía social europea en términos de federaciones, redes, investigación, cultura y políticas (Demoustier et al, 2006). Entre los proyectos que figuran en estos programas se incluyen conferencias y debates, que son factores fundamentales para difundir el concepto, los discursos y las redes. Como se destaca en el cuadro 4.2, la percepción de las medidas, las conferencias y las redes de la UE construidas en este contexto es crucial. Sin embargo, como revela el informe TSI (Chaves y Zimmer, 2017), los fondos y programas de la UE se topan con dificultades considerables para ser accesibles a las redes locales.

El otro ámbito estratégico es el aumento de la participación y la implicación cívicas en iniciativas tanto públicas como privadas, porque son el núcleo del emprendimiento social y las iniciativas sociales. Esto requiere una perspectiva holística que debe desarrollarse más y que no se abordará en este estudio⁴⁰.

Como se señaló anteriormente, otra cuestión es la visibilidad y el reconocimiento de la definición conceptual del ámbito de la economía social. El despliegue periódico de «neconceptos» (véase el capítulo 3 de este informe) no ayuda. En la década de 1970, la multiplicidad de términos relacionados con la economía social abarcaba el tercer sistema, la sociedad civil y el no ánimo de lucro. En el contexto de la crisis económica ha surgido una nueva oleada de conceptos, como empresas sociales, economía colaborativa y economía del bien común. Debemos hacer hincapié en que estas cuestiones enmascaran no solo una falta de consenso en torno a la denominación que debe emplearse, sino también una política oculta para no avanzar en este ámbito.

Se han emprendido varias iniciativas en el ámbito de la educación, la formación y la investigación, pero deben mejorar (CIRIEC/CESE, 2012). Los sistemas educativos de la Unión Europea están destinados a cumplir una importante función de fomento de la cultura empresarial y democratización de la economía a través de proyectos de formación que estimulen iniciativas empresariales basadas en los valores que caracterizan a la economía social. A su vez, el desarrollo de nuevos productos y procesos innovadores en las empresas de la economía social requiere que estas impulsen iniciativas de cooperación con centros universitarios que generen y transmitan conocimientos. Las redes de investigación y las redes de intercambio de información entre estos centros y los profesionales de la economía social contribuirán, como han estado haciendo en los últimos años, a ampliar las bases de conocimiento específicas de la economía social necesarias y a difundir este conocimiento por toda Europa. Las universidades y las federaciones suelen ser las encargadas de llevar a cabo estas funciones. En algunos casos, como Suecia, Portugal, Italia, Alemania, España y Francia, han aparecido centros de investigación y de formación especializados articulados en redes. La red CIRIEC Internacional, la red EMES y la red de investigación ICA están entre las más activas a nivel internacional. En algunos países existen redes interuniversitarias (como la red alemana de cooperativas, la red interuniversitaria francesa de la economía social y solidaria y la red CIRIEC-España y Portugal de investigadores en economía social, entre otras)⁴¹. Institutos de investigación como IUDESCOOP de la Universidad de Valencia o EURICSE en Italia llevan a cabo proyectos de investigación internacionales. Todos ellos han ayudado a difundir el concepto de la economía social e información sobre ella por toda Europa. En el lado de la enseñanza también existen cursos de posgrado en economía social. Varias universidades ofrecen maestrías especializadas en economía social y empresas sociales, entre ellas las Universidades de Bolonia, Roma Tre, Aix-Marseille, Coimbra, Le Mans o Valencia. La mayoría de ellas están ligadas a estas redes. Uno de los desafíos actuales es crear un espacio europeo de educación superior especializado en este ámbito.

⁴⁰ Véase el estudio «*Best practices in public policies towards social economy entities*», CIRIEC/CESE, 2017, próximamente.

⁴¹ Para más información, véase CIRIEC (2000), capítulo 3.

4.5. Políticas duras: fondos y ámbitos de política

En 2011 tuvo lugar un importante cambio en la agenda política de la Comisión Europea relativa a la economía social o, más concretamente, las empresas sociales. La razón principal fue la aplicación de la Iniciativa en favor de las pequeñas empresas («Small Business Act» para Europa (SBA)). Esta iniciativa fue aprobada en 2008 y tenía que revisarse. Durante el proceso de revisión, por primera vez surgió un gran interés en las empresas sociales, con un uso simultáneo de los términos «economía social» y «empresas sociales». En 2011 se indicó un concepto institucional explícito en la Iniciativa en favor del emprendimiento social, que define a la empresa social como «agente de la economía social [...] cuyo principal objetivo es tener una incidencia social, más que generar beneficios para sus propietarios o sus socios. Funciona en el mercado proporcionando bienes y servicios de manera empresarial e innovadora y utiliza sus excedentes principalmente para fines sociales. (...)»⁴². En consecuencia, este nuevo ámbito emergente de las políticas públicas europeas forma parte de la «economía social de mercado» en la definición de CIRIEC, que excluye a las organizaciones voluntarias y no lucrativas que obtienen la mayoría de sus ingresos de actividades no de mercado (subvenciones, donaciones, cuotas, etc.).

La aparición de dos nuevos ámbitos políticos para la Comisión Europea: las empresas sociales y la innovación social. El 23 de febrero de 2011, la Comisión publicó una Comunicación al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la revisión de la SBA (COM(2011) 78 final). Su objetivo general era hacer balance de la aplicación de la SBA y evaluar las nuevas necesidades de las pymes europeas en el clima económico actual. Esta comunicación citaba específicamente la «economía social» y comprometía a la Comisión a adoptar «de aquí a finales de 2011, una Iniciativa de Empresa Social sobre las empresas con finalidad social».

Como resultado, el 25 de octubre de 2011, la Comisión publicó una nueva Comunicación titulada «Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales» (COM(2011) 682 final)⁴³. Esta Iniciativa en favor del emprendimiento social estableció la agenda política⁴⁴ de la Comisión Europea, con once medidas clave en tres ejes (véase el siguiente cuadro)⁴⁵:

⁴² Otras instituciones y organizaciones europeas han afirmado que las empresas sociales forman parte de la economía social (por ejemplo, GECES, 2016).

⁴³ El CESE publicó un dictamen sobre esta cuestión titulado «Espíritu empresarial social y las empresas sociales» (2011). Véase http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/index_en.htm

⁴⁴ Para más información, véase <http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises/>

⁴⁵ Otras medidas mencionadas en la Iniciativa en favor del emprendimiento social fueron: la propuesta de reglamentos sobre los fondos europeos de capital de riesgo; estadísticas fiables sobre empresas sociales; comunicación sobre la modernización de las ayudas estatales de la UE; consulta pública sobre el Reglamento general de exención por categorías; pymes: consulta sobre el plan de acción «Europa 2020».

Cuadro 4.1. Ejes y medidas clave de la Iniciativa en favor del emprendimiento social (2011)

Iniciativa en favor del emprendimiento social: Ejes y medidas clave
<p><i>Eje 1. Facilitar el acceso de las empresas sociales a la financiación</i></p> <p>1: Propuestas de reglamentos sobre los fondos europeos de inversión social 2: Mejora de los microcréditos 3: Un instrumento financiero europeo (90 millones de euros) para empresas sociales 4: Prioridad de inversión en empresas sociales de los fondos estructurales; marco estratégico común</p> <p><i>Eje 2. Mejora de la visibilidad de las empresas sociales</i></p> <p>5: Elaborar un mapa de las empresas sociales, los modelos de negocio, el peso económico, los regímenes fiscales, la determinación de mejores prácticas 6: Base de datos de etiquetas y certificaciones para las empresas sociales 7: Mejora del reforzamiento de las competencias de las administraciones nacionales y regionales para impulsar las empresas sociales 8: Plataforma electrónica de intercambio de datos para inversores y empresarios sociales; acceso a programas de educación y formación de la UE</p> <p><i>Eje 3. Hacer el entorno jurídico favorable al emprendimiento social</i></p> <p>9: Trabajar en formas jurídicas aptas para las empresas sociales. Simplificación del Reglamento sobre el Estatuto de la sociedad cooperativa europea y el Reglamento sobre el Estatuto de la fundación europea; estudio de la situación de las mutuas 10: Mayor valor del elemento de la calidad y las condiciones de trabajo en la adjudicación de contratos en el contexto de la reforma de la contratación pública 11: Simplificación de la aplicación de las normas en materia de ayudas estatales a los servicios sociales y a los servicios locales</p>

Como seguimiento a la agenda de la Iniciativa en favor del emprendimiento social, la UE desarrolló varias iniciativas:

Mejora de la financiación pública y privada: Para aumentar el interés de los inversores privados en las empresas sociales, se aprobó el Reglamento n.º 346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos. Principalmente estableció una nueva etiqueta (la etiqueta FESE) para identificar a dichos fondos. La etiqueta destaca el impacto social de los beneficiarios de los fondos, no su forma jurídica o gobernanza; un requisito es que al menos 70 % del capital recibido de los inversores se utilice en apoyo de empresas sociales.

Una segunda medida es el Programa para el Empleo y la Innovación Social (EaSI), que estableció un instrumento financiero europeo con un presupuesto total de más de 170 millones de euros (período 2014-2020). Concede microcréditos con garantías de reparto de riesgos. Este eje se basa en el instrumento europeo de microfinanciación Progress, que ahora pertenece al programa EaSI, y lo amplía (EPRS, Parlamento Europeo, 2017).

Una tercera medida ligaba al EaSI al Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Como consecuencia, el FEI gestiona dos instrumentos financieros en el marco del EaSI: el Instrumento de Garantía EaSI y el componente de Inversiones en creación de capacidades EaSI. Ambos ayudan a las entidades financieras a ampliar su capacidad de préstamo a las microempresas y las empresas sociales.

El Acelerador de Impacto Social (AIS) es un fondo creado en 2015 por el grupo Banco Europeo de Inversiones y el FEI dirigido a las empresas sociales. Invierte fondos en empresas sociales sobre la base de un nuevo marco para cuantificar y comunicar parámetros de impacto social desarrollados por el FEI. En este contexto, es interesante reflexionar sobre la dirección del discurso convencional relativo a la medición del impacto social.

Fondos públicos: prioridad de inversión en los fondos estructurales. El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y el Fondo Social Europeo (FSE) son instrumentos tradicionales de la política de cohesión de la UE. Traslada el objetivo de «promover la economía social y el emprendimiento social» a varias medidas de apoyo seleccionadas por las autoridades nacionales (concienciación, talleres, premios, financiación directa).

Por último, existen otros instrumentos financieros a disposición de la economía social y las empresas sociales, aunque no exclusivamente. Entre ellos se incluye InnovFin (inversiones en investigación e innovación para empresas en el marco de Horizonte 2020), COSME (Programa para la Competitividad de las Empresas y para las Pequeñas y Medianas Empresas) y el Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE).

A la espera de un plan de acción para fomentar la economía social en Europa. No llegó a despegar, y todavía se espera, una política presupuestaria europea específicamente para la economía social. Desde la década de 1990 se han realizado varios intentos infructuosos (véase CIRIEC/CESE, 2012). La Declaración de Madrid (23 de mayo de 2017) sigue reclamándola.

A efectos de este informe, nuestro interés se ha centrado en evaluar el impacto de estas políticas en el desarrollo de la economía social en Europa. Nuestro método ha consistido en determinar medidas fundamentales (el Fondo Social Europeo, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, la iniciativa LEADER y las normas europeas: directivas y legislación), congresos y redes transeuropeas y los nuevos instrumentos establecidos recientemente. Nuestros corresponsales (véase el anexo 1), expertos en este ámbito en cada país, han calificado el impacto en una escala de una estrella (*) para el mínimo impacto a tres estrellas (***) para el máximo impacto en relación con el país sobre el que informaban. Los resultados se recogen en el cuadro 4.2. La conclusión primordial es la importancia del principal instrumento financiero, el FSE. Los congresos y redes internacionales, la iniciativa LEADER y la legislación y las directivas europeas también han demostrado ser medidas fundamentales. Los congresos y redes se han revelado como un medio para generar efectos estructurantes y cognitivos como la coordinación de la sociedad civil de la economía social de Europa (como se muestra en Demoustier et al, 2006). La iniciativa LEADER reviste una importancia fundamental en el mundo rural. Los nuevos instrumentos establecidos recientemente (FEIE, EaSI, COSME, etc.) han tenido un impacto escaso o nulo, especialmente en los países mediterráneos y de Europa oriental (aunque los corresponsales de Eslovaquia y Luxemburgo en general les dan una valoración alta). Se necesitan estudios para evaluar el impacto de las nuevas políticas.

Por último, la economía social está relacionada con importantes ámbitos de las políticas públicas como el empleo, los servicios sociales, el desarrollo rural, la economía digital, el desarrollo local y la cohesión social, entre otros. El interés de las instituciones de la UE en involucrar a la economía social en estos objetivos constituye un avance fundamental, aunque revela una visión limitada del potencial de la economía social y los beneficios que podría generar en la economía y la sociedad de Europa⁴⁶.

⁴⁶ Para más detalles, véase Chaves y Demoustier (2013) y el estudio «*Best practices in public policies towards social economy entities*», CIRIEC/CESE, 2017, próximamente.

Cuadro 4.2. Percepción del impacto de las políticas europeas dirigidas a la economía social

	FSE	FESE	EaSI	Fondos EIE	FEIE	Instrumentos financieros en la política de cohesión	LEADER	FEDER	COSME	Legislación y directivas europeas	Conferencias y redes
Austria	**	*	*	*	*	**	**	*	*	(-)	(-)
Bélgica	**	*	**	*	*	*	*	**	*	**	**
Bulgaria	***	**	***	**	*	*	**	*	*	***	**
Croacia	***	**	**	*	*	**	**	*	*	*	**
Chipre	**	*	*	**	*	**	**	*	*	*	*
República Checa	***	*	*	**	*	*	*	*	*	**	**
Dinamarca	**	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	**	n/d	n/d
Estonia	*	*	*	*	*	*	**	*	*	*	*
Finlandia	**	*	*	*	*	*	**	**	*	*	**
Francia	**	**	**	*	*	*	**	**	*	***	**
Alemania	**	*	**	*	*	*	*	*	*	*	**
Grecia	(-)	*	**	*	*	*	***	*	*	***	**
Hungría	**	*	*	*	*	**	**	*	*	**	**
Irlanda	**	**	**	**	*	*	**	**	**	**	**
Italia	***	*	**	**	*	*	**	**	*	**	***
Letonia	***	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Lituania	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Luxemburgo	**	***	**	**	**	**	**	**	**	**	***
Malta	**	*	*	**	*	*	**	*	*	**	*
Países Bajos	*	**	**	**	**	*	*	*	*	*	*
Polonia	***	*	*	*	*	*	**	**	*	**	**
Portugal	**	*	*	*	*	*	**	**	*	**	**
Rumanía	**	*	**	**	*	*	*	*	*	*	**
Eslovaquia	**	**	***	**	***	**	**	**	***	**	**
Eslovenia	**	*	*	*	*	**	**	**	**	**	***
España	**	*	*	**	*	*	*	**	*	**	**
Suecia	***	*	**	**	*	*	***	**	*	**	**
Reino Unido	**	*	*	***	**	**	***	*	*	**	**

(-) Impacto negativo / * Ningún impacto / ** Impacto moderadamente positivo / *** Impacto muy positivo

Notas: pregunta del cuestionario: ¿Qué políticas de la Unión Europea cree que han tenido mayor impacto en la economía social de su país durante la última década?

CAPÍTULO 5

POLÍTICAS PÚBLICAS DIRIGIDAS A LA ECONOMÍA SOCIAL EN EUROPA A NIVEL NACIONAL Y REGIONAL EN EL PERÍODO RECIENTE (2010-2016)

5.1. Introducción

Durante la última década, varias instituciones de la Unión Europea han pedido políticas públicas para impulsar la economía social a nivel europeo, nacional y regional, por ejemplo: el Intergrupo de Economía Social del Parlamento Europeo en su audiencia pública «Hacia un plan de acción europeo para la economía social», celebrada el 28 de septiembre de 2016 en Bruselas⁴⁷; el Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social con su último informe (2016), «El futuro de la economía social y de las empresas que operan en este sector»⁴⁸; los informes de SOCENT sobre «mapas» de empresas sociales y sus ecosistemas en Europa⁴⁹; el informe de la OCDE/Unión Europea sobre el emprendimiento social⁵⁰; y la reciente Declaración de Madrid (mayo de 2017). Asimismo, el 7 de diciembre de 2015, el Consejo aprobó las Conclusiones sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa. En este contexto, numerosos gobiernos nacionales y regionales dentro de la Unión Europea han implantado políticas públicas para impulsar la economía social o «familias» concretas de ella. Además, el interés que han dedicado los gobiernos a la economía social parece haber aumentado durante la crisis, dada la necesidad de generar nuevas políticas encaminadas a luchar contra ella (reducir el desempleo, prestar nuevos servicios, etc.) y aplicar un nuevo modelo de desarrollo sostenido y sostenible. Sin embargo, sorprendentemente, muy pocos estudios internacionales han ido más allá de esta dimensión política proposicional y han examinado las verdaderas prácticas de política pública aplicadas en toda Europa, ni tampoco las han evaluado o determinado cuáles podrían considerarse «mejores prácticas»⁵¹, a diferencia de la abundante literatura que evalúa el impacto de las organizaciones sociales.

En anteriores estudios (CIRIEC, 2000; CIRIEC/CESE, 2008 y 2012) hemos presentado los resultados relativos a períodos previos a 2010, y otro estudio que está llevando a cabo actualmente CIRIEC para el CESE con el título «Best practices in public policies regarding the European Social Economy after the economic crisis» también aborda esta cuestión. Por lo tanto, en el presente informe nos centraremos en algunos temas de política pública: un análisis comparativo de la nueva legislación nacional sobre la economía social, las mejores nuevas políticas públicas para la economía social, los planes de acción nacionales y regionales, la elaboración de cuentas satélite, la financiación específica y normas de contratación pública. Por último, estudiaremos la dimensión de las barreras institucionales al desarrollo de la economía social, como factor fundamental en los ecosistemas de economía social. Dos de estos temas se abordan en mayor profundidad en capítulos específicos de este informe: el desafío de elaborar estadísticas (redactado por Marie Bouchard) y una comparación de nuevas leyes sobre la economía social (redactado por Gemma Fajardo).

⁴⁷ Hace unos años, el Parlamento Europeo publicó un importante informe: el Informe del Parlamento Europeo sobre la economía social (2009), A6/0015/2009, ponente: Patrizia Toia.

⁴⁸ GECES (Grupo de Expertos sobre Emprendimiento Social de la Comisión Europea). http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=9024

⁴⁹ <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=es&catId=89&newsId=2149>

⁵⁰ http://www.oecd.org/cfe/leed/Social%20entrepreneurship%20policy%20brief%20EN_FINAL.pdf. Noya A., Clarence E. (2013) Policy brief on social entrepreneurship, OCDE/Unión Europea, 2013.

⁵¹ Sobre este tema, CIRIEC publicó un importante estudio en 2013: «*The emergence of the social economy in public policies. An international perspective*». Incluye capítulos sobre la evolución a nivel europeo y a nivel nacional y regional.

5.2. Ecosistemas y marcos de política pública

Durante la década de 1980 surgieron políticas explícitas que promovían la economía social, entendida en su sentido amplio de sector institucional, en países pioneros como Francia y España y se han extendido a otros países europeos durante la última década. Esto no significa que durante décadas no se hayan incluido distintos grupos de la economía social de Europa en políticas públicas sectoriales, como la agricultura y el desarrollo rural, incluidas las cooperativas agroalimentarias; las políticas laborales, incluidas las cooperativas de trabajo asociado, los centros ocupacionales y otras empresas sociales; las políticas de ordenamiento territorial o las políticas de desarrollo local, que asocian a actores locales de la economía social como cooperativas de crédito o fundaciones con políticas sociales, sanitarias, culturales y de vivienda que involucran a asociaciones y fundaciones voluntarias sin ánimo de lucro. En otras palabras, deben distinguirse las *políticas transversales*, como las destinadas al conjunto del sector de la economía social, de las *políticas sectoriales*, como las destinadas a subámbitos de la economía social, ya sean grandes familias o subsectores, por ejemplo instituciones no lucrativas o mutuas (CIRIEC, 2000; Chaves, 2010). En este sentido, las políticas emergentes relativas a las empresas sociales, como parte de la economía social, son políticas sectoriales, por lo que, si los gobiernos nacionales y europeos se centran en ellas, existe el riesgo de excluir al resto de la economía social.

Otro elemento general en la evaluación de las políticas públicas diseñadas para impulsar la economía social es la concepción de esta política en sí misma y la visión que tienen los responsables políticos de la economía social. La economía social es un gran ámbito entre el sector público y el sector privado con ánimo de lucro (Defourny y Monzón, 1990). Sus organizaciones microeconómicas producen efectos macroeconómicos con valor social añadido. En este sentido, los *responsables políticos* pueden considerar la economía social de dos formas. Por un lado, pueden considerarla un objetivo colectivo en sí misma, en el sentido de que constituye la materialización de un modelo deseable desde el punto de vista social y económico. Por otro lado, puede entenderse como un instrumento adecuado para cumplir grandes objetivos colectivos como el desarrollo territorial, la cohesión social, la corrección de los desequilibrios del mercado laboral, la inclusión financiera y la innovación social. En ambos casos, el desarrollo de este sector empresarial es un objetivo público, un fin en sí mismo en el primer caso y un objetivo intermedio en el segundo. Para perseguir la primera visión, es necesaria una concepción holística de la política pública. El enfoque actual de medición del impacto social de las empresas sociales/la economía social revela que la política convencional se centra en el segundo concepto, la visión instrumental de este sector social, ignorando sus otros ámbitos de potencial.

Para evaluar las políticas públicas, estas deben clasificarse. La literatura económica define dos grandes esferas de acción económica pública en relación con la promoción empresarial: por un lado, el entorno empresarial o los ecosistemas y, por otro, la competitividad empresarial (Chaves y Demoustier, 2013). La aparición y el desarrollo de empresas exigen condiciones externas favorables, es decir, un marco ambiental, institucional y cultural que favorezca su aparición. Cuando estos factores cooperan entre sí y se incorporan a los territorios, integrando a actores públicos y privados, se crean entornos especialmente aptos para el dinamismo empresarial. Han recibido atención de la comunidad científica, con conceptos como ecosistemas empresariales dinámicos y sistemas territoriales de innovación, y también conglomerados, como los de Mondragón o Anecoop (Gallego y Chaves, 2017).

Este marco teórico ha sido transferido al ámbito de la economía social por Chaves (2010) y Chaves y Demoustier (2013). Estos autores conciben dos grandes grupos de políticas de promoción de la economía social: por un lado, las *políticas blandas*, encaminadas a establecer un entorno favorable (ecosistema) en el que nazcan, operen y se desarrollen estos tipos de empresa y, por otro lado, las *políticas duras* dirigidas a las propias empresas en calidad de unidades empresariales (véase el cuadro 5.1). Las políticas analizadas en este capítulo son medidas institucionales específicas (nuevas leyes en el ámbito de la economía social, organismos públicos y obstáculos institucionales), medidas por el lado de la oferta (planes nacionales y regionales, políticas presupuestarias) y medidas por el lado de la demanda (contratación pública).

Cuadro 5.1. Tipos de políticas para fomentar las empresas de la economía social

1. Políticas «blandas». Políticas dirigidas a crear un entorno favorable a las empresas

1.1. Medidas institucionales

- medidas dirigidas a la forma jurídica, en tanto que actor privado
- medidas dirigidas a reconocer la capacidad de las empresas de la economía social para operar en todo el sector de actividad económica, eliminando los obstáculos que pueda haber
- medidas dirigidas a reconocer a las empresas de la economía social como actores políticos, interlocutores en la elaboración y la aplicación de políticas públicas
- organizaciones públicas que fomentan las empresas de la economía social

1.2. Medidas de carácter cognitivo

- medidas de difusión del conocimiento de las empresas de la economía social en la sociedad
- medidas de fomento de la formación en materia de empresas de la economía social
- medidas de fomento de la investigación sobre la economía social

2. Políticas «duras». Políticas económicas de fomento empresarial

2.1. Medidas por el lado de la oferta, dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas de la economía social

- medidas aplicadas a través de medidas presupuestarias, fiscales y otras de apoyo financiero, medidas de apoyo técnico y formativo, etc.
- medidas que se distinguen atendiendo al ciclo de vida de la empresa (según la fase de creación o desarrollo empresarial)
- medidas que se distinguen según la función empresarial que se debe fortalecer (financiación, consultoría/asesoramiento, formación, empleo y gestión de recursos humanos, cooperación y redes, I+D e innovación, calidad, nuevas tecnologías de la información y la comunicación, espacio físico, etc.)

2.2. Medidas por el lado de la demanda, dirigidas al nivel de actividad de las empresas de la economía social

- medidas dirigidas a facilitar el acceso a los mercados públicos (como las cláusulas sociales)

Fuente: Adaptado de Chaves (2010:164).

5.3. Nueva legislación nacional sobre la economía social

En los últimos siete años, la mayoría de los países europeos han prestado atención a la elaboración de políticas relativas a la economía social. Se han aprobado leyes específicas sobre la economía social a nivel nacional en España (2011), Grecia (2011 y 2016), Portugal (2013), Francia (2014) y Rumanía (2016) y a nivel regional en Bélgica (Valonia, Bruselas y Flandes) y España (Galicia). Puede encontrarse un análisis comparativo en un capítulo específico de este informe.

Además, durante este período han surgido nuevos proyectos de ley y otras iniciativas institucionales como sistemas de acreditación, etiquetas y grandes planes plurianuales nacionales, lo que revela un creciente interés en este ámbito entre los gobiernos. Por otro lado, también se han aprobado reformas para grupos concretos de la economía social (tercer sector social, empresas sociales del tercer sector, cooperativas y otras) en Italia y España, por ejemplo. En el cuadro 5.2 puede encontrarse una síntesis de las novedades recientes más relevantes en las normativas nacionales.

Cuadro 5.2. Principales novedades recientes en las normativas nacionales sobre la economía social en los países europeos (2011-2016)

País	Tipo	Nombre de la ley/plan/etiqueta
Bulgaria	Proyecto de ley	Proyecto de ley específica a nivel nacional sobre la economía social (2016)
Croacia	Plan	Estrategia para el desarrollo del emprendimiento social en la República de Croacia para el período 2015-2020 (abril de 2015)
Dinamarca	Ley	Ley 711 de 25 de junio de 2014 sobre el registro de empresas de la economía social («Lov om registrering af sociale økonomiske virksomheder») (entró en vigor en enero de 2015).
Francia	Ley	Loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire (Ley nacional relativa a la economía social y solidaria)
	Acreditación	Acreditación ESUS, empresa solidaria de utilidad social (<i>entreprise solidaire d'utilité sociale</i>). Las empresas de la economía social, independientemente de su forma jurídica, pueden optar a la acreditación ESUS si cumplen determinados criterios definidos en la ley.
Grecia	Ley	Economía social y empresas sociales (2011)
	Ley	Ley 4430/2016 de Economía Social y Solidaria (2016) (Ley nacional sobre la economía social y solidaria)
Italia	Ley	Ley n.º 106 de 6 de junio sobre la reforma del tercer sector (2016)
	Proyecto de ley	Nuevo proyecto de ley sobre las empresas sociales y nueva ley de regulación del tercer sector (2017)
Polonia	Proyecto de ley	Economía social (2012)
	Plan	Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (Programa nacional de desarrollo de la economía social) aprobado por el Ministerio de Trabajo y Política Social en 2014
Lituania	Ley	Orden n.º 4-207 del Ministerio de Economía sobre el concepto del emprendimiento social (abril de 2015)
Luxemburgo	Ley	Ley de 12 de diciembre de 2016 sobre la creación de empresas con un impacto social

Malta	Proyecto de ley y etiqueta	Malta publicó un Proyecto de Ley de Empresas Sociales en junio de 2015, que busca ofrecer una nueva forma jurídica de «empresa social» y una etiqueta de «organización empresarial social»
Países Bajos	Ley	Ley de Empresas Sociales (2012)
Portugal	Ley	Lei 30 de 8 de maio de Bases da Economia Social e o Código Cooperativo (2013) (Ley nacional de economía social)
Rumanía	Ley	Ley 219/15 de Economía Social, 23 de julio de 2015
	Ordenanza	Se aprobaron normas metodológicas para aplicar la Ley de Economía Social mediante la Decisión Gubernamental n.º 585, 10 de agosto de 2016
Eslovenia	Ley	Ley de Emprendimiento Social (2011)
España	Ley	Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (2011)

La regulación de la economía social con nuevas formas jurídicas no constituye en sí misma un avance en el fomento de la economía social que vaya más allá de su reconocimiento institucional (Noia, 2017). Al igual que con el Estatuto de la cooperativa europea o la Ley de Economía Social española hasta hace poco, los efectos podrían ser demasiado limitados si la ley no va acompañada de otras medidas. De lo contrario, corre el riesgo de convertirse en una ley blanda en lugar de una ley dura que fomente la economía social (Pérez de Uralde, 2016), y los discursos políticos podrían moverse en una dirección diferente a la de las políticas públicas reales (Chaves y Savall, 2017).

5.4. Organismos públicos en gobiernos y administraciones

Muchos países de la UE cuentan con un organismo de alto nivel dentro del Gobierno nacional con una responsabilidad explícita y reconocida en cuestiones relativas a la economía social y un nombre que incluye la denominación de este sector social, lo que representa, en sí mismo, el reconocimiento y la priorización del ámbito político de la economía social en la agenda política de un país. Los recursos económicos y humanos asignados a estos organismos por los gobiernos son esenciales. En algunos países existen agencias de desarrollo coordinadas a distintos niveles territoriales que fomentan sistemáticamente organizaciones de la economía social. Este es el caso del *Agences Conseil* para la economía social creado por el gobierno regional de Valonia en Bélgica, por ejemplo. Sin embargo, estos organismos públicos están en gran medida a merced de los cambios y remodelaciones en los gobiernos de los respectivos países, lo que representa, de facto, un obstáculo institucional al desarrollo de la economía social.

El mayor reconocimiento público de la economía social en Europa se ha dado en Francia y Luxemburgo. En Francia, el Gobierno socialista tuvo un Ministro Delegado de Economía Social y Solidaria dentro del Ministerio de Economía y un Ministro de Deporte, Juventud, Educación Comunitaria y Asociaciones. También tuvo una *Délégation interministérielle à l'économie sociale et solidaire* (delegación interministerial para la economía social y solidaria). Luxemburgo tiene un Ministerio de Trabajo, Empleo y Economía Social y Solidaria. Eslovenia cuenta con un Secretario de Estado para el Diálogo con la Sociedad Civil y el Emprendimiento Social dentro de la Presidencia del Gobierno. Polonia tiene un Departamento de Economía Social y Beneficio Público dentro de su Ministerio de Familia, Trabajo y Política Social. Portugal tiene un órgano especial llamado CASES, estrechamente vinculado al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. El Reino Unido cuenta con una Oficina para la Sociedad Civil (OSC) y el Gobierno galés tiene una Unidad del Tercer Sector. España tiene la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas⁵².

⁵² Véase CIRIEC/CESE (2012) para consultar anteriores organismos en los gobiernos nacionales europeos.

Estos organismos no deben confundirse con los órganos participativos y consultivos y los acuerdos que entrañan plataformas de la economía social con gobiernos representantes en los procesos de formulación de políticas. Se trata de una cuestión crucial pero no se estudia en este informe.

5.5. Planes de acción nacionales y regionales y financiación específica

Los *planes de acción nacionales y regionales* son políticas fundamentales para impulsar la economía social. Constituyen importantes acuerdos entre distintos actores, principalmente entre el Gobierno y representantes de la economía social/el tercer sector, aunque también incluyen a sindicatos, universidades y otros, con el objetivo de mejorar su relación en provecho mutuo a largo plazo. Por lo general, incluyen marcos de financiación estable, planes participativos y consultivos, ámbitos estratégicos que desarrollar y mejoras en las relaciones y el cambio social.

A nivel regional y local, en la última década se han desarrollado buenas prácticas en las regiones de Andalucía y Murcia, al sur de España, que han logrado las mayores tasas de desarrollo de cooperativas del país, y en varias regiones de Francia y Bélgica (Chaves y Demoustier, 2013). Durante esta década pueden observarse otras buenas prácticas en Francia, con el Polo Territorial de Cooperación Económica (PTCE) reconocido por la nueva Ley de Economía Social francesa, o en planes locales para fomentar empresas sociales y solidarias, por ejemplo en Barcelona (España).

A nivel nacional, en los últimos años se han establecido varios planes de acción, en general en cooperación con los fondos estructurales europeos. Hay casos en que los programas operativos de los fondos europeos se dirigen a la economía social y la inclusión social. En el cuadro 5.3 se recogen los principales planes nacionales. Para su éxito son importantes tres factores fundamentales: primero, un marco plurianual y holístico; segundo, el concepto de asociación entre el Gobierno, la economía social y otras partes interesadas, garantizando que se atiendan las necesidades y prioridades reales; y tercero, el efecto estructurante e inclusivo de los fondos estructurales europeos en toda Europa. Este último es una lección clave para los responsables políticos de la UE.

Cuadro 5.3. Planes nacionales que impulsan la economía social en los países europeos (2011-2016)

País	Plan nacional
Bulgaria	Plan nacional para la economía social (2014-2015; 2016-2017).
Polonia	Programa Nacional para la Economía Social. Creación del Comité Nacional para el Desarrollo de la Economía Social.
Portugal	Acuerdo nacional entre el Gobierno y el sector social («Compromissos de Cooperação para o Setor Social e Solidário»).
Rumanía	Solidar - Apoyo a la consolidación del programa de economía social en el marco de POCU - Programa Operativo sobre Capital Humano.
España	Programa de Fomento de la Economía Social y POISES - Programa Operativo de Inclusión Social y Economía Social para el período 2014-2020, cofinanciado por el FSE.
Suecia	Programa plurianual para apoyar a las empresas de inserción, elaborado por el Departamento de Trabajo conjuntamente con el Departamento de Empresa.
Reino Unido	El Pacto, acuerdo entre el Gobierno y el sector voluntario y comunitario. Establecido en 1998, determina una forma de trabajo que mejora su relación en provecho mutuo.

Financiación específica. Existen varios marcos de financiación en toda Europa. Algunos entrañan fondos públicos; otros, fondos privados, y otros son regímenes híbridos público-privados. Aquí nos centraremos en la financiación pública basada en normativas o fondos públicos.

Los fondos públicos destinados a la economía social son el primer pilar financiero. La UE (por ejemplo los fondos estructurales) y los gobiernos nacionales y regionales asignan fondos explícitamente a la promoción y el desarrollo de la economía social. Son programas tradicionales de subvenciones para fomentar cooperativas y el empleo en cooperativas, en Alemania, Italia y España. Existen muchas alternativas que pueden aplicarse.

En los últimos años, varios gobiernos de toda Europa han desplegado estas formas de fondos. En Bélgica, el fondo Brasero apoya el desarrollo de cooperativas de trabajo asociado en la región de Valonia. En Chipre, la política de servicios de bienestar social ofrece subvenciones anuales para los gastos de funcionamiento, que subvencionan a organizaciones que prestan servicios sociales (cuidado infantil, cuidados de larga duración y otros). En Francia, la nueva Ley de Economía Social ha establecido nuevos instrumentos financieros para el sector, incluido un fondo de innovación social (FISO). En Italia se ha establecido un fondo para financiar empresas sociales y cooperativas sociales.

En algunos casos son fondos mixtos, gestionados por el gobierno y por organizaciones de la economía social: algunos ejemplos en Francia son el Fondo Nacional para el Desarrollo de la Vida Asociativa (FNDVA) y el Fondo Nacional para el Desarrollo del Deporte (FNDS). En varios fondos, la financiación es extrapresupuestaria. Otros programas se basan en el impuesto sobre la renta de las personas físicas. Los ciudadanos pueden asignar un porcentaje del impuesto adeudado a organizaciones voluntarias. Este es el caso de Italia y España. En España, estas sumas se pagan a un fondo nacional para organizaciones sociales del tercer sector, que recibe más de 200 millones de euros anualmente.

Otro recurso específico tradicional se obtiene de los ingresos derivados de los juegos de azar (loterías, máquinas tragaperras). Este es el caso de RAY y Oy Veikkaus AB en Finlandia o la ONCE (Organización Nacional de Ciegos Españoles) en España.

Las posibilidades de innovación en financiación público-privada son altas. En Italia, la Ley Marcora estableció instrumentos específicos para financiar cooperativas; Francia tiene políticas de asistencia al empleo en asociaciones y al empleo mediante el sistema de cheques; y España ha encontrado una forma innovadora de ligar una política de empleo pasiva con otra activa permitiendo que las prestaciones de desempleo se perciban como pago único si el desempleado decide crear una cooperativa o una sociedad laboral.

5.6. Normas de contratación pública

Tras un largo período en el que la protección de la competencia era la política convencional en los mercados públicos, la revisión de las normativas de la UE sobre contratación pública en 2014 (Directivas 2014/23, 2014/24 y 2014/25) abrió nuevas oportunidades para que los gobiernos nacionales, regionales y locales fomentasen la economía social facilitando su acceso a la condición de proveedor del sector público. Por lo tanto, esta es una *política del lado de la demanda* para impulsar la economía social. Ahora se permiten cláusulas sociales en los procedimientos de adjudicación de contratos públicos. Los Estados miembros están obligados a adaptar sus legislaciones para cumplir estas directivas, que aceptan y regulan explícitamente la inclusión de criterios sociales en los contratos públicos. Sin embargo, la introducción de estas cláusulas sociales y medioambientales en los contratos públicos es una posibilidad, no una obligación, para los gobiernos regionales y locales. A principios de 2016, solo 10 de los 28 Estados miembros de la UE habían incorporado esta Directiva a su legislación nacional. El Reino Unido fue uno de los primeros, pero estaba más interesado en simplificar los

procedimientos de contratación pública que en las cláusulas sociales⁵³. En 2011, la Comisión Europea publicó una guía de aspectos sociales en las contrataciones públicas⁵⁴.

Todavía es demasiado pronto para evaluar la aplicación de esta nueva normativa de la UE sobre contratación pública. Sin embargo, varios gobiernos a nivel nacional, regional y local ya han aplicado estas cláusulas sociales, por ejemplo en Suecia, España y el Reino Unido. En este último país, la Ley de Valor Añadido (Servicios Públicos) de 2012 exige que los organismos públicos que subcontraten servicios públicos estudien cómo podrían aportar estos servicios mejoras económicas, sociales y medioambientales al ámbito donde se prestarán los servicios. En España, ciudades como Zaragoza, Barcelona y Madrid han introducido recientemente cláusulas sociales en sus nuevos contratos públicos.

5.7. Obstáculos institucionales

En este informe hemos abordado también lo que los profesionales y representantes de la economía social entienden como principales obstáculos al desarrollo de este sector, centrándonos en los obstáculos institucionales. De hecho, esta es una forma de medir la eficacia de las políticas aplicadas o todavía no establecidas. La pregunta del cuestionario era muy abierta y se han recibido muchas respuestas diversas, que determinan cuatro grupos de obstáculos: en primer lugar, la visibilidad y el conocimiento; en segundo lugar, el liderazgo y la administración pública; en tercer lugar, la financiación y la fiscalidad; y por último, los obstáculos institucionales.

El primer grupo de obstáculos se refiere al desconocimiento y la incompreensión del concepto de economía social, empresas sociales y otros conceptos relacionados en la sociedad, en el debate público y en el mundo académico. Es un obstáculo muy significativo en los países de Europa oriental como Hungría, Polonia, Eslovaquia o la República Checa. Los corresponsales de estos países reconocen que el apoyo principal a la economía social (tanto financiero como en materia de concienciación) proviene de programas e iniciativas de la UE.

La escasa visibilidad de la economía social en los medios de comunicación y también en las estadísticas está relacionada con este desconocimiento e incompreensión. La falta de bases de datos, estadísticas oficiales y datos fiables sobre las empresas sociales o la economía social aparece en muchos países, desde Austria y Eslovaquia hasta Suecia. Además, son necesarios programas de educación y formación en el ámbito de la economía social a todos los niveles educativos. En algunos países, como Francia, existen programas, por ejemplo formativos, a través de cooperativas académicas para adolescentes/jóvenes estudiantes.

El segundo grupo de obstáculos se refiere al liderazgo y la administración pública. Muchos corresponsales dicen que no existen instituciones líderes responsables de la economía social, las empresas sociales, los voluntarios y la sociedad civil que sean capaces de elaborar políticas y promover la economía social. En consecuencia, no existe una estrategia nacional para la economía social. Este ámbito no se considera una prioridad política. Los corresponsales de países como Alemania y Malta consideran que la mayoría de los medios de comunicación y los responsables «no ven necesaria» la economía social. En algunos casos, observan una falta de confianza y rechazo de las actividades económicas llevadas a cabo por organizaciones sin ánimo de lucro.

⁵³ Véase la página web de la UE sobre estudios, datos y grupos de expertos relacionados con la contratación pública en la UE: <http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/studies-networks/>. Alemania, Bulgaria, la República Checa, Dinamarca, Francia, Hungría, Italia, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia y el Reino Unido fueron los diez primeros países en transponer la Directiva.

⁵⁴ «Adquisiciones sociales. Una guía para considerar aspectos sociales en las contrataciones públicas» <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=6457&langId=es>

En parte como consecuencia de lo anterior, los organismos públicos no son aptos para atender las necesidades y esfuerzos de la economía social. En algunos casos, los distintos niveles de gobierno y los diferentes ministerios no están coordinados en materia de economía social. En otros casos, los organismos públicos dependen profundamente de los ciclos políticos; por ejemplo, en 2015, la oficina pública danesa para empresas de la economía social se cerró cuando cambió el gobierno. Por último, la burocracia y las políticas de austeridad cualitativas (Chaves y Zimmer, 2017) son grandes obstáculos para el trabajo de las entidades de la economía social con los poderes públicos, por ejemplo en Italia, España y Eslovenia.

El tercer grupo de obstáculos se refiere a los sistemas financieros y fiscales específicos para entidades de la economía social. El cambio en la financiación está transformando la configuración de las propias entidades (véase el proyecto TSI, Pape et al, 2017). En Francia, la idea cada vez más generalizada es que la economía social debe financiarse con fondos privados (consumidores, empresas) y no con fondos públicos, y se está produciendo un cambio en la forma de financiación pública, especialmente de las asociaciones, que está pasando de subvenciones públicas a un mayor número de contratos públicos. Por otro lado, se están estudiando reformas fiscales a nivel no europeo para las empresas sociales.

Por último, el cuarto grupo de obstáculos son los *obstáculos institucionales*. Se consideran dos tipos. El primero son los cambios en las normativas sectoriales que constituyen obstáculos a las operaciones de las entidades de la economía social. En Francia y España, los cambios gubernamentales en la normativa de protección social complementaria han afectado negativamente a las mutuas de salud en los últimos años, llevándolas en algunos casos a cambiar su estatuto jurídico por el de entidad sin ánimo de lucro. En Italia, la reforma de los bancos populares (DL 3/2015) prevé que aquellos con activos superiores a 8 000 millones de euros deben transformarse en sociedades anónimas. Asimismo, la reforma de las cooperativas de crédito (L 49/2016) reorganizó radicalmente todo el sector bancario cooperativo, con algunos aspectos problemáticos. En España, los cambios en el tratamiento de los entrenadores deportivos en la seguridad social han afectado negativamente a las asociaciones deportivas. En el Reino Unido, los grandes contratos públicos relegan a las entidades de la economía social a la subcontratación en grandes empresas del sector privado; asimismo, la tendencia (pese a la Ley de Seguridad Social) es adjudicar contratos sobre la base del precio en lugar de incluir valor social añadido. El estatuto jurídico recientemente modificado de las organizaciones benéficas está mejor adaptado a este nuevo entorno institucional. En Finlandia no se está aplicando la Directiva sobre contratación pública que permitía reservar contratos para determinados servicios, por lo que no puede beneficiar a las entidades de la economía social.

El segundo tipo de obstáculos institucionales está relacionado con nuevas leyes y estatutos. El primer escollo es la inaplicación de las nuevas normativas para empresas sociales (que, por lo tanto, se consideran leyes blandas). Es el caso de la Ley de Economía Social de España (2011), que no tiene normativas de aplicación (Pérez, 2016).

El segundo escollo en el segundo tipo de obstáculos institucionales se refiere a las nuevas dificultades que han surgido para otras entidades de la economía social debido a nuevas formas jurídicas nacionales de la economía social o a cambios en las formas jurídicas. En Polonia y Portugal, los recientes cambios en las leyes sobre las cooperativas no se consideran adecuados para estas últimas. En Hungría, la nueva ley de economía social supone un riesgo para muchas cooperativas sociales, creadas por grupos de ciudadanos, que podrían tener que transformarse en otro tipo de organización (sociedad cooperativa o limitada sin ánimo de lucro) cuando la ley entre en vigor en 2018. En Eslovenia y Bulgaria, la ley de emprendimiento social excluye a distintas organizaciones que ya han estado trabajando como empresas sociales. En Bulgaria, la ley de empresas sociales se considera restrictiva actualmente, puesto que solo prevé este estatuto jurídico para un tipo de entidad jurídica: las cooperativas de y para personas con discapacidad y empresas especializadas que se han descrito a sí mismas como «sociales». Por este motivo, actualmente solo siguen existiendo políticas nacionales de fomento de cooperativas y empresas especializadas que se clasifican a sí mismas como empresas «sociales» prioritarias. Otros tipos de entidades jurídicas, por ejemplo las entidades jurídicas sin ánimo de lucro (asociaciones, fundaciones, centros comunitarios), pueden recibir ayuda económica de los fondos europeos o a través de

financiación privada. En Alemania, como las empresas sociales se caracterizan por trabajar para el bien común, la ley alemana sobre la obtención de la condición de organización benéfica (*Gemeinnützigkeitsrecht*) ya no resulta adecuada, puesto que prohíbe a las empresas con dicha condición comerciar en un número considerable de mercados, lo que supone un gran obstáculo para las nuevas empresas sociales.

CAPÍTULO 6

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA NUEVA LEGISLACIÓN NACIONAL SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EUROPA⁵⁵

La legislación europea sobre la economía social cobró impulso con la aprobación de la Resolución del Parlamento Europeo, del 19 de febrero de 2009, sobre economía social (2008/2250(INI)). Esta resolución pedía a los Estados miembros que mejorasen la visibilidad de la economía social a través de la aprobación de legislación para reconocerla y promoverla, entre otras medidas. Para ello, el Parlamento considera que esta legislación debe basarse en los valores específicos comunes de la economía social. Identifica estos valores con los proclamados en la Carta de la Economía Social adoptada en 2002 por las organizaciones que representan a las empresas de la economía social en Europa, ahora conocidas como *Social Economy Europe* (<http://www.socialeconomy.eu.org/social-economy>).

La esfera de la economía social se ha forjado a lo largo de los años. Inicialmente, la Comunicación de la Comisión titulada «Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras» (SEC(89) 2187)) incluía a las cooperativas, las asociaciones, las mutuas y las fundaciones, pero pronto se descubrió que no todas las organizaciones incluidas en estas familias deseaban ser consideradas parte de la economía social, mientras que otros actores que sí se identificaban con ella no adoptaban estas formas (Dictamen del CESE sobre «Economía social y mercado único», (2000/C 117/11)). Por lo tanto, no resulta sorprendente que la Resolución del Parlamento Europeo sobre economía social de 2009 incluyese una nueva familia dentro de la economía social: las empresas sociales (considerando H). Esta adición fue ratificada por la Comisión Europea en su Comunicación titulada «Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales» (COM(2011) 682 final), aprobada el 25 de noviembre de 2011.

Sin embargo, las empresas sociales se han regulado en varios Estados miembros sin tener en cuenta su pertenencia a una categoría más general como la economía social. Es el caso de las leyes sobre empresas sociales de Finlandia (Ley 1351/2003 de 30 de diciembre de 2003), Italia (Ley 118/2005 de 13 de junio de 2005), Lituania (Ley IX-2251/2004 de 1 de junio de 2004), Eslovenia (Ley 20/2011 de 7 de marzo de 2011) y Dinamarca (Ley 711/2014 de 25 de junio de 2014) y de las Normativas sobre Empresas de Interés Comunitario 2005 (S.I. 2005/1788 de 30 de junio de 2005) del Reino Unido.

Otros Estados miembros sí incluyen a las empresas sociales en el modelo de la economía social. Es el caso de Bélgica en relación con las sociedades con fines sociales (Ley de sociedades con fines sociales, de 13 de abril de 1995) y de Luxemburgo en relación con las empresas de impacto social (Ley por la que se establecen empresas de impacto social, de 12 de diciembre de 2016).

Asimismo, varias leyes que regulan la economía social en los países de la UE incluyen a las empresas sociales dentro de esta categoría. Es el caso de España (Ley 5/2011, de 29 de marzo de 2011, de Economía Social), Portugal (Ley 30/2013, de 8 de mayo de 2013: Ley Básica de Economía Social),

⁵⁵ Capítulo redactado por Isabel Gemma Fajardo.

Francia (Ley 2014-856, de 31 de julio de 2014, de economía social y solidaria), Rumanía (Ley 219/2015, de 23 de julio de 2015, de economía social) y Grecia (Ley 4430/2016, de 31 de octubre de 2016, de economía social y solidaria), como veremos más adelante.

Esta es también la tendencia que sigue la UE y que confirmaron las Conclusiones del Consejo de la Unión Europea de 7 de diciembre de 2015 sobre *la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa* (15071/15, SOC 711/EMPL 464), que, además de las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones, incluye «nuevas formas de empresas sociales» como formas de organización de la economía social.

Las siguientes páginas presentan una comparación de las disposiciones jurídicas relativas a la economía social en algunas de las leyes promulgadas en Europa. Hemos decidido reflejar únicamente leyes nacionales, que se muestran en orden cronológico, de la más antigua (España) a la más reciente (Grecia). En consecuencia, no se muestran leyes regionales, aunque no pueden ignorarse. Entre ellas destacan las normativas sobre economía social de las regiones belgas de Valonia (Decreto de 20 de noviembre de 2008), Flandes (Decreto de 17 de febrero de 2012) y Bruselas (Orden de 26 de abril de 2012), así como la Ley de Economía Social de la comunidad autónoma de Galicia (Ley 6/2016 de 4 de mayo de 2016). Se verá que las leyes indicadas en el cuadro comparten muchas características distintivas y cabe mencionar que, aunque algunas utilizan únicamente la expresión «economía social» mientras otras añaden «solidaria», no hay grandes diferencias en su ámbito de aplicación previsto.

El objetivo de todas estas leyes es definir e identificar a la economía social y las empresas que pueden incluirse en esta categoría, regular la organización institucional de la economía social y establecer medidas para promoverla y fomentarla. Estas leyes consideran la economía social una forma particular de emprendimiento, caracterizado por los objetivos que persigue y la forma de organizarse y actuar. Los objetivos perseguidos son principalmente de beneficio público o colectivo y son socialmente relevantes. Las demás características de este tipo particular de emprendimiento se identifican con lo que se conocen como los principios y valores de la economía social, que se indican expresamente en estas leyes: prioridad de las personas por encima del capital, convergencia del interés del beneficio público y colectivo, gobernanza democrática y participativa, gestión económica abierta y orientada a favorecer la consecución del objetivo social en lugar de la distribución de beneficios (reversión de la mayoría de los beneficios o indivisibilidad de las reservas obligatorias), autonomía e independencia respecto de las autoridades, y fomento de la solidaridad, tanto a nivel interno como en la sociedad, favoreciendo el desarrollo local, la cohesión social, la integración de las personas desfavorecidas o la sostenibilidad medioambiental, entre otros.

Las empresas de la economía social suelen identificarse con las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones, que tienen una forma jurídica que garantiza los objetivos y principios de la economía social, así como otras formas jurídicas, normalmente alianzas o sociedades de capital, que han dado muestras de cumplir estos objetivos y principios y han sido acreditadas y registradas como empresas de la economía social. Todas las jurisdicciones examinadas contemplan un órgano administrativo encargado de supervisar y fomentar la economía social y un órgano, compuesto principalmente por representantes de las autoridades y las empresas de la economía social, que tiene el cometido de garantizar la promoción de la economía social.

En cuanto a la promoción y el fomento de la economía social, algunas leyes son más detalladas, mientras que otras requieren legislación complementaria, como la Ley de Economía Social española, que se actualizó mediante la Ley 31/2015, de 9 de septiembre de 2015, sobre la promoción y el fomento

de la economía social. Todas las leyes ponen de relieve la necesidad de eliminar los obstáculos que impiden la creación o la continuidad de las empresas de la economía social y el desarrollo de sus actividades; incentivar la formación, la investigación y la difusión de la economía social; y fomentar la financiación y el emprendimiento en este sector. Suelen incluir también medidas concretas para favorecer a las empresas de inserción en particular, como exenciones fiscales, contratos reservados o cláusulas sociales en la contratación pública.

Al adoptar estas medidas, los Estados miembros están siguiendo las recomendaciones del Parlamento Europeo y ayudando a configurar una Europa social y económica más sostenible.

	España	Portugal	Francia	Rumanía	Grecia
Texto legislativo	Ley n.º 5/2011, de 29 de marzo de 2011, de Economía Social	Ley básica n.º 30/2013, de 8 de mayo de 2013, de Economía Social	Ley n.º 2014-856, de 31 de julio de 2014, relativa a la economía social y solidaria	Ley n.º 219/2015, de 23 de julio de 2015, de Economía Social	Ley n.º 4430/2016, de 31 de octubre de 2016, relativa a la economía social y solidaria y el desarrollo de sus entidades
Finalidad de la ley	Establecer un marco común y determinar medidas para fomentarla (art. 1).	Establecer la base general del régimen jurídico de la economía social y medidas para incentivar su actividad en función de los principios y los fines que le son propios (art. 1).	La ley regula los principios y el ámbito de aplicación de la economía social y solidaria (arts. 1 a 3), su organización y promoción (arts. 4 a 17) y dedica determinadas disposiciones a la transferencia de las empresas a sus trabajadores (arts. 18 a 22), a la modificación de determinadas normas para las cooperativas, las asociaciones, las fundaciones y otras organizaciones de la economía social y solidaria y a las monedas locales complementarias (art. 16) y el comercio justo (art. 94).	La ley regula la economía social estableciendo medidas para promoverla y fomentarla y estableciendo las competencias del gobierno central y local en la materia (art. 1).	Crear el marco jurídico para la economía social como forma alternativa de organización de las actividades económicas (art. 1), establecer medidas para apoyar la economía social y solidaria (arts. 4 a 13) y regular las empresas sociales cooperativas (arts. 14 a 23) y las cooperativas de trabajo asociado (arts. 24 a 34) principalmente.
Definición/ finalidad de la economía social	Actividades económicas y empresariales que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con determinados principios, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos (art. 2).	El conjunto de actividades económicas y sociales libremente llevadas a cabo por las empresas de la economía social. Estas actividades tienen por objeto perseguir el interés general de la sociedad, bien directamente bien persiguiendo los intereses de sus miembros, usuarios y beneficiarios, cuando sean socialmente relevantes (art. 2).	La economía social y solidaria es una forma de emprendimiento y desarrollo económico <u>a la que se adhieren personas jurídicas de derecho privado que cumplen las siguientes condiciones:</u> 1. El objetivo perseguido no es solo la distribución de beneficios; 2. <u>Gobernanza democrática</u> , definida y organizada por los estatutos de la empresa, que prevé el suministro de información a los miembros, los trabajadores y las partes interesadas en los objetivos de la empresa y la participación, que no está ligada únicamente a su	*La economía social representa todas las actividades organizadas fuera del sector público cuyo objetivo es servir al interés público, los intereses de la comunidad o intereses privados no financieros, aumentando el porcentaje de trabajadores pertenecientes a grupos vulnerables o produciendo y prestando bienes, servicios u obras (art. 2). *El objetivo de la economía social es reforzar la cohesión social y económica, el empleo y el desarrollo de servicios sociales, que persigue principalmente a través de actividades de	La economía social y solidaria es el conjunto de actividades económicas que se basan en una organización alternativa de las relaciones de producción, distribución, consumo y reinversión, fundadas en los principios de la democracia, la igualdad, la solidaridad y la colaboración y en el respeto de medio ambiente y los seres humanos (art. 2.1).

	España	Portugal	Francia	Rumanía	Grecia
Definición/ finalidad de la economía social			<p>aportación de capital o contribución financiera;</p> <p>3. <u>Gestión</u> conforme a los siguientes principios:</p> <p>a) <u>Los beneficios se destinan principalmente al objetivo</u> de sostener o desarrollar la actividad de la empresa;</p> <p>b) <u>Reservas obligatorias constituidas</u>, que son indivisibles y <u>no pueden distribuirse</u>, aunque los estatutos de la empresa pueden autorizar a la Asamblea General a asignar parte de las reservas constituidas a aumentar el valor de las acciones o a la distribución de acciones gratuitas. En caso de disolución o liquidación, los activos líquidos se asignarán a otra empresa de la economía social y solidaria o según se indique en las disposiciones especiales que regulan la entidad que se disuelve o liquida (art. 1 I).</p>	<p>interés público como: a) suministro de bienes, servicios u obras a la comunidad, contribuyendo así al bienestar de la misma o de sus miembros; b) promoviendo actividades que puedan generar trabajo para personas de grupos vulnerables y proporcionando servicios sociales y programas de formación profesional que mejoren la empleabilidad de las personas de estos grupos (art. 4).</p>	
Entidades de la economía social	<p>Forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y determinadas entidades singulares creadas por</p>	<p>Integran la economía social las cooperativas; las asociaciones mutualistas; las misericordias; las fundaciones; las instituciones particulares de solidaridad social; las asociaciones con fines altruistas que actúan en el ámbito cultural, creativo, deportivo y de desarrollo local; las entidades incluidas en los subsectores comunitario y de autogestión y otras entidades dotadas de personalidad jurídica que</p>	<p>*Las actividades que conforman la economía social y solidaria son realizadas por:</p> <p>1. Personas jurídicas de derecho privado constituidas en forma de cooperativas, mutuas, fundaciones o asociaciones.</p> <p>2. Sociedades comerciales que, en virtud de sus estatutos, también:</p> <p>a) persiguen una utilidad social (como contribuir, a través de su actividad, a</p>	<p>Las actividades de la economía social son llevadas a cabo por empresas sociales (art. 6).</p> <p>*Toda persona jurídica constituida legalmente cuya actividad se basa en los principios de la economía social y que persigue los objetivos establecidos en el art. 4 puede adquirir el estatuto de empresa social (art. 8).</p> <p>*Los principios de la economía social son:</p>	<p>Las entidades de la economía social y solidaria son:</p> <p>*Las empresas sociales cooperativas (Ley 4430/2016, arts. 14 a 23); las cooperativas sociales de responsabilidad limitada (Ley 2716/1999, art. 12); las cooperativas de trabajo asociado (Ley 4430/2016, arts. 24 a 34); y</p> <p>*cualquier otra entidad dotada de personalidad jurídica, especialmente las cooperativas agrícolas (Ley 4384/2016); las cooperativas urbanas (Ley 1667/1986) y las sociedades civiles (art. 741 del Código Civil) que cumplan las siguientes <u>condiciones</u>:</p> <p>1. Llevar a cabo actividades de beneficio social y bien común (que atiendan las necesidades generales o las necesidades comunes de sus miembros y lleven a cabo actividades de desarrollo sostenible, servicios sociales o inclusión social).</p>

	España	Portugal	Francia	Rumanía	Grecia
Entidades de la economía social	<p>normas específicas. Podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios de la economía social y que sean incluidas en el catálogo de entidades (art. 5).</p> <p>*Los principios de la economía social son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa. 2. Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad. 3. Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral 	<p>respetan los principios de la economía social y constan en la base de datos de la economía social (art. 4).</p> <p>*Los principios de la economía social son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Primacía de las personas y los objetivos sociales. 2. Adhesión y participación libre y voluntaria. 3. Control democrático de los órganos de gobierno por los miembros. 4. Conciliación entre los intereses de los miembros, usuarios o beneficiarios y el interés público. 5. Respeto de los valores de solidaridad, igualdad y no discriminación, cohesión social, justicia y equidad, transparencia y responsabilidad individual y social compartida, y subsidiariedad. 6. Gestión autónoma e independiente de las autoridades públicas y de cualquier otra entidad externa a la economía social. 7. Afectación de los beneficios a la persecución de los objetivos de la empresa de la economía social de acuerdo con el interés público, sin perjuicio del respeto de la especificidad de la distribución de excedentes, propia de la naturaleza y el sustrato de cada entidad de la economía social, consagrada constitucionalmente. (art. 5) 	<p>apoyar a personas en situación de fragilidad; ayudar a luchar contra las desigualdades y las exclusiones sociales, económicas y culturales; contribuir a la educación cívica, a la preservación y el desarrollo de relaciones sociales o al mantenimiento o el fortalecimiento de la cohesión territorial; o contribuir al desarrollo sostenible en sus dimensiones económica, social, medioambiental y participativa, a la transición energética o a la solidaridad internacional, de conformidad con el art. 2); b) asignan al menos el 20 % de sus beneficios a constituir una reserva estatutaria obligatoria llamada «fondo de desarrollo», y el 50 % a reservas obligatorias, y tienen prohibida la amortización del capital o su reducción no motivada por pérdidas, salvo que dicha operación garantice la continuidad de su actividad (art. I.II).</p> <p>*Se hace referencia especial a las empresas solidarias de utilidad social como empresas de inserción, servicios de asistencia social, empresas especiales de utilidad o asociaciones y fundaciones reconocidas por su utilidad pública, y empresas similares (organizaciones financieras</p>	<p>La economía social se basa en los siguientes principios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prioridad de los objetivos sociales e individuales por encima del aumento de las ganancias. 2. Responsabilidad solidaria y colectiva. 3. Convergencia de los intereses de los miembros, el interés público o el interés de la comunidad. 4. Control democrático por los miembros de las actividades llevadas a cabo. 5. Adhesión libre y voluntaria en determinadas formas de organización de la economía social. 6. Personalidad y estatuto jurídico distintivos, autogestión e independencia respecto de los poderes públicos. 7. Asignación de parte de los beneficios o los excedentes económicos a la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible o la prestación de servicios de interés a la comunidad. (art. 3). <p>*La ley regula una nueva forma de empresa social: las empresas de inserción (art.11).</p> <p>*Otras empresas que se consideran empresas sociales son: las sociedades cooperativas (Ley 1/2005); las cooperativas de crédito (Orden 99/2006); las asociaciones y fundaciones (Orden 26/2000); las mutuas</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Proporcionar información a sus miembros, que participan sobre la base del principio de una persona un voto. 3. Los estatutos de la entidad prevén limitaciones de distribución de los beneficios (al menos el 5 % debe asignarse al fondo de reserva y el resto a ampliar la actividad productiva y crear nuevos empleos; sin embargo, el 35 % puede asignarse a los trabajadores de la entidad, salvo que dos tercios de la asamblea general decidan mediante votación asignar esta suma al punto anterior). 4. Un sistema de remuneración mediante el cual el salario neto máximo no puede ser más de tres veces superior al salario neto mínimo, salvo que dos tercios de la asamblea general decidan lo contrario mediante votación. 5. El objetivo de reforzar sus actividades económicas y maximizar su beneficio social produciendo en cooperación horizontal con otras empresas de la economía social y solidaria. 6. No constituidas ni dirigidas, directa o indirectamente, por personas jurídicas de derecho público (art. 31).

	España	Portugal	Francia	Rumanía	Grecia
	y la sostenibilidad. 4. Independencia respecto a los poderes públicos. (art. 4).		donde al menos del 35 % de los activos están compuestos por títulos emitidos por empresas de la economía social y solidaria; o establecimientos de crédito donde al menos el 80 % del conjunto de préstamos e inversiones se efectúan en favor de empresas solidarias de utilidad social (art.11.III).	<i>de vivienda (Leyes 122/1996 y 540/2001); las sociedades agrícolas (Ley 36/1991); y sus asociaciones y federaciones (Olivia Rusandu, 2016).</i>	
Certificación o registro	Catálogo de entidades de economía social. Catálogo de los diferentes tipos de entidades integrantes de la economía social, teniendo en cuenta los principios de la economía social (art. 6).	El gobierno elabora, publica y actualiza la base de datos permanente de la economía social (art. 6).	Las empresas que cumplan las condiciones del art. 1 y las sociedades comerciales que estén inscritas en el Registro de Comercio y Sociedades con la mención de la condición de empresa de la economía social y solidaria (art. 1. III) pueden publicitar su condición de empresas de la economía social y solidaria.	* Certificación como empresa social (art. 9). * Etiqueta social para empresas de inclusión social (art. 13 a 15). * Registro único para el inventario de empresas sociales (arts. 26 a 27).	*El departamento para el registro general de entidades de la economía social y solidaria se encarga de la acreditación de las entidades de la economía social y solidaria. El registro general de entidades de la economía social y solidaria es la base de datos en la que se inscriben estas entidades y sus actos (art. 4).
Organización institucional	*El Consejo para el Fomento de la Economía Social, compuesto por representantes del gobierno, las organizaciones de la sociedad civil y los sindicatos, es un órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la economía social que actúa como un órgano de colaboración, coordinación e interlocución de la economía social y la Administración General del Estado. Sus funciones incluyen colaborar en la elaboración de proyectos legislativos; informar los	*CASES es la Cooperativa Antonio Sergio para la Economía Social, una cooperativa de interés público compuesta por el Estado y organizaciones representativas del sector de la economía social. Su propósito es promover el fortalecimiento del sector de la economía social a través de una cooperación más estrecha entre el Estado y las organizaciones de la economía social.	*El Consejo Superior de la Economía Social y Solidaria es el encargado de asegurar el diálogo entre los actores de la economía social y solidaria y los poderes públicos nacionales e internacionales. Se le consulta en relación con proyectos legislativos relativos a la economía social y solidaria y el emprendimiento social; contribuye a la definición de la estrategia nacional de desarrollo de la economía social y solidaria (art. 4); y adopta las directrices que definen las condiciones para la mejora continua de las buenas prácticas de las	*Departamento de Economía Social (Dirección de Empleo del Ministerio de Trabajo, Familia, Protección Social y Tercera Edad) (art. 23). *Departamento de Economía Social en la Agencia Nacional de Empleo (coordina y supervisa la actividad de las agencias de empleo en la esfera de la economía social (art. 24). *Comisión Nacional para la Economía Social (representantes del Gobierno, entidades de la economía social y empresas de inclusión social).	*Comisión Nacional para la Economía Social y Solidaria, compuesta por representantes del Gobierno, las universidades y organizaciones que representan a personas con discapacidad, trabajadores, cooperativas y otras entidades de la economía social y solidaria. Su cometido consiste en fomentar el diálogo social para formular políticas de desarrollo de actividades sociales y solidarias y dar su opinión sobre la aplicación del Plan Nacional para la Economía Social (art. 12). *Comité de Coordinación de la Economía Social y Solidaria. Compuesto por representantes de distintos ministerios, se pronuncia sobre asuntos relacionados con la Estrategia Nacional para la Economía Social; supervisa y evalúa la aplicación y la actualización de dicha estrategia; y formula propuestas al Ministerio de Trabajo relacionadas con estudios y programas para fomentar la aplicación de la estrategia (art. 13).

	España	Portugal	Francia	Rumanía	Grecia
Organización institucional	programas de desarrollo y fomento de la economía social; realizar estudios e informes; y velar por la promoción y el respeto a los principios de la economía social (art. 9).		empresas de la economía social y solidaria (art. 3). *La Cámara Francesa de la Economía Social y Solidaria garantiza la representación y la promoción a nivel nacional de las empresas de la economía social y solidaria (art. 5) y las cámaras regionales de la economía social y solidaria garantizan su representación y promoción a nivel local (art. 6).		
Promoción y fomento de la economía social	<p>*La promoción, estímulo y desarrollo de las entidades de la economía social y sus organizaciones representativas es una tarea de interés general.</p> <p>*Las políticas de promoción de la economía social de los poderes públicos tendrán los siguientes objetivos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Eliminar los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad económica de las entidades de la economía social. 2. Facilitar las diversas iniciativas de economía social. 3. Promover los principios y valores de la economía social. 4. Promocionar la formación y readaptación profesional en el ámbito de las entidades de la economía social. 5. Facilitar el acceso a los procesos de innovación 	<p>*El Estado debe estimular y apoyar la creación y la actividad de las entidades de la economía social; garantizar el principio de cooperación; desarrollar mecanismos de supervisión, en concertación con las organizaciones representantes de las entidades de la economía social, que garanticen una relación transparente entre estas entidades y sus miembros; y garantizar la estabilidad necesaria de las relaciones establecidas con las entidades de la economía social (art. 9).</p> <p>*Los poderes públicos deben promover los principios y valores de la economía social; fomentar la creación de mecanismos que permitan reforzar la autosustentabilidad económica y financiera de las entidades de la economía social; facilitar la creación de</p>	<p>*Las cámaras regionales promueven las entidades de la economía social y solidaria apoyando su creación y continuación y la formación de sus dirigentes y trabajadores; y contribuyendo a la recopilación y el tratamiento de datos económicos y sociales sobre la economía social y solidaria y al establecimiento de relaciones con otras empresas de este sector en otros Estados miembros de la UE (art. 6).</p> <p>*Cada región, en concertación con la cámara regional y las organizaciones de la economía social y solidaria, elabora una estrategia regional de economía social y solidaria y puede acordar la aplicación de estrategias con departamentos, municipios y establecimientos públicos de cooperación intermunicipal con identidad fiscal separada</p>	<p>*El gobierno central y local promueve actividades de la economía social reconociendo el papel de las empresas de la economía social mediante la concesión de un certificado de economía social; reconociendo el papel de las empresas de integración social mediante la concesión de la etiqueta social; desarrollando mecanismos de apoyo a las empresas de inclusión social; promoviendo y apoyando el desarrollo de recursos humanos en el ámbito de la economía social; participando en las actividades de la economía social, colaborando de distintas formas de conformidad con la legislación, y estableciendo centros de información y asesoramiento sobre economía social (art. 7).</p> <p>*Financiación y apoyo a las</p>	<p>*Las empresas de la economía social y solidaria tienen acceso al Fondo de Economía Social (cuyo objetivo es financiar programas y acciones para reforzar las empresas de la economía social y solidaria, art. 10.2) y al Fondo Nacional de Emprendimiento y Desarrollo; pueden optar a programas para apoyar el emprendimiento, y los organismos públicos locales les pueden asignar activos (inmuebles u otros) para apoyar sus actividades de interés público y social (art. 5).</p> <p>También pueden celebrar contratos con poderes públicos para diseñar y llevar a cabo proyectos de interés social y pueden recibir financiación de la Unión Europea, nacional o regional y bienes, instalaciones, maquinaria, etc. (art. 6).</p>

	España	Portugal	Francia	Rumanía	Grecia
Promoción y fomento de la economía social	<p>tecnológica y organizativa a los emprendedores de las entidades de economía social.</p> <p>6. Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y sociales en el marco de la economía social.</p> <p>7. Involucrar a las entidades de la economía social en las políticas activas de empleo, especialmente en favor de los sectores más afectados por el desempleo: mujeres, jóvenes y parados de larga duración.</p> <p>8. Introducir referencias a la economía social en los planes de estudio de las diferentes etapas educativas.</p> <p>9. Fomentar el desarrollo de la economía social en áreas como el desarrollo rural, la dependencia y la integración social. (art. 8).</p>	<p>nuevas entidades de la economía social y apoyar la diversidad de iniciativas propias de este sector, potenciándolo como un instrumento de respuestas innovadoras a los desafíos a los que se enfrentan las comunidades locales, regionales, nacionales o de cualquier otro ámbito, eliminando los obstáculos que impiden la constitución y el desarrollo de actividades económicas de las entidades de la economía social; incentivar la investigación y la innovación en la economía social y la formación profesional en este ámbito, así como apoyar el acceso de estas entidades a los procesos de innovación tecnológica y gestión organizativa; y profundizar el diálogo entre los organismos públicos y los representantes de la economía social a nivel nacional y de la Unión Europea, promoviendo así el conocimiento mutuo y la difusión de buenas prácticas (art. 10).</p> <p>*Las entidades de la economía social se benefician de un régimen fiscal más favorable definido por ley en función de su naturaleza (art. 11).</p>	<p>(art. 7).</p> <p>*En la conferencia regional de la economía social y solidaria celebrada cada dos años se debaten las orientaciones, los recursos y los resultados de las políticas locales de desarrollo de la economía social y solidaria y se formulan propuestas de aplicación de políticas públicas territoriales de economía social y solidaria (art. 8).</p> <p>*En cuanto a la contratación pública, los contratistas cuyas adquisiciones superen un determinado volumen debe adoptar un plan de promoción de adquisiciones públicas socialmente responsables que tenga por objeto la integración social y ocupacional de los trabajadores con discapacidad o desfavorecidos (art. 13).</p>	<p>empresas de inclusión social: las empresas de inclusión social disfrutan de exenciones fiscales (art. 17).</p> <p>*El poder adjudicador puede establecer reservas contractuales en favor de las empresas de integración o criterios sociales que deben cumplirse al ejecutar un contrato, o tener en cuenta criterios sociales al adjudicar el contrato (art. 18).</p> <p>*Las empresas de integración pueden beneficiarse de asesoramiento gratuito de los departamentos de economía social de las agencias de empleo (art. 19)</p> <p>*También pueden beneficiarse de ayudas estatales (aprobado por ley) (art. 21) y de medidas de apoyo de las autoridades locales como asignación de contratos de préstamo, establecimientos, terrenos públicos, actividades para las que se les concedió la etiqueta social; apoyo para la promoción de productos y servicios que prestan en la comunidad y para la búsqueda de mercados donde puedan venderse; apoyo a la promoción del turismo y actividades relacionadas mediante el aprovechamiento del patrimonio cultural e histórico local; concesión de microcréditos u otros servicios prestados por las autoridades locales (art. 20).</p> <p>*La declaración del mes de</p>	

	España	Portugal	Francia	Rumanía	Grecia
				mayo como mes de promoción de la economía social, dedicado a la organización de actos para publicitar la economía social y garantizar el desarrollo local, la ciudadanía activa, la cooperación y la solidaridad social (art. 22).	
Organismo competente	Ministerio de Trabajo (art. 6).	El Gobierno (art. 6).	Ministerio encargado de la economía social y solidaria	Ministerio de Trabajo, Familia, Protección Social y Tercera Edad (art. 23)	Ministerio de Trabajo, Seguridad Social y Solidaridad

CAPÍTULO 7

EL PESO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS VEINTIOCHO ESTADOS MIEMBROS DE LA UE

7.1. Introducción: la necesidad de estadísticas sobre la economía social

El suministro de estadísticas fiables y comparables es un desafío estratégico para la economía social en Europa, algo que reconocen las instituciones europeas. El Informe Toia del Parlamento Europeo (2009) pedía a la Comisión y a los Estados miembros que «apoyen la creación de registros estadísticos nacionales de las empresas de la economía social, que establezcan cuentas satélite nacionales por sector institucional y por sector de actividad y que permitan el cotejo de estos datos en Eurostat, utilizando también las competencias de que se dispone en las universidades». Recientemente, las Conclusiones del Consejo de la Unión Europea sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa (7 de diciembre de 2015) invitaban a los Estados miembros y a la Comisión a «hacer los esfuerzos necesarios para seguir estudiando la contribución real de la economía social a los principales agregados macroeconómicos. Como todas las políticas que se llevan a cabo deberían contar con una base empírica, Eurostat y las autoridades estadísticas nacionales deberían pensar en elaborar y aplicar cuentas satélites en sus estadísticas respectivas destinadas a establecer la contribución real de la economía social al crecimiento económico y a la cohesión social en la Unión Europea».

Durante las dos últimas décadas se han realizado esfuerzos tanto en el ámbito académico como en los institutos nacionales de estadística y los gobiernos. En 2006, CIRIEC elaboró un método para la Comisión Europea, el Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social, en paralelo al Manual de las Naciones Unidas sobre las instituciones sin fines de lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales y el Manual de medición del trabajo voluntario de la Organización Internacional del Trabajo. También se han desarrollado otros métodos para elaborar estadísticas (véase el capítulo 5). Algunos países han trabajado mucho en los últimos años para aportar datos fiables sobre varios grupos de la economía social. Los institutos de estadística de Francia y el Ministerio de Trabajo de España ofrecen series cronológicas sobre el empleo en las cooperativas y la economía social. Otros países como Italia y Francia han construido estadísticas específicas utilizando métodos como barómetros y nuevos indicadores. Italia, Bulgaria, Luxemburgo, la República Checa y Hungría han realizado importantes mejoras en las estadísticas publicadas por sus institutos nacionales de estadística, utilizando en algunos casos la metodología de cuentas satélite para organizaciones no lucrativas. Merecen especial mención Portugal, Polonia y Rumanía. Estos tres países de la UE han desarrollado estadísticas periódicas y sistemáticas para el conjunto de la economía social en los últimos años. En Portugal lo exige la Ley de Economía Social (2013) del país y en Polonia es consecuencia de un acuerdo con el FSE (Fondo Social Europeo). Pese a ello, deben realizarse muchos esfuerzos para sistematizar las estadísticas sobre los distintos grupos de la economía social en los próximos años.

7.2. Finalidad y metodología: desafíos

La finalidad de esta parte del estudio es presentar una visión general de las principales cifras de la economía social en la Unión Europea, por país y a nivel global, diferenciando tres grupos de organizaciones: cooperativas y formas similares aceptadas; mutuas y formas similares; y, por último, asociaciones, fundaciones y otras formas afines sin ánimo de lucro.

Es esencial elaborar las estadísticas a partir de estudios de campo y cuentas verificables. Sin embargo, por razones de tiempo y coste, queda fuera del ámbito de este estudio y deberá abordarse en una etapa posterior. La información estadística ofrecida en este estudio se ha elaborado a partir de datos secundarios facilitados por nuestros corresponsales en cada país (véase el anexo, corresponsales). El período de referencia es 2014-2015. Sin embargo, por razones de disponibilidad y calidad de la información estadística, la información sobre algunos países es de hace unos años, en particular en el caso de las asociaciones, fundaciones y entidades similares. Las magnitudes estudiadas han sido el número de trabajadores y, en la medida de lo posible, el equivalente a tiempo completo, el número de socios, el número de voluntarios y el número de entidades o empresas. En el caso de algunos países y grupos de la economía social también se disponía de datos sobre el volumen de negocios, pero no eran comparables. A efectos de comparabilidad con los datos de los estudios anteriores elaborados por CIRIEC para el CESE sobre la situación de la economía social en la Europa de los Veinticinco en 2002-2003 y 2009-2010, se ha prestado una atención particular a la variable «empleo». Se han elaborado cuadros específicos para comparar las principales cifras de estos estudios.

En el transcurso de este trabajo hemos tenido que afrontar varios problemas relativos a los datos. El primero está relacionado con la disponibilidad de datos sobre el conjunto de la economía social. Han aparecido lagunas estadísticas graves en los datos de varios países, en particular de los nuevos Estados miembros de la UE, pero también en otros como los Países Bajos. Las lagunas se han subsanado, en la medida de lo posible, gracias a la información disponible en estudios académicos citados en la bibliografía, la ICMIF, cifras clave de Cooperatives Europe correspondientes a 2014-2015 y estudios de otras organizaciones centrales. Estas fuentes se han citado sistemáticamente en los cuadros de los diferentes países. En el caso de otros países encontramos datos distintos correspondientes al mismo año dependiendo de la fuente y del concepto del grupo de la economía social. Se han tomado decisiones prudentes.

El segundo problema está relacionado con la comparabilidad de los datos disponibles. Este problema entraña varias dificultades. En primer lugar, el alcance de cada grupo considerado en el ámbito de la economía social. El alcance no es siempre el mismo, no solo entre los distintos países, sino también en el mismo país durante un período largo de tiempo. En segundo lugar, el método utilizado para contabilizar variables en cada sistema de estadísticas no siempre ha sido homogéneo. Ha resultado muy difícil encontrar países con datos fiables de la misma fuente (por ejemplo el Ministerio de Trabajo) y la misma variable durante un período largo de tiempo (2008-2015). En los países con mejores fuentes se han encontrado datos discontinuos, sin

metodología homogénea. En tercer lugar, no estaban disponibles todos los datos correspondientes al período examinado (2014-2015). En cuarto lugar, existe riesgo de doble contabilidad de las «familias» en un país.

Por último, el tercer problema está relacionado con la fiabilidad de los datos. De manera prudente, hemos priorizado la información de los organismos nacionales de estadística, los gobiernos y los centros de investigación. Sin embargo, estos datos más fiables solo estaban disponibles en algunos países. Debido a todas estas dificultades, la información estadística facilitada en este informe debe tratarse con cautela.

Los expertos esgrimieron tres razones principales para explicar esta situación estadística de la economía social: falta de conocimiento sobre métodos armonizados específicos para elaborar estadísticas (por ejemplo, definición del ámbito examinado y elaboración de cuentas satélite), falta de fondos (también en los institutos nacionales de estadística) y, por último, falta de institucionalización de los organismos o acuerdos que permitan la elaboración de estadísticas periódicas y rigurosas.

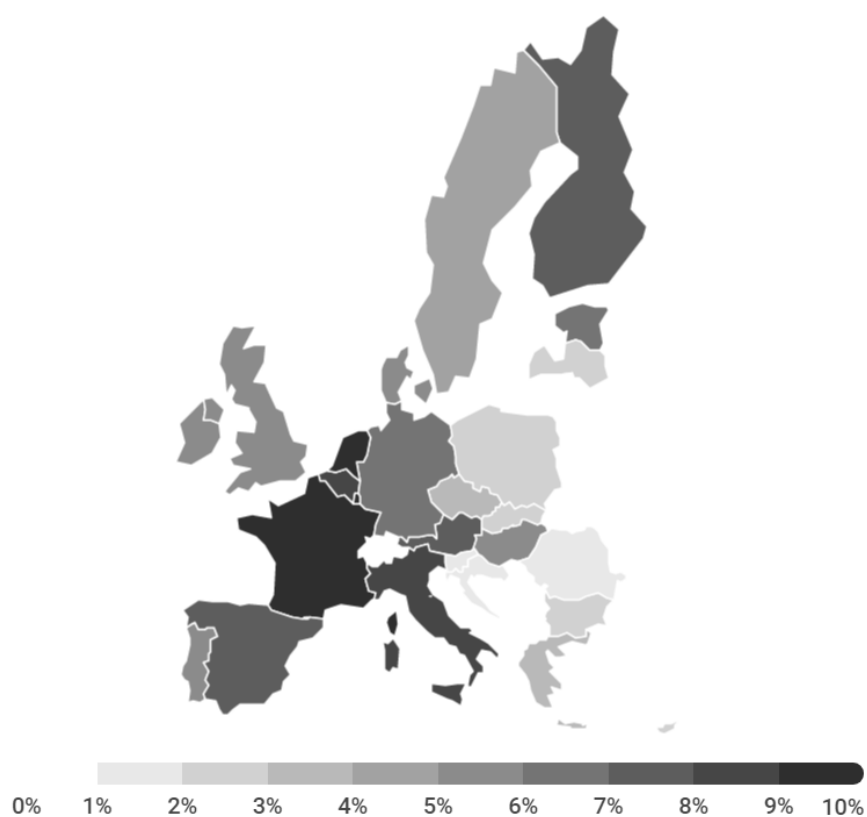
7.3. Visión global de los resultados estadísticos

Los siguientes agregados subrayan el hecho de que la economía social europea es muy importante en términos tanto humanos como económicos y es una realidad que deben tener en cuenta la sociedad y los responsables políticos.

La economía social europea proporciona:

- más de 13,6 millones de empleos remunerados en Europa
- equivalentes a cerca del 6,3 % de la población activa de la Europa de los Veintiocho
- empleo, remunerado y no remunerado, a una fuerza de trabajo de más de 19,1 millones de personas
- más de 82,8 millones de voluntarios, equivalentes a 5,5 millones de trabajadores a tiempo completo
- más de 232 millones de socios de cooperativas, mutuas y entidades similares
- más de 2,8 millones de entidades y empresas.

Mapa 7.1 Empleo remunerado en la economía social en proporción al empleo remunerado total en cada país europeo, %, 2015



El panorama varía entre países de la UE. Aunque el empleo en la economía social representa entre el 9 % y el 10 % de la población activa en países como Bélgica, Italia, Luxemburgo, Francia y los Países Bajos, en los nuevos Estados miembros de la UE como Eslovenia, Rumanía, Malta, Lituania, Croacia, Chipre y Eslovaquia, la economía social sigue siendo un pequeño sector emergente, que emplea a menos del 2 % de la población activa.

Otra conclusión se refiere a la evolución de la fuerza de trabajo de la economía social durante la crisis económica. Ha demostrado resistencia a esta última, puesto que solo ha pasado del 6,5 % al 6,3 % de la fuerza de trabajo remunerada total europea y de 14,1 millones de empleos a

13,6 millones, lo que se explica parcialmente por la calidad de los datos estadísticos disponibles. La reducción de la fuerza de trabajo remunerada es mayor en las cooperativas y formas similares que en las asociaciones, fundaciones y otras formas similares.

Por último, las asociaciones, fundaciones y otras formas similares, medidas en términos de empleo, puesto que no puede accederse fácilmente a otras medidas del impacto económico como la contribución al PIB, siguen siendo la principal «familia» de la economía social, al englobar a la mayoría de las entidades/empresas sociales y cerca del 66 % del empleo en este sector social.

Los siguientes cuadros explican por sí mismos la situación de la economía social en cada país de la UE y la comparación internacional.

Cuadro 7.1. Empleo remunerado en cooperativas, mutuas, asociaciones, fundaciones y entidades similares. Unión Europea (2014-2015)

País	Cooperativas y similares	Mutuas	Asociaciones y fundaciones	Total
Austria	70 474	1 576	236 000	308 050
Bélgica	23 904	17 211	362 806	403 921
Bulgaria	53 841	1 169	27 040	82 050
Croacia	2 744	2 123	10 981	15 848
Chipre	3 078	(n/d)	3 906	6 984
República Checa	50 310	5 368	107 243	162 921
Dinamarca	49 552	4 328	105 081	158 961
Estonia	9 850	186	28 000	38 036
Finlandia	93 511	6 594	82 000	182 105
Francia	308 532	136 723	1 927 557	2 372 812
Alemania	860 000	102 119	1 673 861	2 635 980
Grecia	14 983	1 533	101 000	117 516
Hungría	85 682	6 948	142 117	234 747
Irlanda	39 935	455	54 757	95 147
Italia	1 267 603	20 531	635 611	1 923 745
Letonia	440	373	18 528	19 341
Lituania	7 000	332	(n/d)	7 332
Luxemburgo	2 941	406	21 998	25 345
Malta	768	209	1 427	2 404
Países Bajos	126 797	2 860	669 121	798 778
Polonia	235 200	1 900	128 800	365 900
Portugal	24 316	4 896	186 751	215 963
Rumanía	31 573	5 038	99 774	136 385
Eslovaquia	23 799	2 212	25 600	51 611
Eslovenia	3 059	319	7 332	10 710
España	528 000	2 360	828 041	1 358 401
Suecia	57 516	13 908	124 408	195 832
Reino Unido	222 785	65 925	1 406 000	1 694 710
TOTAL EU-28	4 198 193	407 602	9 015 740	13 621 535

Cuadro 7.2. Empleo remunerado en la economía social en proporción al empleo remunerado total. Unión Europea (2014-2015)

País	Empleo en la economía social (A)	Empleo total * (B)	% A / B
Austria	308 050	4 068 000	7,6 %
Bélgica	403 921	4 499 000	9,0 %
Bulgaria	82 050	2 974 000	2,8 %
Croacia	15 848	1 559 000	1,0 %
Chipre	6 984	350 000	2,0 %
República Checa	162 921	4 934 000	3,3 %
Dinamarca	158 961	2 678 000	5,9 %
Estonia	38 036	613 000	6,2 %
Finlandia	182 105	2 368 000	7,7 %
Francia	2 372 812	26 118 000	9,1 %
Alemania	2 635 980	39 176 000	6,7 %
Grecia	117 516	3 548 000	3,3 %
Hungría	234 747	4 176 000	5,6 %
Irlanda	95 147	1 899 000	5,0 %
Italia	1 923 745	21 973 000	8,8 %
Letonia	19 341	868 000	2,2 %
Lituania	7 332	1 301 000	0,6 %
Luxemburgo	25 345	255 000	9,9 %
Malta	2 404	182 000	1,3 %
Países Bajos	798 778	8 115 000	9,8 %
Polonia	365 900	15 812 000	2,3 %
Portugal	215 963	4 309 000	5,0 %
Rumanía	136 385	8 235 000	1,7 %
Eslovaquia	51 611	2 405 000	2,1 %
Eslovenia	10 710	902 000	1,2 %
España	1 358 401	17 717 000	7,7 %
Suecia	195 832	4 660 000	4,2 %
Reino Unido	1 694 710	30 028 000	5,6 %
TOTAL EU-28	13 621 535	215 722 000	6,3 %

* Empleo remunerado, entre 15 y 65 años de edad, Eurostat, 2015.

Cuadro 7.3. Evolución del empleo remunerado en la economía social en Europa

País	Empleo en la economía social			Δ% 2010-2015
	2002/2003	2009/2010	2014/2015	
Austria	260 145	233 528	308 050	31,9 %
Bélgica	279 611	462 541	403 921	-12,7 %
Bulgaria	(n/d)	121 300	82 050	-32,4 %
Croacia	(n/d)	9 084	15 848	74,5 %
Chipre	4 491	5 067	6 984	37,8 %
República Checa	165 221	160 086	162 921	1,8 %
Dinamarca	160 764	195 486	158 961	-18,7 %
Estonia	23 250	37 850	38 036	0,5 %
Finlandia	175 397	187 200	182 105	-2,7 %
Francia	1 985 150	2 318 544	2 372 812	2,3 %
Alemania	2 031 837	2 458 584	2 635 980	7,2 %
Grecia	69 834	117 123	117 516	0,3 %
Hungría	75 669	178 210	234 747	31,7 %
Irlanda	155 306	98 735	95 147	-3,6 %
Italia	1 336 413	2 228 010	1 923 745	-13,7 %
Letonia	300	440	19 341	(n/p)
Lituania	7 700	8 971	7 332	-18,3 %
Luxemburgo	7 248	16 114	25 345	57,3 %
Malta	238	1 677	2 404	43,4 %
Países Bajos	772 110	856 054	798 778	-6,7 %
Polonia	529 179	592 800	365 900	-38,3 %
Portugal	210 950	251 098	215 963	-14,0 %
Rumanía	(n/d)	163 354	136 385	-16,5 %
Eslovaquia	98 212	44 906	51 611	14,9 %
Eslovenia	4 671	7 094	10 710	51,0 %
España	872 214	1 243 153	1 358 401	9,3 %
Suecia	205 697	507 209	195 832	-61,4 %
Reino Unido	1 711 276	1 633 000	1 694 710	3,8 %
TOTAL EU-28	11 142 883	14 137 218	13 621 535	-3,6 %

Fuente: CIRIEC/CESE

(n/d) no disponible; (n/p) no pertinente

Cuadro 7.4. Evolución del empleo remunerado en la economía social en Europa (desglosado por grupo de entidades de la economía social)

País	Empleos en 2002/2003		Empleos en 2009/2010		Empleos en 2014/2015		Δ% 2010-2015	
	Cooperativas	Asociaciones y fundaciones	Cooperativas	Asociaciones y fundaciones	Cooperativas	Asociaciones y fundaciones	Cooperativas	Asociaciones y fundaciones
Austria	62 145	190 000	61 999	170 113	70 474	236 000	13,7 %	38,7 %
Bélgica	17 047	249 700	13 547	437 020	23 904	362 806	76,5 %	-17,0 %
Bulgaria	(n/d)	(n/d)	41 300	80 000	53 841	27 040	30,4 %	-66,2 %
Croacia	(n/d)	(n/d)	3 565	3 950	2 744	10 981	-23,0 %	178,0 %
Chipre	4 491	(n/d)	5 067	(n/d)	3 078	3 906	-39,3 %	(n/d)
República Checa	90 874	74 200	58 178	96 229	50 310	107 243	-13,5 %	11,4 %
Dinamarca	39 107	120 657	70 757	120 657	49 552	105 081	-30,0 %	-12,9 %
Estonia	15 250	8 000	9 850	28 000	9 850	28 000	0,0 %	0,0 %
Finlandia	95 000	74 992	94 100	84n600	93 511	82 000	-0,6 %	-3,1 %
Francia	439 720	1 435 330	320 822	1 869 012	308 532	1 927 557	-3,8 %	3,1 %
Alemania	466 900	1 414 937	830 258	1 541 829	860 000	1 673 861	3,6 %	8,6 %
Grecia	12 345	57 000	14 983	101 000	14 983	101 000	0,0 %	0,0 %
Hungría	42 787	32 882	85 682	85 852	85 682	142 117	0,0 %	65,5 %
Irlanda	35 992	118 664	43 328	54 757	39 935	54 757	-7,8 %	0,0 %
Italia	837 024	499 389	1 128 381	1 099 629	1 267 603	635 611	12,3 %	-42,2 %
Letonia	300	(n/d)	440	(n/d)	440	18 528	0,0 %	(n/d)
Lituania	7 700	(n/d)	8 971	(n/d)	7 000	(n/d)	-22,0 %	(n/d)
Luxemburgo	748	6 500	1 933	14 181	2 941	21 998	52,1 %	55,1 %
Malta	238	(n/d)	250	1 427	768	1 427	207,2 %	0,0 %
Países Bajos	110 710	661 400	184 053	669 121	126 797	669 121	-31,1 %	0,0 %
Polonia	469 179	60 000	400 000	190 000	235 200	128 800	-41,2 %	-32,2 %
Portugal	51 000	159 950	51 391	194 207	24 316	186 751	-52,7 %	-3,8 %
Rumanía	(n/d)	(n/d)	34 373	109 982	31 573	99 774	-8,1 %	-9,3 %
Eslovaquia	82 012	16 200	26 090	16 658	23 779	25 600	-8,9 %	53,7 %
Eslovenia	4 401	(n/d)	3 428	3 190	3 059	7 332	-10,8 %	129,8 %
España	488 606	380 060	646 397	588 056	528 000	828 041	-18,3 %	40,8 %
Suecia	99 500	95 197	176 816	314 568	57 516	124 408	-67,5 %	-60,5 %
Reino Unido	190 458	1 473 000	236 000	1 347 000	222 785	1 406 000	-5,6 %	4,4 %
TOTAL EU-28	3 663 534	7 128 058	4 551 959	9 221 038	4 198 173	9 015 740	-7,8 %	-2,2 %

Cuadro 7.5. Voluntarios en Europa

País	% de la población adulta voluntaria (1)	% de voluntarios en asociaciones (2)	Voluntarios ETC (3)	Total de voluntarios (4)
Austria	37 %	29 %	331 663	2 000 000
Bélgica	26 %	35 %	84 903	1 165 668
Bulgaria	12 %	12 %	38 710	93 096
Croacia	(n/d)	(n/d)	(n/d)	45 955
Chipre	23 %	(n/d)	(n/d)	24 000
República Checa	23 %	30 %	41 304	1 215 363
Dinamarca	43 %	36 %	110 041	1 477 000
Estonia	30 %	17 %	(n/d)	285 000
Finlandia	39 %	36 %	67 890	1 300 000
Francia	24 %	25 %	935 000	13 200 000
Alemania	34 %	21 %	1 211 474	23 000 000
Grecia	14 %	38 %	7 323	(n/d)
Hungría	22 %	15 %	24 600	412 893
Irlanda	32 %	29 %	78 367	1 570 408
Italia	26 %	24 %	80 600	4 758 622
Letonia	22 %	21 %	(n/d)	de 477.000
Lituania	24 %	12 %	15 673	100 000
Luxemburgo	35 %	30 %	9 537	107 000
Malta	16 %	26 %	1 891	29 956
Países Bajos	57 %	49 %	480 637	5 300 000
Polonia	9 %	12 %	20 473	5 912 500
Portugal	12 %	13 %	67 342	1 040 000
Rumanía	14 %	10 %	49 417	900 000
Eslovaquia	29 %	47 %	1 156	304 094
Eslovenia	34 %	27 %	7 125	96 822
España	15 %	17 %	591 017	1 272 338
Suecia	21 %	54 %	280 062	3 000 000
Reino Unido	23 %	43 %	1 004 228	13 800 000
TOTAL EU-28	26 %	27 %	5 540 433	82 887 715

(1) Fuente: Eurobarómetro/Parlamento Europeo 75.2: Trabajo voluntario (2011).

(2) Porcentaje de la población que trabaja como voluntaria en al menos una asociación, excepto sindicatos y partidos políticos. Fuente: Volunteering in the EU, de GHK (2010). Basado en European Values Study (Bogdan y Mălina Voicu 2003).

(3) ETC: Voluntarios en equivalente a tiempo completo. Fuente: Volunteering in the EU, informe de GHK (2010).

(4) Datos actuales (CIRIEC/CESE, 2017), excepto en el caso de la República Checa (datos de la Oficina de Estadística checa, 2010) y Dinamarca, Estonia, Finlandia, Letonia, Rumanía y Suecia (datos del informe de GHK, 2010).

PAÍSES DE LA UE

LA ECONOMÍA SOCIAL EN AUSTRIA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
- Bancos cooperativos (2015: 35 527 empleos 2 388 839 socios 542 empresas) - Cooperativas agrícolas (2015: 3 143 empleos 52 048 socios 89 empresas) - Cooperativas de vivienda, turismo y otras (2015: 31.409 empleos 859 471 socios 16 960 empresas) - Cooperativas de consumidores (2015: 250 empleos 5 454 socios 11 empresas) - Cooperativas de trabajo (2015: 145 empleos 2 empresas)	- Mutuas de seguros (2015: 1 576 empleos 1 108 397 socios 6 empresas)	Asociaciones, fundaciones y otras organizaciones voluntarias y de la sociedad civil y no lucrativas que producen y venden bienes y servicios (2013: 236 000 empleos 2 000 000 voluntarios 11 005 entidades)
70 474 empleos 17 604 empresas 3 305 726 socios	1 576 empleos 6 empresas 1 108 397 socios	236 000 empleos 11 005 entidades 2 000 000 voluntarios

Fuente: J., Brazda (Universidad de Viena) y Markus Lehner (Universidad de Ciencias Aplicadas de Alta Austria)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN BÉLGICA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (2015: 7 260 empleos 183 empresas) - SFS Sociétés à finalité sociale (2015: 16 644 empleos 352 entidades) Entre ellas: SFS Santé humaine et action sociale (2015: 9 051 empleos 82 entidades)	- Mutuas de seguros (2015: 668 empleos 32 empresas) - Mutuas de salud (incluidas federaciones) (2015: 16 543 empleos 72 empresas)	- Asociaciones ASBL y AiSBL* (2015: 351 830 empleos 15 443 entidades) Entre ellas: AiSBL Entidades sociales y sanitarias (2015: 243 305 empleos 4 764 entidades) - Fundaciones (2015: 10 976 empleos 182 entidades) - Todas las AiSBL y fundaciones 1 165 668 voluntarios (1)
23 904 empleos 535 empresas	17 2011 empleos 104 empresas	362 806 empleos 15 625 entidades

Fuente: Sébastien Pereau (CONCERTES), sobre la base de datos de la Oficina Nacional de Seguridad Social (ONSS) compilados por el Observatorio de la Economía Social.

(1) Sybille Mertens a partir de «Social enterprises and their eco-systems: A European mapping report: Belgium», Comisión Europea, 2014.

* ASBL: Association sans but lucratif (Asociación sin fines de lucro); AiSBL: Association internationale sans but lucratif (Asociación internacional sin fines de lucro)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN BULGARIA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
<p>- Cooperativas de crédito y bancos cooperativos (1) (2015: 28 empresas 32 073 empleos)</p> <p>- Empresas no financieras, incluidas sociedades, empresas especializadas y cooperativas de y para personas con discapacidad, cooperativas de trabajadores productores y otras cooperativas similares, inscritas en el Registro Comercial y que se clasifican a sí mismas como empresas «sociales» (1) (2015: 21 768 empleos 2 713 empresas)</p> <p>- Entre ellas: Todas las cooperativas (2) aprox. 149 528 socios</p> <p>- Cooperativas de consumidores (4) (2015: 7 965 empleos 764 empresas 129 710 socios)</p> <p>- Cooperativas de trabajo (4) (2015: 7 800 empleos 212 empresas)</p> <p>- Cooperativas agrícolas (4) (2015: 10 292 empleos 811 empresas)</p>	<p>- Mutuas de ahorro y crédito (2015: 10 empresas 1 169 empleos 200 000 socios) (3)</p>	<p>- Entidades jurídicas sin fines de lucro, incluidas asociaciones, fundaciones y centros comunitarios que llevan a cabo actividades en todos los ámbitos comunitarios, que producen y venden bienes y servicios como actividad económica adicional (1) (2015: 27 040 empleos 3 841 entidades 1 897 207 socios)</p> <p>Asociaciones, fundaciones y otras organizaciones voluntarias y sin fines de lucro Sector social y sanitario: (2015: 22 000 empleos 41 700 asociaciones) (4)</p> <p>- (2015: 93 096 voluntarios) (5)(1)</p>
<p>53 841 empleos 2 741 empresas aprox. 149 528 socios</p>	<p>1 169 empleos 10 entidades 200 000 socios</p>	<p>27 040 empleos 1 897 207 socios</p>

(1) Fuente: Youmerova, A., a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística de Bulgaria.

(2) Fuente: Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015. Solo se incluyen los datos de cooperativas que están representadas de manera directa o indirecta por Cooperatives Europe a través de sus miembros sectoriales nacionales y europeos.

(3) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

(4) Zaimova, D. (Universidad Tracia), a partir de datos de federaciones.

(5) Número total de voluntarios que trabajan para entidades jurídicas sin fines de lucro que llevan a cabo actividades en todos los ámbitos comunitarios.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN CROACIA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1), (3): (2015: 2 744 empleos 1 302 empresas 21 462 socios) Entre ellas: Cooperativas agrícolas (2015: 1 397 empleos 572 empresas 21 462 socios)	- Mutuas (2) (2015: 4 entidades 2 123 empleos 700 000 socios)	- Asociaciones, fundaciones y otras organizaciones voluntarias y de la sociedad civil y no lucrativas que producen y venden bienes y servicios (2015: 43 185 entidades 10 981 empleos) Entre ellas: Entidades sociales y sanitarias: 4 572 Entidades deportivas: 13 459 Entidades culturales: 5 335 (1) Voluntarios: 45 955 (1)
2 744 empleos 1 302 empresas 21 462 socios	2 123 empleos 4 entidades 700 000 socios	10 981 empleos 43 185 entidades 45 955 voluntarios

(1) Gojko Bežovan y Danijel Baturina, (3) Teodor Petričević

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN CHIPRE

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1) (2015: 3 078 empleos 76 empresas) Entre ellas: - Cooperativas bancarias (2) (2015: 2 707 empleos 19 cooperativas 509 388 socios) - Otras (industriales y servicios): (2) (2009: 343 empleos 32 cooperativas)	- n/d	- (Entidades inscritas: 2014: 4 800 asociaciones 320 fundaciones) (1) (2015: 595 entidades 3 906 empleos) Entre ellas: Entidades sociales y sanitarias: 135 1 381 empleos Entidades deportivas: 134 1 037 empleos) (3) 24 000 voluntarios (4)
3 078 empleos 76 empresas 509 388 socios	- n/d	3 906 empleos 5 120 entidades 24 000 voluntarios

(1) Fuente: Zoe Andreou. (2) Fuente: Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015.

(3) Thomas Gregoriou, a partir de datos del Registro Estadístico de Empresas; (4) Pavlos Kalosinatos

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LA REPÚBLICA CHECA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1): - Cooperativas de vivienda: (2015: 2 267 empleos 629 empresas 653 000 socios) - Cooperativas de consumidores: (2015: 13 412 empleos 48 empresas 142 134 socios) - Cooperativas de producción: (2015: 13 631 empleos 201 empresas 3 729 socios) - Cooperativas agrícolas: (2015: 21 000 empleos 520 empresas) -Cooperativas financieras: (2015: 11 empresas 54 185 socios)	- Mutuas (3): (2015: 8 entidades 5 369 empleos 4 500 000 socios)	- Organizaciones no lucrativas (2014: 107 243 empleos 129 061 entidades) (2) (2014: 26 414 voluntarios ETC) (2)
50 310 empleos 1 409 empresas 851 005 socios	5 369 empleos 8 entidades 4 500 000 socios	107 243 empleos 129 061 entidades

(*) Fuente: Petra Francova y Katerina Legnerova y Marie Dohnalova a partir de:

(1) Fuente: Asociación Cooperativa de la República Checa (CACR), datos de cooperativas asociadas a la CACR.

(2) Fuente: Oficina de Estadística Checa, datos correspondientes a 2014.

(3) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN DINAMARCA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1) 49 552 empleos 139 empresas 315 710 socios Entre ellas: - Cooperativas agrícolas: (2015: 28 cooperativas 45 710 socios) - Cooperativas de consumidores: (2015: 38 000 empleos) - Cooperativas bancarias: (2015: 4 052 empleos 270 000 socios) - Cooperativas industriales: (2015: 111 cooperativas 7 500 empleos) - Cooperativas (3) (2014: 23 360 empleos 2 040 empresas) Entre ellas (3): - Cooperativas agrícolas, de producción y de provisión: (2014: 841 cooperativas 9 866 empleos) - Cooperativas de consumidores: (2014: 8 655 empleos 557 cooperativas)	- Mutuas y otras formas: (2) (2015: 38 entidades 4 321 empleos 8 000 000 socios)	- Asociaciones y fundaciones (3) (2014: 105 081 empleos 13 766 entidades) Entre ellas (3): - Entidades educativas y sanitarias (2014: 44 188 empleos 2 378 entidades) - Cultura, ocio y otros servicios (2014: 30 306 empleos 5 731 entidades)
49 552 empleos 139 empresas 315 710 socios	4 321 empleos 38 entidades 8 000 000 socios	105 081 empleos 13 766 entidades

(*) Fuente: Jakobsen, G. (Escuela de Negocios de Copenhague y Centro de Emprendimiento Social, Universidad Roskilde).

(1) Fuente: Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015. Solo se incluyen los datos de cooperativas que están representadas de manera directa o indirecta por Cooperatives Europe a través de sus miembros sectoriales nacionales y europeos.

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2014. Global Mutual Market Share 2014.

(3) Nota: Danmarks Statistik publica datos basados en las formas jurídicas. Con respecto a las cooperativas, hay más cooperativas que las inscritas; por ejemplo, para tributar como una cooperativa no es necesario estar legalmente inscrita como tal.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN FINLANDIA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
<p>- Todas las cooperativas (1) (2015: 93 511 empleos 5 051 empresas 4 663 239 socios)</p> <p>Entre ellas:</p> <p>- Cooperativas agrícolas (2015: 16 288 empleos 23 451 socios 29 empresas)</p> <p>- Cooperativas de consumidores (2015: 42 732 empleos 2 474 685 socios 30 empresas)</p> <p>- Bancos cooperativos (2015: 12 130 empleos 1 517 658 socios 207 empresas)</p> <p>- Cooperativas de trabajo (2015: 1 074 empresas)</p> <p>- Otras cooperativas (vivienda, electricidad...) (2015: 2 800 empleos 3 565 empresas)</p>	<p>- Mutuas de seguros y otras formas: (2) (2015: 6 594 empleos 5 500 000 socios 37 empresas)</p>	<p>Asociaciones, fundaciones y otras organizaciones voluntarias y de la sociedad civil y no lucrativas que producen y venden bienes y servicios. (2015: aprox. 140 700 entidades aprox. 82 000 empleos)</p> <p>Entre ellas:</p> <p>Entidades sociales y sanitarias (2015: 12 000 entidades 1 500 000 socios)</p> <p>Entidades culturales (2015: 28 000 entidades 5 000 000 socios)</p> <p>Voluntarios: 67 890 ETC</p>
<p>93 511 empleos 5 051 empresas 4 663 239 socios</p>	<p>6 594 empleos 37 empresas 5 500 000 socios</p>	<p>82 000 empleos 140 700 entidades 67 890 voluntarios ETC</p>

(*) Fuente: Pekka Pättiniemi

(1) Fuente: Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015.

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN FRANCIA

2014

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas bancarias y de crédito (2014: 167 297 empleos *331 650 empleos, incluidas filiales 15 424 empresas) - Cooperativas agrícolas (2014: 160 000 empleos 2 750 cooperativas 11 545 CUMA 350 693 socios) - Cooperativas de trabajo (2014: 51 500 empleos 27 330 socios 2 274 empresas) - Cooperativas de consumidores (2014: 6 200 empleos 750 000 socios 350 empresas) - Cooperativas de vivienda - HLM: (2014: 1 087 empleos 60 462 socios 175 empresas) - Cooperativas académicas (2014: 115 empleos 5 026 832 socios 55 000 empresas)	- Mutuas de salud (2014: 86 531 empleos 453 empresas) - Mutuas de seguros (2014: 50 192 empleos 131 empresas) aprox. 20 000 000 socios	Asociaciones, fundaciones y otras organizaciones voluntarias y de la sociedad civil y no lucrativas que producen y venden bienes y servicios: (2014: 1 927 557 empleos 186 078 entidades 21 000 000 socios) Entre ellas: - Asociaciones sociales y sanitarias (2014: 1 148 510 empleos 38 682 entidades) - Asociaciones deportivas, culturales y de ocio (2014: 128 152 empleos 58 444 entidades) -Otras: educativas, medioambientales, etc. (2014: 378 455 empleos 24 841 entidades) - Asociaciones no clasificadas (2014: 272 440 empleos 66 111 entidades) Voluntarios: 13 200 000 personas (680 000 empleos ETC***) - Fundaciones (2014: 83 010 empleos 476 entidades)
308 532 empleos 8 714 empresas** 26 106 829 socios	136 723 empleos 792 empresas 20 000 000 socios	1 927 557 empleos 186 078 entidades 21 000 000 socios

Fuente: N.Richez-Battesti y D. Demoustier, a partir de datos del INSEE y CNCRESS y <http://www.entreprises.coop/images/documents/outilscom/panorama2016/coopfr-panorama-2016-web.pdf>

** Empresas no establecimientos; una empresa puede tener numerosos establecimientos.

*** INSEE

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ALEMANIA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1) (2015: 860 000 empleos 7 490 empresas 22 200 000 socios) De las cuales (5): - Bancos cooperativos (2015: 187 498 empleos 18 293 000 socios 1 038 empresas) -Cooperativas agroalimentarias (2015: 95 338 empleos 2 218 empresas) -Cooperativas de consumidores (2015: 14 948 empleos 27 empresas) - Cooperativas de vivienda (2015: 23 824 empleos 2 805 000 socios 1 925 empresas)	- Mutuas (2015: 102 119 empleos 1 178 entidades 98 500 000 socios) (2)	- Asociaciones de bienestar social no reglamentarias (2012: 1 673 861 empleos 727 694 a tiempo completo; 946 167 a tiempo parcial 105 295 entidades) (3) aprox. 23 000 000 voluntarios
860 000 empleos 7 490 empresas 22 200 000 socios	102 119 empleos 1 178 entidades 98 500 000 socios	1 673 861 empleos 105 295 entidades 23 000 000 voluntarios

Fuente: Andreas Kappes, G. Lorenz y K. Birkhölzer, A. Zimmer.

(1) Fuente: Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015.

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

(3) BAGFW - Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege e. V. Datos correspondientes a 2012.

Otras fuentes facilitan los siguientes datos: para asociaciones y similares, ziviz.info (2013) indica 2 284 410 empleos y 104 855 entidades del «Dritter Sektor».

LA ECONOMÍA SOCIAL EN GRECIA

2011-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (2010: 14 983 empleos 7 197 empresas) De las cuales: - Cooperativas sociales (2014: 1 800 empleos 1 200 empresas 6 100 socios) - Bancos cooperativos (1) (2015: 867 empleos 166 061 socios 9 empresas) - Cooperativas agrícolas (2) (2013: aprox. 2 383 empleos 764 000 socios 550 empresas)	- Mutuas (2015: 1 533 empleos 6 entidades 1 200 000 socios) (3)	- Asociaciones (2010: 100 000 empleos 50 000 entidades 1 500 000 socios) - Fundaciones (2010: 1 000 empleos 600 entidades)
14 983 empleos 7 197 empresas 1 052 785 socios	1 533 empleos 6 entidades 1 200 000 socios	101 000 empleos 50 600 entidades 1 500 000 socios

Fuente: Nasioulas, I (Universidad del Egeo) y Klimi-Kaminari, O. (Instituto de Cooperación). Basado en Nasioulas (2012).

(1) Asociación Europea de Bancos Cooperativos, Key statistics 12.2015.

(2) COGECA, 2014, Development of agriculture cooperatives in Europe.

(3) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN HUNGRÍA

2009-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1) (2009: 85 682 empleos 2 769 empresas 547 000 socios) - Bancos cooperativos (2) (2015: 7 326 empleos 84 000 socios 105 empresas) - Cooperativas agrícolas (3) (2015: 1 116 empresas 31 544 socios) - Cooperativas de vivienda (2014: 714 000 socios 1 269 empresas)	- Mutuas (2015: 30 entidades 6 948 empleos 3 900 000 socios) (4)	- Entidades no lucrativas (5): (2015: 62 152 entidades 142 117 empleos 3 799 171 socios) Entre ellas: - Entidades sociales y sanitarias (2015: 8 371 entidades 32 146 empleos 483 777 socios) - Entidades deportivas (2015: 8 865 entidades 9 335 empleos 532 175 socios) - Entidades culturales (2015: 8 830 entidades 13 985 empleos 202 972 socios) (2015: 412 893 voluntarios)
85 682 empleos 2 769 empresas 547 000 socios	6 948 empleos 30 entidades 3 900 000 socios	142 117 empleos 62 152 entidades 3 799 171 socios 412 893 voluntarios

(1) Fuente: Performance Report of Cooperatives Europe, 2009.

(2) Asociación Europea de Bancos Cooperativos, Key statistics 12.2015.

(3) Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015.

(4) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

(5) Sebestény, I. y Kiss, J., Hubai, L., Nemeth, L., Mihaly, M., Ruzskai, Z., a partir de datos de la Oficina Central de Estadística (Sector no lucrativo, 2015).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN IRLANDA

2005

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas agrícolas (1) (2) (2015: 35 742 empleos 53 empresas 108 850 socios) - Cooperativas de crédito y bancos cooperativos (1) (2015: 3 000 empleos 367 empresas 3 100 000 socios) - Otras: cooperativas mayoristas, otras (1) (2015: 1 193 empleos 27 empresas 95 000 socios)	- Mutuas (2015: 10 entidades 455 empleos 3 200 000 socios) (3)	- Sector no lucrativo (2005: 40 003 empleos a tiempo completo 14 754 empleos a tiempo parcial 1 570 408 voluntarios) 25 000 entidades) (4) De las cuales: - Empresas sociales (2005: aprox. 1 500 empresas)
39 935 empleos 447 empresas 3 303 850 socios	455 empleos 10 entidades 3 200 000 socios	54 757 empleos 25 000 entidades 1 570 408 voluntarios

(1) Fuente: McCarthy, O. (Centre for Cooperative Studies)

(2) Los socios cooperativistas de la Irish Cooperative Organisation Society (ICOS) son aprox. 12 000 personas en Irlanda y aprox. 26 000 en el extranjero (fuente: COGECA, 2014, Development of agriculture cooperatives in Europe).

(3) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

(4) Donaghue et al (2006).

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ITALIA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas (1) (2) (7)	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas agroalimentarias (4) (2014: 90 542 empleos 771 017 socios 4 722 empresas) - Bancos cooperativos y filiales (3) (2015: 117 779 empleos 2 610 308 socios 434 empresas) - Cooperativas sociales (2014: 392 278 empleos aprox. 420 000 socios 14 342 empresas) - Otras cooperativas (2014: 667 004 empleos 8 600 000 socios 40 925 empresas) Entre ellas: Cooperativas de consumidores y comercio (2014: 91 520 empleos 3 381 entidades)	- Mutuas de ahorro y crédito y otras mutuas (5) (2015: 1 000 empleos 996 empresas 1 685 000 socios) - Mutuas de seguros (2015: 19 531 empleos 6 empresas 1 640 000 socios)	- Asociaciones, fundaciones y otras organizaciones voluntarias y de la sociedad civil y no lucrativas que producen y venden bienes y servicios (6) (2011: 635 611 empleos 3 148 647 socios 288 931 entidades) Voluntarios: 4 758 622 (2011)
1 267 603 empleos 60 423 empresas 13 180 000 socios	20 531 empleos 1 002 empresas 3 325 000 socios	635 611 empleos 288 931 entidades 3 148 647 socios 4 758 622 voluntarios

Fuente: A. Zevi; y A. Bassi; C.Carini.

Basado en: Istat (censo agrícola 2010, censo de instituciones sin fines de lucro 2011, censo de industria y servicios permanentes 2014); Asociación de Bancos Cooperativos; Federazione italiana delle banche di credito cooperativo- casse rurale e artigiane; Ministerio de Políticas Agrícolas Alimentarias y Forestales (Osservatorio della cooperazione Agricola 2016); Departamentos de investigación de Agci, Confcooperative, Legacoop.

(1) Incluye las cooperativas activas y las empresas propiedad de cooperativas (seguros excluidos). Basado en datos del Istat y el Departamento de Investigación de la Alianza de Cooperativas Italianas.

(2) Incluye a los trabajadores del sector agrícola —2010— no tenidos en cuenta en posteriores investigaciones.

(3) Incluye los bancos cooperativos y populares y filiales.

(4) Las cifras corresponden a las cooperativas pertenecientes a la Alianza de Cooperativas Italianas y Unicoop.

(5) Primas brutas. Incluye cooperativas (1), mutuas (3) y empresas tradicionales (2) propiedad de cooperativas.

(6) No incluye a las cooperativas sociales.

(7) Los datos totales de socios están sobreestimados. Muchas personas son en realidad socios de una cooperativa, mutua o asociación.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LETONIA

2009-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1) (2009: 440 empleos 74 empresas)	- Mutuas (2015: 3 entidades 373 empleos) (2)	- Asociaciones (2015: 16 173 entidades) - Fundaciones (2015: 1 225 entidades) - Organizaciones religiosas (2015: 1 299 entidades) - Asociaciones y fundaciones (2015: 18 528 empleos) Voluntarios: 7 % de la población
440 empleos 74 empresas 17 330 socios	373 empleos 3 entidades	18 528 empleos 19 534 entidades

Fuente: Zongerba, K. e Ivane, A.

(1) Performance Report of Cooperatives Europe, 2009.

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LITUANIA

2007-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas (1): - Cooperativas de consumidores (2014: 3 803 empleos 37 empresas) - Cooperativas agrícolas (2015: 402 empresas 12 900 socios) - Cooperativas bancarias (2015: 598 empleos 142 601 socios)	- Mutuas (2015: 5 entidades 332 empleos) (2)	- Organizaciones no gubernamentales (2007: aprox. 22 000 entidades) (2003) Voluntarios: aprox. 100 000
7 000 empleos 439 empresas 160 000 socios	332 empleos 5 entidades	n.d. empleos 22 000 entidades 100 000 voluntarios

(1) Fuente: Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015. Se refiere solo a las afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

(3) Basado en el Centro de Información y Apoyo a Organizaciones No Gubernamentales.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LUXEMBURGO

2012-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (2012: 77 empresas 2 941 empleos)	- Mutuas (2015: 15 entidades 406 empleos) (2)	- Asociaciones no lucrativas, culturales y deportivas (2012: 15 399 empleos 753 entidades) - Organizaciones benéficas (2012: 6 599 empleos)
2 941 empleos 77 empresas	406 empleos 15 entidades	21 998 empleos 753 entidades

Sarracino, F. y Peroni, C. (2015): Report on the social economy in Luxembourg, STATEC, Luxemburgo. Informe de STATEC correspondiente a 2012.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN MALTA

2011-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1) (2014: 768 empleos 4 461 socios 54 empresas)	- Mutuas (2015: 2 entidades 209 empleos) (2)	- Organizaciones voluntarias: (3) (2011: 394 instituciones) - Clubes deportivos: (2011: 236 instituciones) - Clubes de bandas: (2011: 63 instituciones) (2014: 29 956 voluntarios) (3)
768 empleos 54 empresas 4 461 socios	209 empleos 2 entidades	1 427 empleos 693 entidades 29 956 voluntarios

(1) Fuente: Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015. Se refiere solo a las afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

(3) Farrugia, L. y Social Enterprises Project, MFEI 2012. Deguara Farrugia Adv. y APS Consult Limited.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS PAÍSES BAJOS

2014-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1) (2014: 126 797 empleos 70 empresas 19 831 156 socios) Entre ellas: - Cooperativas bancarias (2014: 48 507 empleos 2 empresas 1 959 589 socios) - Cooperativas agrícolas (2014: 40 578 empleos 37 empresas 99 884 socios) - Cooperativas de consumidores (2014: 5 395 empleos 1 empresa 1 034 000 socios)	- Mutuas (2) (2010: 124 entidades 2 860 empleos)	- Sector no lucrativo: 1195: 669 121 empleos (3) Todas las asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas (con al menos 1 empleado) (2002: 60 000 entidades) 9 192 817 socios y donantes (TSI Ulla y Bradsten) 5 300 000 voluntarios (4)
126 797 empleos 70 empresas 19 831 156 socios	2 860 empleos 124 entidades	669 121 empleos 60 000 entidades 9 192 817 socios/donantes 5 300 000 voluntarios

(1) Fuente: Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015. Se refiere solo a las afiliadas a Cooperatives Europe.

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2010.

(3) Fuente: Burger y Decker (2001)

(4) GHK (2011) http://ec.europa.eu/citizenship/pdf/national_report_nl_en.pdf

LA ECONOMÍA SOCIAL EN POLONIA

2014-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Cooperativas - Cooperativas agroalimentarias: (2015: 68 600 empleos 2 600 empresas 253 900 socios) - Cooperativas bancarias y de crédito: (2015: 34 600 empleos 616 empresas 3 095 900 socios) - Cooperativas de trabajo: (2015: 40 000 empleos 800 empresas 19 000 socios) - Cooperativas de vivienda: (2015: 55 900 empleos 3 300 empresas 3 250 400 socios) - Otras cooperativas: (2009: 91 900 empleos 4 800 empresas 3 358 300 socios)	- Mutuas de seguros (2015: 8 entidades 1 900 empleos) (2015: 5 800 000 socios) (1)	- Entidades sociales y sanitarias (2014: 46 900 empleos 1 627 900 socios 25 200 entidades) - Entidades deportivas (2014: 9 100 empleos 1 921 000 socios 25 700 entidades) - Entidades culturales (2014: 4 200 empleos 782 500 socios 11 000 entidades) - Entidades educativas y de investigación (2014: 40 800 empleos 829 900 socios 9 100 entidades) - Otras entidades (2014: 5 912 500 voluntarios) (2010: 37 700 voluntarios ETC) (2)
235 200 empleos 8 700 empresas 6 346 600 socios	1 900 empleos 8 entidades 5 800 000 socios	128 800 empleos 100 700 entidades 11 290 200 socios 5 912 500 voluntarios

Corresponsal: Les, E. (Universidad de Varsovia. Instituto de Política Social).

Los datos del cuadro compilados por la Oficina Central de Estadística (OCE) de Polonia, basados principalmente en la declaración de determinados tipos de entidades, no son comparables a los datos de la economía social en Polonia de 2010 publicados por CIRIEC debido a las diferencias entre las fuentes de datos utilizadas.

Los datos sobre el número de empresas, empleos y volumen de negocios de las cooperativas no financieras se recopilaron utilizando los siguientes informes estadísticos de la OCE de Polonia: SP – informe anual de la actividad empresarial en 2015; F-02 – informes financiero estadístico (31.12.2015). La encuesta incluía a entidades que llevaban libros contables o libros de ingresos y gastos, con diez personas o más empleadas por su estado a fecha de 30 de noviembre de 2015. Los datos sobre el número de empresas, empleos y volumen de negocios de las cooperativas con nueve o menos personas empleadas se han calculado a partir de la base de datos de unidades estadísticas y la Institución de Seguro Social. Los datos sobre el número de socios de las cooperativas distintas de las financieras y de vivienda se han calculado a partir de los resultados de la encuesta del Consejo Nacional Cooperativo «Dimensión social de la actividad cooperativa 2012»). Los resultados de las encuestas SOF realizadas por la OCE de Polonia

en 2014 incluyen a: asociaciones y organizaciones similares, fundaciones, organizaciones benéficas confesionales, asociaciones profesionales y empresariales, organizaciones patronales, sindicatos y partidos políticos. Los datos de la encuesta de población representativa de la OSC de Polonia proceden de la Encuesta de Cohesión Social realizada en la primera mitad de 2015.

(1) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

(2) En asociaciones y organizaciones similares, fundaciones y organizaciones benéficas confesionales.

NOTA: La Oficina Central de Estadística de Polonia, en colaboración con el Ministerio de Familia, Trabajo y Política Social, ha estado llevando a cabo desde 2016 un proyecto orientado a un «*Sistema integrado de seguimiento del sector de la economía social*», cofinanciado por la Unión Europea.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN PORTUGAL

2013

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (2013: 24 316 empleos 2 117 empresas) (1 500 000 socios) (1)	- Mutuas (2013: 4 896 empleos 111 entidades) (1 100 000 socios) (1)	- Asociaciones sin ánimo de lucro (2013: 140 050 empleos 57 196 entidades) - Misericórdias: (2013: 35 469 empleos 389 entidades) - Fundaciones: (2013: 10871 empleos 578 entidades) - Entidades comunitarias: (2013: 361 empleos 877 entidades) Voluntarios: 1 040 000 (2012)
24 316 empleos 2 117 empresas 1 500 000 socios	4 896 empleos 111 entidades 1 100 000 socios	186 751 empleos 59 040 entidades 3 650 000 socios

Fuente: INE/CASES, Conta Satélite da Economía Social 2013 (2016). Empleos ETC.

(1) Jorge de Sá, José Pitacas y Manuel Belo, estimaciones.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN RUMANÍA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Bancos cooperativos (2015: 1 937 empleos 67 empresas) - Cooperativas de artesanía (2015: 17 850 empleos 885 empresas socios) - Cooperativas de consumidores (2015: 5 244 empleos 925 empresas) - Cooperativas agrícolas (2015: 426 empresas socios) - Cooperativas de crédito (2015: 5 948 empleos 2 631 empresas 3 028 000 socios)	- Mutuas (2015: 9 entidades 5 038 empleos 700 000 miembros/ TS) (1)	- Asociaciones, fundaciones y otras organizaciones voluntarias y de la sociedad civil y no lucrativas que producen y venden bienes y servicios: (2015: 99 774 empleos 42 707 entidades) Entre ellas: - Entidades sociales y sanitarias: (2015: 36 406 empleos 11 317 entidades) - Entidades deportivas: (2015: 12 171 empleos 8 107 entidades) - Entidades culturales: (2015: 7 036 empleos 5 310 entidades)
31 573 empleos 4 934 empresas 3 032 000 socios	5 038 empleos 9 entidades 700 000 socios/TS	99 774 empleos 42 707 entidades

Fuente: Cristina Barna y Stefania Andersen, datos tratados por la Fundación para el Desarrollo de la Sociedad Civil (FDSC) sobre la base de datos agregados facilitados por el Instituto Nacional de Estadística de Rumanía correspondientes a 2015, otros datos secundarios según la nota metodológica.

Nota metodológica: Todas las cifras contabilizan exclusivamente lo que la FDSC define como organizaciones/entidades «activas», es decir, aquellas que presentan declaraciones fiscales anuales (balance, cuenta de pérdidas y beneficios de conformidad con los requisitos legales) al Ministerio de Finanzas. Los datos del Ministerio de Finanzas se comunican y se incluyen posteriormente en el Registro de Estadística (REGIS) del Instituto Nacional de Estadística. Representan los microdatos en los balances contables de 2015 de los respectivos tipos de organizaciones. También deben tenerse en cuenta los siguientes puntos específicos:

* Las cooperativas de crédito para trabajadores que pertenecen a la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito para Trabajadores en Rumanía no presentan un balance individual, sino que la Unión Nacional presenta uno consolidado. Por lo tanto, los datos correspondientes a 1 644 cooperativas de crédito fueron facilitados por la Unión Nacional. De las 2 631 cooperativas de crédito, 2 412 eran cooperativas de crédito para trabajadores y 219 eran cooperativas de crédito para jubilados.

** La clasificación de las asociaciones, fundaciones y otras organizaciones sin fines de lucro en un determinado ámbito de actividad se basa en los códigos NACE (declarados por las entidades en el balance contable) y mediante la reclasificación de las asociaciones y fundaciones que no presentaron un código NACE en su formulario de balance o escogieron el código «otras actividades asociativas». La reclasificación se realizó sobre la base de las palabras clave específicas a cada ámbito que se encuentran en los nombres de las organizaciones o en la descripción de su misión disponible en el registro de ONG

del Ministerio de Justicia. Los códigos NACE se organizaron según los mismos ámbitos de actividad utilizados en la Edición del Atlas de la Economía Social de 2010. Otros ámbitos de actividad son: educativas, profesionales, religiosas, cívicas, agrícolas, de desarrollo/turismo, bienes comunes/silvicultura, y medio ambiente.

*** Como excepción, el número de socios de las cooperativas de crédito indicado corresponde a 2012 (últimos datos disponibles), según la Edición del Atlas de la Economía Social de 2014.

(1) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015. /TS = Tomadores del seguro.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESLOVAQUIA

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (1) (2014: 23 799 empleos 303 empresas 433 328 socios) Entre ellas: - Cooperativas agrícolas: (2014: 6 066 empleos 133 empresas) (1) - Cooperativas de vivienda: (2009: 1 492 empleos 85 empresas 256 243 socios) (1) - Cooperativas de consumidores: (2014: 158 319 socios 31 empresas) (4)	- Mutuas (2) (2010: 10 instituciones 2 158 empleos 360 000 socios)	- Todas las organizaciones no lucrativas (3) (2010: 44 176 entidades 25 600 empleos ETC) Entre ellas: 26 991 asociaciones (2015: 304 094 voluntarios) (3)
23 799 empleos 303 empresas 433 328 socios	2 212 empleos 8 entidades 360 000 socios	25 600 empleos 44 187 entidades 304 094 voluntarios

(1) Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015. Solo se incluyen los datos de cooperativas que están representadas de manera directa o indirecta por Cooperatives Europe a través de sus miembros sectoriales nacionales y europeos.

(2) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015.

(3) Strečanský, B. (2012). «The Situation of the third sector in Slovakia. The impacts of crisis, trends, mainstreams and challenges», *Civil Szemle*, 3, 75-93.

(4) Korimova, G. (Universidad Matej Bel – Centro de Economía Social y Emprendimiento Social)

LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

2008-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
<p>Todas las cooperativas: (2015: 378 735 empleos 22 766 cooperativas)</p> <p>Entre ellas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cooperativas de trabajo: (2015: 200 730 empleos 16 205 cooperativas) - Cooperativas de crédito: (2015: 20 451 empleos 67 cooperativas) - Cooperativas agroalimentarias: (2015: 78 777 empleos 3 438 cooperativas) - Cooperativas de consumidores: (2015: 30 299 empleos 296 cooperativas) <p>Otras cooperativas: (2015: 48 478 empleos 2 760 cooperativas)</p> <p>Otras estructuras similares:</p> <p>Sociedades laborales: (2015: 75 317 empleos 10 213 sociedades)</p> <p>Centros especiales de empleo: (2015: 71 327 empleos 1 885 empresas)</p> <p>Empresas de inserción: (2015: 2 750 empleos 181 empresas)</p> <p>Otras empresas de la economía social: (2015: 173 449 empleos 3 811 empresas) (3)</p>	<p>Mutuas: (2015: 2 360 empleos 347 mutuas)</p>	<p>Asociaciones y fundaciones activas en la acción social: (2) (2013: 644 979 empleos 29 739 entidades 1 272 338 voluntarios)</p> <p>Entre ellas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tres entidades singulares (ONCE, Cruz Roja y Cáritas): (2013: 77 579 empleos 289 045 voluntarios) - Otras entidades del tercer sector: (1) (2008: 183 062 empleos 124 380 entidades)
<p>528 000 empleos 35 045 empresas 8 028 998 socios</p>	<p>2 360 empleos 374 entidades</p>	<p>828 041 empleos 154 119 entidades 1 272 338 voluntarios</p>

Fuente: (1) CIRIEC-España (Observatorio Español de la Economía Social), CEPES, (2) Informe de la Plataforma de ONG de Acción Social (2015). (3) CEPES. No incluido en el total.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN SUECIA

2013-2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (2014: 57 516 empleos 7 505 empresas 4 355 350 socios) (1)* - Cooperativas de trabajo/nuevas (2)* (2013: 15 529 empleos 1 864 empresas) - Cooperativas agrícolas (3)* (2014: 13 635 empleos 19 439 socios 50 empresas) - Cooperativas de consumidores (4)* (2015: 22 847 empleos 191 empresas) - Cooperativas de vivienda (5)* (2014: 5 505 empleos 5 400 empresas)	Mutuas (2015: 13 908 empleos 48 empresas) (6)	- Total (7)* 124 409 empleos 62 624 entidades con actividad económica - Asociaciones sin ánimo de lucro* (2013: 71 694 empleos 47 635 asociaciones) - Comunidades religiosas* (2013: 29 256 empleos 1 296 entidades) - Fundaciones* (2013: 23 459 empleos 13 693 entidades)
57 516 empleos 7 505 empresas 4 355 350 socios	13 908 empleos 48 entidades	124 409 empleos 62 624 entidades

(*) Fuente: Gordon Hahn (Serus) a partir de varias fuentes: (1) Cifras clave de Cooperatives Europe 2014-2015. Se refiere solo a las afiliadas a Cooperatives Europe. (2) SCB (National statistics of Sweden (www.scb.se) y oficina del registro mercantil de Suecia (www.bolagsverket.se). Aunque las cooperativas pueden existir en forma de sociedad anónima (AB) (con restricciones estatutarias) o de sociedad anónima con cláusula patrimonial (SVB), esta cifra incluye solo las asociaciones económicas inscritas (que es la forma jurídica que utilizan la mayoría de las cooperativas suecas), solo aquellas que desarrollan algún tipo de actividad económica y solo las de cooperativas nuevas/de trabajo. (3) Cifra del profesor Jerker Nilsson de la Universidad Agrícola Nacional centrada en el sector agroalimentario. (4) Lista de miembros de la organización patronal KFO que consta de 38 cooperativas de consumidores directamente conectadas con KF y otras 153 pequeñas cooperativas de consumidores afiliadas a KFO y miembros de ella. Suman en total 22 847 trabajadores. (5) Cooperative Europe – cooperativas de vivienda afiliadas a las asociaciones principales de cooperativas de vivienda HSB y Riksbyggen. SCB (National Statistics of Sweden (www.scb.se) muestra que en 2013 había 22 808 cooperativas de vivienda en Suecia (pero en total no empleaban a más de 5 600 personas; muchas son cooperativas de vivienda independientes muy pequeñas). (6) Cifras de ICMIF correspondientes a 2015. Global Mutual Market Share 2015. (7) SCB (National statistics of Sweden (www.scb.se) de 2015 relativas a 2013.

Fundaciones con actividad económica: 13 693 con 23 459 trabajadores. En resumen, el número total de asociaciones, fundaciones y comunidades religiosas con actividad económica sumaban 124 409 trabajadores en 2013.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL REINO UNIDO

2015

Cooperativas y otras formas similares aceptadas	Mutuas y otras formas similares aceptadas	Asociaciones, fundaciones y otras formas similares aceptadas
- Todas las cooperativas (2015: 222 785 empleos, 6 797 empresas, 17 500 000 socios) (1) De las cuales: - Cooperativas de consumidores (2015: 114 969 empleos, 16 110 000 socios, 13 grandes empresas) (2) - Bancos cooperativos (3) y cooperativas de crédito y seguros (2015: 521 cooperativas de crédito, 2 370 empleos, 1 758 000 socios) (4) - Cooperativas de trabajo (2010: 2 056 empleos, 411 empresas, 2 048 socios) (5) - Cooperativas sociales (2015: 1.706 empleos, 88 empresas, 4 607 socios) (6)	- Mutuas – sociedades de crédito hipotecario (ahorro y préstamo) (7) (2015:44 empresas, 40 566 empleos, 24 972 000 miembros) - Mutuas de seguros (incluidas Friendly Societies) (2015:79 empresas, 26 956 empleos, 30 900 000 socios) (8)	- Visión amplia del tercer sector (2008: 1 406 000 empleos, aprox. 870 000 entidades) De las cuales: - Organizaciones benéficas (2013/4: 827 000 empleos, 162 965 entidades) (10) - Asociaciones de vivienda (9) (2013/4: 146 000 empleos, 1 862 entidades)* (residentes: 6 491 340) 13 800 000 voluntarios (11)
222 785 empleos 6 797 empresas 17 400 000 socios	65 925 empleos 144 empresas 54 500 000 socios	1 406 000 empleos 870 000 entidades 13 800 000 voluntarios

Fuente: Roger Spear (Open University) a partir de varias fuentes: (1) Coops UK Report <http://reports.uk.coop/economy2016/> Nota: se han incluido muchas pequeñas sociedades por primera vez en este informe de encuesta (y puede haber solapamientos con los datos de BVS). (2) Hay 13 cooperativas de consumidores minoristas entre las 100 principales cooperativas del Reino Unido, con un volumen de negocios > £13m. al año, pero hay más de 400 cooperativas de consumidores minoristas en total, tantas como pequeñas tiendas rurales, pubs, etc. (3) El Co-operative Bank, tras la crisis financiera, fue adquirido por fondos de alto riesgo estadounidenses en 2014. Su participación en el Unity Trust Bank (fundado por sindicatos) fue recomprada en gran parte por estos últimos en 2014, cuando Unity Trust, que era propiedad mayoritaria de TU, emitió nuevas acciones y ahora cotiza en bolsa, pero sigue teniendo una gran proporción de su mercado en la economía social. (4) Civil Society Databank 2013/14. NCVO; (5) Co-ops UK Co-operative Economy 2010. Después de 2010, Co-ops UK reclasificó algunas grandes organizaciones como John Lewis, que pasó de cooperativa propiedad de los empleados a «cooperativa de trabajadores». (6) Co-ops UK Report <http://reports.uk.coop/economy2016/>; (7) Building Society Association Yearbook 2016/17, datos correspondientes a 2015. Los socios comprenden a prestatarios e inversores/ahorradores; (8) ICMIF (2014) Market InSights UK 2014; (9) Civil Society Databank 2013/14. NCVO.

(10) Los datos de la visión amplia del tercer sector provienen de la Encuesta Nacional de Organizaciones del Tercer Sector en Inglaterra (NSTSO) 2008 (véase Geyne-Rajme y Mohan, 2012)⁵⁶. El ETC de esta encuesta en Inglaterra solo eran 1 179 000 empleos en 2008. Ese año, Inglaterra representaba el 83,87 % de la población del Reino Unido, con lo que la ampliación para el Reino Unido da 1 406 000 empleos ETC. Los datos de las organizaciones benéficas generales (visión limitada) provienen de la encuesta 2013/2014, publicada en NCVO Civil Society Almanac 2016. Nota: El tercer sector limitado incluye a todas las organizaciones de la visión amplia del tercer sector, menos las organizaciones que tradicionalmente no se consideran parte del sector voluntario en el Reino Unido. Esto se debe principalmente a que efectivamente forman parte del Estado pese a su estatuto constitucional o porque no se consideran suficientemente altruistas u orientadas al beneficio público. Se excluyen sobre esta base todas las universidades, escuelas, clubes deportivos y sociales, sindicatos y asociaciones empresariales (*). (11) Personas que trabajan de forma voluntaria al menos una vez al mes. Fuente: UK Government Community Life Survey 2014/15, según informa NCVO.

⁵⁶ Geyne-Rajme, F. y Mohan, J. (2012). The regional distribution of employees in the third sector in England: estimates from the NSTSO. *Third Sector Research Centre Working Paper*, 80.

CAPÍTULO 8

MÉTODOS E INDICADORES PARA EVALUAR LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU IMPACTO⁵⁷

8.1. Introducción

Existe un creciente interés en las estadísticas sobre la economía social. Sin embargo, dado que es un concepto relativamente nuevo en el ámbito de las estadísticas nacionales, se enfrenta a numerosos desafíos. Entre ellos está la identificación de la población estadística y el uso de metodologías e indicadores adecuados. Dicho esto, la elaboración actual de estadísticas de la economía social sí logra transmitir determinados aspectos de la producción de la economía social.

El perfil estadístico tiene como propósito representar el alcance del fenómeno, poner de relieve sus componentes principales y su importancia relativa, documentar algunas de sus ramas o subsectores, seguir su evolución en el tiempo y posibilitar la comparación con otros fenómenos. Se necesitan estadísticas sobre la economía social para cuantificar el peso relativo de este tipo de economía, contrarrestar su falta de visibilidad y mejorar el conocimiento y el reconocimiento generales de este ámbito. La cuantificación y la evaluación son pasos esenciales para entender mejor la economía social, su lugar y su función. Las estadísticas también cumplen una función pragmática porque permiten elaborar y evaluar la política pública relativa a la economía social a distintos niveles territoriales, nacionales e internacionales. En la actualidad se producen estadísticas sobre la economía social en la mayoría de los continentes. Este capítulo⁵⁸ explica algunos aspectos de la forma en que se están elaborando en general las estadísticas sobre la economía social, destacando cómo se identifica a las entidades de la economía social y cómo se recopilan los datos. Concluye haciendo hincapié en algunas de las cuestiones metodológicas que surgen al elaborar estadísticas sobre la economía social.

8.2. Definir e identificar a las entidades de la economía social

⁵⁷ Capítulo redactado por Marie Bouchard.

⁵⁸ Este capítulo utiliza información del trabajo editado por M. J. Bouchard y D. Rousselière (2015), en concreto el capítulo redactado por M. J. Bouchard, P. Cruz Filho y M. St-Denis, «Mapping the field of the social economy. Identifying social economy entities» (Plasmar el ámbito de la economía social. Identificar a las entidades de la economía social); y el capítulo redactado por A. Artis, M. J. Bouchard y D. Rousselière, «Does the social economy count? How should we measure it?» (¿Cuenta la economía social? ¿Cómo debemos medirla?). Ambos se basan en el examen del trabajo estadístico sobre la economía social llevado a cabo en diez países (Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, España, Francia, Nueva Zelanda, Portugal, el Reino Unido y Suiza) entre 2005 y 2012. Además, se tuvo en cuenta la investigación sobre Europa realizada en el marco de proyectos internacionales coordinados por la Naciones Unidas y la red CIRIEC.

La primera tarea en la producción de estadísticas es definir el «objeto» o los «seres» que van a medirse, en concreto definiendo las normas para construir la población estadística. Esto es lo que permitirá determinar los componentes y los límites de dicha población. También permitirá identificar los distintos tipos de entidades que pertenecen al ámbito estadístico objeto de estudio.

El desarrollo de una definición estadística de la economía social que sea fiable y pertinente para los responsables políticos y los actores del movimiento se basa generalmente en la definición que se utiliza actualmente y que está institucionalizada (en el sentido de ser generalizada) en la sociedad. Una de las dificultades es que la economía social, aunque forma parte de un movimiento mundial más amplio, sigue estando arraigada fundamentalmente en las necesidades de las personas y las comunidades en las que está integrada. Por consiguiente, su realidad puede variar considerablemente de un contexto nacional a otro. Además, aparte de algunas excepciones (por ejemplo Francia), los organismos nacionales de estadística no tienen marcadores para identificar o distinguir claramente este subconjunto de la economía dentro de la contabilidad estadística nacional.

La identificación de las entidades que conforman la economía social por lo general incluye tres grupos principales de tareas: 1) la identificación de las entidades de los sectores económicos y los sectores de actividad que es más probable que contengan organizaciones de la economía social; 2) la selección de entidades por su estatuto jurídico; 3) la separación de entidades que coinciden con un conjunto de criterios de cualificación para identificar, entre las entidades que tienen o no el estatuto jurídico de organizaciones de la economía social, aquellas que pertenecen a la economía social según la definición institucional utilizada.

- 1) En el sistema de cuentas nacionales (SNA 2008), las organizaciones de la economía social pertenecen principalmente a los sectores de sociedades no financieras, instituciones financieras e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares. En muchos países, por razones históricas, determinados sectores de actividad — asociaciones profesionales, grupos de empresarios, partidos políticos, organizaciones religiosas y sindicatos— quedan generalmente excluidos de la definición de la economía social y de las estadísticas que miden el sector. Estos sectores de actividad excluidos pueden identificarse en referencia a la Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) y otras clasificaciones nacionales o regionales correspondientes.
- 2) Los estatutos jurídicos que se reconoce generalmente que pertenecen a la economía social son los de las cooperativas, mutuas y asociaciones (u organizaciones no lucrativas) y a veces también las fundaciones.
- 3) Sin embargo, no todas las entidades que tienen este estatuto jurídico son empresas de la economía social. Este es especialmente el caso de las organizaciones no lucrativas y las fundaciones. Además, algunas empresas con otros estatutos jurídicos pueden tener las características de una empresa de la economía social. Este puede ser el caso de las empresas de inserción. Puede utilizarse un conjunto de criterios para distinguir a las entidades que pertenecen al ámbito de la economía social de las que no. Puede servir de filtro un conjunto de cuatro o cinco criterios:

- La misión social, un principio que prevalece sobre todos los demás y cuya manifestación se asegura mediante la verificación de otros criterios.
- La distribución limitada o prohibida de los excedentes, que se manifiesta principalmente en la personalidad jurídica de una organización (cooperativa, mutua, asociación, fundación) o la presencia de esta restricción en los estatutos de la empresa.
- La producción organizada de bienes y servicios, que pueden verificarse, entre otras cosas, a través de las ventas declaradas de bienes o servicios o la presencia de asalariados o voluntarios. Así, la producción organizada puede estar totalmente subvencionada o ser realizada por voluntarios y, por lo tanto, no siempre es sinónimo de actividad comercial, aunque las organizaciones de mercado cumplan este criterio.
- El proceso de toma de decisiones de la organización sigue siendo autónomo e independiente de otras organizaciones, incluido el gobierno.
- La gobernanza democrática entraña el derecho de las partes interesadas (usuarios, trabajadores, socios) a supervisar las decisiones en la organización.

Pueden aplicarse métodos de cribado de distintas formas (no exclusivas): selección basada en datos administrativos; selección basada en registros llevados por el gobierno; validación de una o más listas de organismos públicos y organizaciones centrales de la economía social; y uso de preguntas de cribado en un cuestionario de selección.

- Los datos administrativos vienen determinados por las fuentes de las que proceden, como declaraciones tributarias obligatorias, por ejemplo. Además, los institutos de estadística enriquecen estos datos administrativos con encuestas obligatorias o voluntarias. Dos indicadores que se ponen en práctica con frecuencia utilizando datos administrativos son el estatuto jurídico y el sector de actividad. El uso de datos administrativos está supeditado a la presencia, en el territorio donde se lleva a cabo el estudio, de una organización nacional de estadística con los medios necesarios para procesar esos datos. Además, requiere un cierto grado de institucionalización de los componentes de la economía social, a menudo en forma de estatutos jurídicos. También requiere que la organización nacional de estadística considere estos datos administrativos una posible fuente de información con fines estadísticos. Lo mismo se aplica a los distintos organismos públicos que a menudo poseen y analizan cantidades considerables de información sobre determinados sectores de la economía social.
- Las estadísticas obtenidas a partir de los registros que llevan los organismos públicos pueden elaborarse normalmente sobre el número de entidades registradas (cooperativas, mutuas, asociaciones u otras formas jurídicas reconocidas) y también sobre los empleos y datos desglosados sobre los trabajadores, los socios, los trabajadores familiares no remunerados, la producción, los gastos y los activos. La calidad y la cobertura de estos registros dependerá por lo general del nivel de desarrollo estadístico del país. En cualquier caso, los registros nacionales no pueden estimar de manera fiable el número de personas que son socios o el número de trabajadores en la economía social por la doble contabilización.

- El uso de listas está supeditado a la existencia de organizaciones de la economía social que estén reconocidas en el territorio objeto de estudio. Esta forma de criba permite centrarse más exclusivamente en organizaciones que entran dentro del ámbito de las redes de la economía social. Sin embargo, las listas que mantienen las asociaciones y federaciones por definición solo incluirán a las entidades miembros. Las listas no están necesariamente actualizadas, puesto que a menudo no es obligatorio darse de alta o baja. Por lo tanto, la proporción de entidades incluidas es desconocida.
- En los métodos de cribado mencionados, la clasificación de las organizaciones se hace antes de las encuestas, *ex ante*. Sin embargo, cuando los perfiles recurren a preguntas de cribado para decidir la clasificación de las entidades, el método de cribado es *ex post*. En estos casos, el marco de la encuesta se construye partiendo de uno de los métodos de cribado presentados anteriormente, además de la administración de preguntas de cribado en las encuestas con el fin de clasificar a las organizaciones que se inscriben plenamente en el ámbito de la definición estadística de la economía social.

En cada fase y en cada uno de estos métodos deben tomarse decisiones que exigen concesiones entre el coste y la calidad de los datos. También cabe mencionar la cuestión de la replicabilidad, puesto que no todos los perfiles proporcionan información sobre los procedimientos y criterios de calidad aplicados.

La selección de entidades puede utilizarse para dos propósitos: la construcción de una población matriz que se utilizará en un momento posterior para una encuesta, o la construcción de un perfil estadístico o una cuenta satélite con los datos disponibles, renunciando así a la necesidad de elaborar una encuesta.

8.3. Métodos para elaborar estadísticas sobre la economía social

La elaboración de estadísticas relacionadas con el tamaño y el alcance de la economía social engloba una amplia gama de métodos. Pueden agruparse en dos tipos generales: el enfoque de las cuentas satélite y el enfoque de observación estadística en forma de encuestas u observatorios.

Cuentas satélite

Las cuentas satélite ofrecen un marco vinculado a las cuentas centrales de las organizaciones nacionales de estadística, que permite centrar la atención en un determinado ámbito o aspecto de la vida social y económica en el contexto de la contabilidad nacional. Una cuenta satélite ayuda a entender la economía de un ámbito preciso que no puede examinarse dentro del marco general. Este método permite complementar el marco general preservando la coherencia del conjunto. Se ha aplicado a una amplia variedad de ámbitos, como la investigación, el transporte, el turismo, la educación, la salud, la red de seguridad social, el medio ambiente y la economía social. Los países de Europa que han elaborado cuentas satélite de la economía social son Bélgica, Bulgaria, Macedonia, Portugal, Rumanía, Serbia y España.

La primera iniciativa en el ámbito de la economía social fue la construcción de una metodología para la medición y la comparación internacional del sector no lucrativo. The Comparative

Nonprofit Sector Project (El proyecto comparativo del sector no lucrativo), llevado a cabo por el Centro para la Sociedad Civil de la Universidad Johns Hopkins, contribuyó a la elaboración del *Manual sobre las instituciones sin fines de lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales*, aprobado en 2002 por las Naciones Unidas (Naciones Unidas, 2006)⁵⁹. CIRIEC ha complementado esta iniciativa con el *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas* (Barea y Monzón, 2006). El método de cuentas satélite aplicado a la economía social se basa en la definición operativa de las instituciones sin fines de lucro (Naciones Unidas, 2006) o de las cooperativas y mutuas (Barea y Monzón, 2006), así como en dos convenciones contables específicas: la consideración de producción no comercial y el voluntariado.

La necesidad de cuentas satélite se explica por la creciente dificultad para medir la función de la economía social en la economía nacional, teniendo en cuenta la presencia de organizaciones de la economía social en los distintos sectores institucionales del sistema de contabilidad nacional. Los datos para las cuentas satélite se compilan, siguiendo una metodología específica, a partir de datos administrativos que son «subproductos de alguna función administrativa (como la recaudación de impuestos)» (Naciones Unidas, 2006: 64). La primera tarea consiste en crear un registro estadístico de las entidades (del sector no lucrativo o del sector de cooperativas y mutuas) a partir de los ficheros de identificación de las empresas (como la base de datos SIRENE⁶⁰ en Francia). En segundo lugar, los datos presentados en los cuadros de las cuentas satélite se extraen de fuentes existentes relativas a los ingresos, la producción y los salarios pagados. En otras palabras, se componen de datos agregados existentes. En tercer lugar, la metodología sugiere crear nuevos datos sobre el sector, bien a partir de ficheros administrativos específicos, bien a partir de la aplicación de nuevos datos mediante encuestas realizadas entre pequeñas organizaciones u hogares. La última fase es la de compilación de todos los datos recabados.

La compilación de datos de calidad existentes y la creación de nuevos datos en las cuentas satélite contribuyen a la solidez y refuerzan la estabilidad de este método. El uso de bases de datos existentes para otros sectores institucionales permite coherencia en las comparaciones. De hecho, los resultados integran la evolución de las estadísticas, mediante lo cual los cambios se toman en consideración de manera idéntica para todos los sectores institucionales. De este modo, el método favorece la comparabilidad internacional y el establecimiento de seguimientos longitudinales, a pesar de que el uso de cuentas satélite tiene limitaciones, dada la diferente demografía de las poblaciones estudiadas de un país a otro y las posibles dificultades de captación de todas las empresas en cuestión.

⁵⁹ Comparative Nonprofit Sector Project, <http://ccss.jhu.edu/research-projects/comparative-nonprofit-sector/about-cnp> (consultado el 27 de julio de 2013). Este proyecto se extendía a la reflexión sobre la medición del trabajo no voluntario en el sector no lucrativo y se llevó a cabo en colaboración con la Organización Internacional del Trabajo.

⁶⁰ En Francia, todas las empresas tienen que registrarse en SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises et de leurs établissements). El sistema identifica e indexa todas las empresas en función de su actividad principal, ubicación, estatuto jurídico y número de trabajadores.

Observación estadística: encuestas y observatorios

Las encuestas tratan de entender las especificidades internas de las organizaciones, como las horas de trabajo estimadas, la proporción femenina en los salarios de la economía social y la distribución de los salarios. Estos indicadores pueden presentarse para una determinada parte de la economía social (por ejemplo el sector no lucrativo y voluntario) o con el fin de comparar las organizaciones de la economía social con otras (por ejemplo la tasa de supervivencia de las empresas cooperativas y no cooperativas medianas y pequeñas). Este enfoque es especialmente útil para centrarse en especificidades de la economía social en un determinado país o zona. Se utiliza con mayor frecuencia para tipos exploratorios de investigación.

En algunos países, como Francia, los organismos que representan a las organizaciones de la economía social a nivel regional y nacional han creado observatorios. Estos observatorios, con la participación de centros de investigación universitarios, realizan una investigación basada en una estructura descentralizada y una agregación ascendente. Este enfoque favorece que se tengan en cuenta las especificidades de la economía social y la comparación con los demás agentes económicos. Los observatorios destacan la proporción relativa de la economía social dentro de la economía local y en comparación con los sectores público y privado fuera de la economía social.

Estos observatorios pueden basarse en datos extraídos de los registros existentes de organismos nacionales de estadística u organismos públicos como registros de empresas y encuestas, todo con la idea de fomentar una combinación de registros y encuestas. Para complementar los datos producidos por los organismos nacionales de estadística y para que se tengan más en cuenta las especificidades de la economía social, muchos estudios utilizan datos recopilados por encuestas realizadas entre actores de la economía social. Las metodologías de recopilación de datos son variadas, desde encuestas telefónicas a encuestas por correo postal o electrónico, y cada una plantea hipótesis *a priori* sobre el marco de referencia.

A diferencia de las cuentas satélite, que deberían basarse en una definición estable y homogénea, las definiciones utilizadas para las encuestas y observatorios son más heterogéneas. Los estatutos jurídicos a menudo se tienen en cuenta como criterio de inclusión, aunque no sean necesariamente los mismos o no se apliquen a las mismas situaciones de un país, o incluso región, a otro. También son posibles las exclusiones basadas en definiciones conceptuales de la economía social.

Los dos enfoques estadísticos de la economía social, las cuentas satélite y la observación estadística mediante encuestas y observatorios, difieren en muchos puntos: unidad de observación; fuente de datos; tipo de indicadores; método; y objetivos. No obstante, se enfrentan a dificultades similares, como la comparabilidad o el desarrollo de indicadores pertinentes para la economía social.

8.4. Conclusión

Puesto que es un fenómeno importante, y todavía está insuficientemente codificado en las estadísticas nacionales, la medición de la economía social es una tarea que resulta tan difícil como importante. Este capítulo ha presentado una visión global rápida de los enfoques de definición y medición del sector de la economía social. En esta conclusión se resumen algunas cuestiones y recomendaciones.

Una de las dificultades a la hora de producir estadísticas sobre la economía social es que la definición operativa varía entre países y muy pocos cuentan con marcadores en sus cuentas estadísticas. La definición de las entidades y los indicadores para medir la economía social repercute en el contenido del perfil estadístico, lo que explica su diversidad. La construcción de definiciones operativas es una práctica común en las estadísticas sociales. Por ejemplo, esto es lo que ha permitido la aparición de estadísticas sobre pequeñas y medianas empresas en los Estados miembros de la Unión Europea o de cuentas satélite sobre instituciones sin fines de lucro y empresas de la economía social en numerosos países del mundo.

En los últimos años se ha realizado un trabajo considerable para plasmar la economía social, trabajo que, sin embargo, genera una serie de nociones de este tipo de economía y una variedad de metodologías para comprender su peso, tamaño y alcance. Esto refleja la diversidad de contextos económicos y políticos en los que existe la economía social. También revela los modelos de desarrollo competidores en los que la economía social está llamada a desempeñar un papel y los distintos caminos para su institucionalización. Puesto que muchos países han aprobado recientemente leyes nacionales sobre la economía social, cabe esperar futuros avances en este ámbito. Se espera que pueda desarrollarse y adoptarse a nivel internacional un marco conceptual para definir, clasificar y medir la economía social en el futuro próximo.

Las definiciones utilizadas deben ser lo suficientemente generales para mostrar la relación entre la economía social y un movimiento internacional, así como compararla con el resto de la economía. Sin embargo, también tienen que ser lo suficientemente específicas para reflejar la originalidad local de la economía social con precisión en varios contextos socioeconómicos. Lo anterior exige determinar indicadores empíricos, estables y fácilmente observables, lo que a su vez explica la importancia de encontrar una definición operativa y desarrollar un proceso de clasificación sólido. Puesto que el concepto de economía social se basa en principios, valores y normas específicos, la definición operativa de la economía social debe trasladar estos elementos a los criterios de clasificación a partir de cuales se construirán indicadores empíricos observables.

Los métodos para medir el tamaño y el alcance del sector también varían de un país a otro. Se basan en el enfoque de cuentas satélite o en el enfoque de observación estadística, como encuestas y observatorios, o en una combinación de ambos. Los métodos varían en función de la disponibilidad y la calidad de los datos administrativos, el objetivo de la investigación y los recursos disponibles para financiar la operación. Las cuentas satélite presentan la ventaja de que utilizan datos que se han insertado y normalizado y que son comparables a los de otros ámbitos

de la economía. Sin embargo, este método también hereda las limitaciones de las cuentas nacionales con respecto al inventariado de entidades pequeñas o híbridas y la medición de la producción completa de la economía social. Los observatorios y las encuestas tienden a reunir datos específicos utilizando indicadores no normalizados que, aunque son adecuados para los fines de la economía social, son por lo general difíciles de agregar de un estudio a otro, salvo que se haya establecido una convención entre observadores.

Sin embargo, cabe señalar que las estadísticas de la economía social difícilmente pueden expresar toda la gama del valor añadido generado por esta economía. Aunque los indicadores económicos normalizados son capaces de informar con precisión sobre algunos aspectos de la economía social, como cifras de ventas o empleo, pueden resultar engañosos cuando se utilizan para medir los resultados económicos de las empresas sociales⁶¹. Además, no arrojan luz sobre aspectos como la producción no monetaria, la combinación de recursos de mercado y no mercado, la internalización de los costes sociales y la reducción de las externalidades medioambientales. Lo que nos parece difícil mostrar sobre lo que produce la economía social es igual de difícil de mostrar para el resto de la economía. Las externalidades, los efectos indirectos, los efectos distributivos, en resumen, lo «social» que está incluido en la economía no se mide bien con las estadísticas clásicas de la economía y, por lo tanto, ha sido objeto de debate continuo entre estadísticos y economistas. Sin embargo, lo «social» reviste una importancia fundamental para la economía social, puesto que es su razón de ser. Por ello, sean cuales sean las constataciones derivadas de la investigación sobre el tema, deben servir en última instancia a la economía tanto social como clásica, arrojando luz sobre un mayor espectro de preocupaciones sobre cómo contribuye —o no— la economía en general al bienestar social.

Los problemas relativos a la cuantificación no son ajenos a los de institucionalización de la economía social. Una definición amplia e inclusiva de la economía social permite adelantarse a los debates que se producen cuando las definiciones no están institucionalizadas, posibilitando al mismo tiempo la identificación de los distintos subconjuntos (por ejemplo cooperativas, sector no lucrativo, empresas sociales no reglamentarias). A su vez, toda la labor de clasificación contribuye al «endurecimiento estadístico» o formateo de la economía social. Es importante señalar que el interés en el seguimiento estadístico de la economía social coincide con la aprobación de leyes sobre la economía social en varios países. En algunos casos, como Francia, las cuentas estadísticas —y, por lo tanto, la clasificación— precedieron a la adopción de una definición en la legislación, en 2014, mientras que en otros casos, como Quebec (Canadá), la aprobación de una ley en 2013 sirvió para definir la economía social antes de que se realizase un seguimiento estadístico.

Si lo que medimos define lo que buscamos (y viceversa), entonces es probable que la elaboración y la aplicación de un marco conceptual para identificar a la economía social tengan una repercusión significativa en la forma en que se percibe este tipo de economía y, en consecuencia, en el diseño, la aplicación y la evaluación de políticas relativas a ella.

⁶¹ Véase la sección sobre el valor añadido en Bouchard, Le Guernic y Rousselière, próximamente.

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

9.1. La economía social y los nuevos conceptos relacionados

En el período reciente han aparecido en Europa varios nuevos conceptos y enfoques relacionados con la economía social, como las empresas sociales, el emprendimiento social, la innovación social, la economía colaborativa, la economía del bien común, la economía circular, la responsabilidad social de las empresas y la ciudadanía corporativa. Este informe los ha estudiado desde la perspectiva del concepto de economía social.

Con respecto al concepto de *empresas sociales*, la Comisión Europea las considera una parte integral de la economía social (Comunicación de la Comisión Europea, «Iniciativa en favor del emprendimiento social», COM/2011/0682 final de 25 de octubre de 2011). El enfoque de la innovación social hace hincapié en el papel individual del emprendedor social, que adopta la misión de crear y sostener valor social (no solo valor privado), reconoce y persigue nuevas oportunidades para servir a esa misión, sigue un proceso de innovación, adaptación y aprendizaje continuos, actúa con audacia sin estar limitado por los recursos que posee actualmente y muestra un mayor sentido de la responsabilidad y rendición de cuentas ante los grupos a los que sirve y por los resultados obtenidos.

La *economía colaborativa* se refiere a una gama muy amplia de actividades relacionadas con los ámbitos del consumo, la producción, las finanzas, la educación e incluso la gobernanza. En su Comunicación titulada «Una Agenda Europea para la economía colaborativa» (COM/2016/0356 final de 2 de junio de 2016), la Comisión Europea define la economía colaborativa como «modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares». La comunicación termina señalando que las transacciones de la economía colaborativa no entrañan una transferencia de propiedad y pueden efectuarse con ánimo de lucro o sin él. La *economía del bien común* (EBC) (1) es un movimiento socioeconómico y político fundado por el economista austriaco Christian Felber en 2010. La propuesta central del modelo EBC es que la economía debe estar al servicio de las personas, es decir, del bien común. El modelo EBC es interdisciplinario y aplicable a todos los tipos de empresas y organizaciones. El modelo de la *economía circular* consiste en sustituir una economía lineal, basada en el modelo de usar y tirar, por una circular en la que los residuos puedan transformarse en recursos, de modo que la economía pueda ser más sostenible y reducir su impacto medioambiental negativo mediante la mejora de la gestión de los recursos y la reducción de la extracción y la contaminación. En 2011, la Comisión Europea publicó su Libro Verde «Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas» y definió esta última como «la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores». Los principios de la economía social, inspirados en los principios cooperativos, no son más que la aplicación de la RSE en todos sus aspectos, y puede afirmarse que la economía social ha sido

pionera en la aplicación de la RSE, puesto que esta última conforma una parte integral de los valores y las normas de funcionamiento de la primera.

Nuestra investigación ha puesto de relieve que, por lo que se refiere a los nuevos conceptos relacionados, los más conocidos en la UE son «sin fines de lucro», «tercer sector», «sector voluntario y de la sociedad civil», «responsabilidad social de las empresas», «empresas sociales» e «innovación social». Otros conceptos como «economía circular» o «economía colaborativa» registran una tendencia al alza en niveles de conocimiento en la mayoría de países de la UE, mientras que los conceptos de «economía del bien común» y «economía solidaria» tienen dificultades para abrirse camino en muchos países de la UE, donde no son conocidos apenas o en absoluto.

9.2. Políticas públicas dirigidas a la economía social a nivel de la UE y a nivel nacional y regional, prestando especial atención a las nuevas leyes sobre la economía social

Entre 2009 y 2017, las instituciones europeas han emprendido varias iniciativas en relación con la economía social o, más exactamente, para las empresas sociales que forman parte de la economía social, abriendo un nuevo período de políticas públicas europeas. Con respecto a las formas jurídicas, se ha avanzado poco. Se debatieron proyectos de Estatuto de la mutua europea y Estatuto de la fundación europea, pero finalmente se retiraron por falta de apoyo institucional. Actualmente, el Parlamento Europeo ha tomado la iniciativa legislativa para trabajar en un estatuto para las empresas sociales y solidarias.

En cuanto a los marcos reguladores y los obstáculos jurídicos al desarrollo de las entidades de la economía social, hasta hace poco las directivas han prestado una atención insuficiente a las características específicas de las organizaciones de la economía social. La aplicación de la política de competencia era la prioridad. Recientemente, para atenuar este marco regulador, la Comisión aprobó en 2012 el Reglamento *de minimis* para el ámbito de los servicios de interés económico general y en 2014 el paquete de reforma de la contratación pública. Esto permite a los poderes públicos incluir determinadas cláusulas sociales en los procedimientos de contratación y el pliego de condiciones. Sin embargo, ha tenido un escaso impacto. En el contexto del marco regulador, se considera que un nuevo obstáculo que ha estado desarrollándose es una política de austeridad cualitativa. Se refiere a la manera en que el sector público y las entidades de la economía social se relacionan entre sí, con respecto no solo al problema de una mayor burocracia, sino también de retrasos y aplicación de procedimientos y otros requisitos que complican o incluso impiden la colaboración entre el tercer sector y el sector público.

Se han realizado esfuerzos a nivel europeo y nacional para aumentar la dimensión cognitiva y la participación de la sociedad civil, por ejemplo las Conferencias Europeas organizadas por las presidencias del Consejo de la Unión Europea o dentro del marco de una presidencia, los sucesivos dictámenes del CESE, las iniciativas y opiniones del Intergrupo de Economía Social del Parlamento Europeo y, en algunos casos, también las del Comité de las Regiones o la propia

Comisión. La última iniciativa, adoptada en Madrid (23 de mayo de 2017), fue la aprobación de la «Declaración de Madrid», que tuvo una gran repercusión en los medios y las redes sociales. Sin embargo, para aumentar su visibilidad y receptividad sociales, tiene que pasar del nivel macro al nivel micro. Además, de este modo, el tejido social de las sociedades, su capital social de redes, se convierte en un factor fundamental. Como se indicó en anteriores informes, los programas europeos basados en el FSE han tenido un efecto estructurante de gran alcance, tanto a nivel nacional como internacional, en la adhesión y el refuerzo de la economía social europea en términos de federaciones, redes, investigación, cultura y políticas. Por otro lado, los fondos y programas de la UE se encuentran con dificultades considerables para ser accesibles a las redes locales.

Como se señaló anteriormente, otra cuestión es la visibilidad y el reconocimiento de la definición conceptual del ámbito de la economía social. El despliegue periódico de «neoconceptos» (véase el capítulo 3 de este informe) no ayuda. En la década de 1970, la multiplicidad de términos relacionados con la economía social abarcaba el tercer sistema, la sociedad civil y el no ánimo de lucro. En el contexto de la crisis económica ha surgido una nueva oleada de conceptos, como empresas sociales, economía colaborativa y economía del bien común. Debemos hacer hincapié en que estas cuestiones enmascaran no solo una falta de consenso en torno a la denominación que debe emplearse, sino también una política oculta para no avanzar en este ámbito.

En 2011 tuvo lugar un importante cambio en la agenda política de la Comisión Europea relativa a la economía social o, más concretamente, las empresas sociales, cuando la Comisión comenzó a aplicar la «Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales» (COM(2011) 682 final). La Iniciativa en favor del emprendimiento social estableció la agenda política de la Comisión Europea, con once medidas clave. Un eje es la mejora de la financiación pública y privada. Para aumentar el interés de los inversores privados en las empresas sociales, se aprobó el Reglamento n.º 346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos. También se estableció el Programa para el Empleo y la Innovación Social (EaSI) en colaboración con otras iniciativas financieras como el Instrumento de Garantía EaSI, el componente de Inversiones en creación de capacidades EaSI y el Acelerador de Impacto Social (AIS). En cuanto a los fondos públicos, el objetivo de «promover la economía social y el emprendimiento social» se transfirió al FEDER y el FSE. Sin embargo, no llegó a despegar, y todavía se espera, una política presupuestaria europea específicamente para la economía social. La reciente Declaración de Madrid (23 de mayo de 2017) sigue reclamándola.

Nuestro estudio con los corresponsales ha revelado la importancia del principal instrumento financiero de la UE, el FSE. Los congresos y redes internacionales, la iniciativa LEADER y la legislación y las directivas europeas también han demostrado ser medidas fundamentales. Los congresos y redes se han revelado como un medio para generar efectos estructurantes y cognitivos como la coordinación de la sociedad civil de la economía social de Europa. Los nuevos instrumentos establecidos recientemente (FEIE, EaSI, COSME, etc.) han tenido un impacto escaso o nulo, especialmente en los países mediterráneos y de Europa oriental. Se necesitan estudios para evaluar el impacto de las nuevas políticas.

9.3. El peso de la economía social en Europa y el desafío estadístico

Este informe ha expuesto el creciente tamaño de la economía social en Europa, que tiene una gran magnitud en términos tanto humanos como económicos. Proporciona más de 13,6 millones de empleos remunerados en Europa, que representan más del 6,3 % de la población activa total de la Europa de los Veintiocho. Incluyendo el empleo remunerado y no remunerado, abarca una fuerza de trabajo de más de 19,1 millones de personas, con más de 82,8 millones de voluntarios, equivalente a 5,5 millones de trabajadores a tiempo completo. Las cooperativas, las mutuas y entidades similares tienen más de 232 millones de socios. Por último, incluye más de 2,8 millones de entidades y empresas

Pese a su tamaño, la economía social sigue siendo invisible en la contabilidad nacional, un escollo que constituye otro importante desafío. Durante las dos últimas décadas se han realizado esfuerzos tanto en el ámbito académico como en los institutos nacionales de estadística y los gobiernos para elaborar mejores estadísticas. En 2006, CIRIEC elaboró un método para la Comisión Europea, el Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social. Algunos países han trabajado mucho en los últimos años para aportar datos fiables sobre varios grupos de la economía social. Francia, España, Italia, Bulgaria, Luxemburgo, la República Checa y Hungría han realizado importantes mejoras en las estadísticas publicadas por sus institutos nacionales de estadística y organismos públicos, utilizando en algunos casos el método de cuentas satélite para organizaciones no lucrativas. Merecen especial mención Portugal, Polonia y Rumanía. Estos tres países de la UE han desarrollado estadísticas periódicas y sistemáticas para el conjunto de la economía social en los últimos años. En Portugal lo exige la Ley de Economía Social (2013) del país. Sin embargo, deben realizarse muchos esfuerzos para sistematizar las estadísticas sobre los distintos grupos de la economía social en los próximos años.

BIBLIOGRAFÍA

Documentos oficiales de la Unión Europea

- EESC (2015). *Building a financial ecosystem for social enterprises* (Opinion INT/770 - CESE 3146/2015).
- EESC (2014). *Social Impact Investment* (Opinion INT/747 - CESE 3794/2014).
- EESC (2013). *Social Impact Measurement* (Opinion INT/721 - CESE 6135/2013).
- EESC (2012). *European Social Entrepreneurship Funds* (Opinion INT/623 - CESE 1294/2012).
- EESC (2012). *Social Business Initiative* (Opinion INT/606 - CESE 1292/2012)
- EESC (2011). *Social entrepreneurship and social enterprise* (Opinion INT/589 - CESE 1584/2011)
- EESC (2009). *Diverse forms of enterprises* (Opinion INT/447 - CESE 1454/2009)
- EESC - Consejo Económico y Social Europeo (CESE) (2004) (14 October 2004). Dictamen Sobre La “*Capacidad de adaptación de las pymes y de las empresas de la economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico*”
- EESC (2000). Dictamen Ces242/2000 Do C117 De 26.04.2000, “*Economía Social y Mercado Único*”
- EESC (1986). *Les organisations coopératives, mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne*, Brussels, Editions Delta: Office for Official Publications of the European Communities
- European Commission (2015). *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*.
- European Commission (2013). *Social economy and social entrepreneurship*.
- European Commission (2011). Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: *Social Business Initiative, Creating a favorable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, COM/2011/0682.
- European Commission (1997). *Promotion of the Role of Associations and Foundations in Europe*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, Com (97) 241 Final.
- European Commission (2004), *Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa* (23 Febrero 2004, Com(2003)18),.
- European Commission (2011). *Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, COM no. 682, 2011.
- European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2016), *Social Enterprises and their eco-systems: developments in Europe*. Authors: Carlo Borzaga and Giulia Galera. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Parliament (2009). *Rapport sur l'économie sociale*. (2008/2250 /INI).
- European Parliament (2015). *Resolution on social entrepreneurship and social innovation in combating unemployment* (2014/2236(INI)).
- European Parliamentary Research Service / EPRS (2017). *EU support for social entrepreneurs, Briefing*, March, 2017. Author: Agnieszka Widuto.
- European Parliament (2016). *Social Economy*, Directorate-General for Internal Policies, Policy Department A, IPOL_STU(2016)578969.

- European Parliament (2017). *A European Statute for Social and Solidarity Based Enterprise*, DG for Internal Policies, Policy Department C. European Parliament. Author: Fici, A.
- GECES (2016). *Social enterprises and the social economy going forward*, European Union Commission Expert Group on Social Entrepreneurship, Brussels
- OECD/European Commission (2013). *Policy Brief on Social Entrepreneurship Entrepreneurial Activities in Europe*.
- OECD/European Union (2015). *Policy Brief on Social Impact Measurement for Social Enterprises: Policies for Social Entrepreneurship*, OECD/European Commission, Luxembourg: Publications Office of the European Union, <http://www.oecd.org/industry/Policy-Brief-social-impact.pdf>

International reports

- EESC/CIRIEC (2008), *The Social Economy in the European Union*, European Economic and Social Committee, Brussels,
- EESC/CIRIEC (2012), *The Social Economy in the European Union*, European Economic and Social Committee, Brussels.
- CIRIEC (2000). *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*. CIRIEC – Directorate General V of the European Union, Liege.
- CIRIEC/BAREA, J. & MONZON, J.L. (2006). *Manual for Drawing up the Satellite Accounts on Cooperatives and Mutual Societies*. European Commission, Enterprise and Industry Directorate General
- CIRIEC/BOUCHARD, M.J. (ed.) (2010). *The worth of the Social Economy. An international Perspective*. Brussels: Peter Lang
- CIRIEC /THIRY, B. (2007). *The role of the cooperatives in the civil dialogue in Europe*, Outcomes of the social partner program (SPP).
- CIRIEC/ CHAVES, R. & DEMOUSTIER, D. (eds.) (2013). *The emergence of the social economy in public policies. An international perspective*, Brussels: Peter Lang.
- CIRIEC/BOUCHARD, M.J. & ROUSSELIÈRE, D. (eds.) (2015). *The weight of the Social Economy. An international Perspective*. Brussels: Peter Lang.
- ICF / WILKINSON, D. (2014). *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*. Synthesis Report, report submitted by ICF Consulting Services, European Union, Brussels.
- EUROSTAT (1997). *Le Secteur Coopératif, Mutualiste et Associatif dans l'union Européenne*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities,
- Directorate-General for Communication of the EU (2011). *Voluntary work, European Parliament Special Eurobarometer 75.2*, Brussels.
- GRIJPSTRA, D, et al. (2011). *The role of mutual societies in the 21st century*; IP/A/EMPL/ST/2010-004, PE 464.434; European Parliament Directorate General For Internal Policies; Policy Department A: Economic And Scientific Policy.
- GHK (2010). *Study on Volunteering in the European Union*, London: GHK for Directorate General Education and Culture of the European Union
- ILO (2002). *Recomendación Sobre Promoción De Las Cooperativas* (Recomendación 193/2002) OIT - Organización Internacional Del Trabajo
- ILO (2011). *Manual on the measurement of volunteer work*. International Labour Office, Geneva.

- UNITED NATIONS (2003). *Handbook on Non Profit Institutions in the System of National Accounts*. Series F, No. 91. New York: United Nations (Department of Economic and Social Affairs - Statistics Division).
- UN DESA – Dave & Grace Associates (2014). *Measuring the size and scope of the cooperative economy – Results of the 2014 Global census on co-operatives* for the United Nation’s Secretariat Department of Economic and Social Affairs.
- UNRISD (2016). *Promoting Social and Solidarity Economy through Public Policy*. In: UNRISD Flagship Report. UNRISD, Geneva, 115-139.

Other references

- ACI (2016). *Le grandi cooperative italiane 2006-15*, ACI - Alleanza Cooperative Italiane www.alleanzacooperativeitaliane.it/uffici-studi/documenti/ricerche/.
- ALFONSO, R. (2016). La Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88: 230-258.
- ANHEIER, H.K. et al. (2011). *Zivilgesellschaft in Zahlen – Abschlussbericht Modul 1*. Rapport commun par Destatis, CSI, Bertelsmann Stiftung, Stifterverband für die deutsche Wissenschaft, Fritz Thyssen Stiftung.
- ARCHAMBAULT, E. & KAMINSKI, P. (2009). “La longue marche vers un compte satellite de l’économie sociale: un bilan à partir de l’expérience française”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80 (2): 225-246
- ARCHIMBAUD, A. (1995). “L’Économie alternative, forme radicale de l’économie sociale”, *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, N° 256.
- AZAM, G. (2003). « Economie Sociale, Tiers Secteur, Economie Solidaire, quelles frontières? » *Revue du Mauss*, 21: 151-161.
- BABIC, Z. & RACIC, D. (2012): “Co-operatives and social economy in Croatia: Trends, indicator and prospects in the European context”, *Sociologija I Prostor*, 49/3, 287-311.
- BARCO, S., HAHN, G. & PASTORELLY, G. (2012). *A better future Results of the network for better future of social economy*, European Social Fund.
- BAREA, J. (1991). “La economía social en España”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, 12: 8-16.
- BAREA, J. & MONZON, J.L. (1995). *Las cuentas Satélite de la Economía Social en España; una primera aproximación*, Ed. CIRIEC-ESPAÑA, Valencia.
- BARNA, C., VAMESU, A. (2015). *Credit Unions in Romania. A strong social enterprise model to combat financial exclusion and over indebtedness*, CIRIEC Working Paper no. 2015/112.
- BARNA, C. (2014). *Atlas of Social Economy Edition 2014*, Civil Society Development Foundation - Institute of Social Economy, 2014.
- BARNA, C., VAMESU, A. (2014). *Reviving Social Economy in Romania, between emerging social enterprises in all sectors, surviving communist coops and subsidiaries of globalization actors*, CIRIEC Working Paper no. 2014/07.
- BCNL (2006). *Survey of Nonprofit Governance Practices in Bulgaria*, BCNL-Bulgarian Center for-Not-for Profit Law for the Bulgarian Charities Aid Foundation, Sofia
- BIRCHALL, J. & HAMMOND, L. (2009). *Resilience of the cooperative business model in times of crisis*, ILO – International Labour Organization

- BIRKHOELZER, K., KLEIN, A. et al (Hrsg.) (2005). *Dritter Sektor / Drittes System. Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven*, VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- BORZAGA, C. & DEFOURNY, J. (eds.) (2001). *The emergence of Social Enterprise*. Routledge, London.
- BOUCHARD, M. J., LE GUERNIC, M. & ROUSSELIÈRE, D. (2017), *Conceptual framework for the purpose of measurement of cooperatives and its operationalization*. Report for the International Labour Office, presented to the COPAC technical working group on statistics for cooperatives, Geneva, 5, forthcoming.
- BRANDSEN, T. & PAPE, U. (2015). The Netherlands: The paradox of government–nonprofit partnerships. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Non-profit Organisations*, 26(6): 2267–2282.
- BURGER, A., & DEKKER, P. (2001). *The nonprofit sector in the Netherlands*. Den Haag, The Netherlands, Social and Cultural Planning Office (<http://www.scp.nl>).
- CASES (2017). *Conta Satélite das Instituições Sem Fin Lucrativo*, CASES – Cooperativa Antonio Sergio da Economia Social, documents.
- CASEY, J. (2016). Comparing Nonprofit Sectors Around the World: What Do We Know and How Do We Know It? *The Journal of Nonprofit Education and Leadership*, 6 (3): 187-223.
- CHAVES, R. & MONZON, J.L. (2000). “Las cooperativas en las modernas economías de mercado”, *Economistas*, 83: 113-123.
- CHAVES, R. & MONZON, J.L. (2017). “Current challenges of the social economy in Europe: the neoconcepts, the statistic problem and the policies”, *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa* (<http://www.ciriec-revistaeconomia.es/>), forthcoming.
- CHAVES, R. & ZIMMER, A. (dir.) (2017). *The Third Sector in Spain and in Europe (El Tercer Sector en España y en Europa)*. Valencia: Edl. Universidad de Valencia..
- CHAVES, R. & PEREZ DE URALDE, J.M. (dir.) (2012). *La economía social y la cooperación al desarrollo. Una perspectiva internacional*, Valencia: Edl. Universidad de Valencia.
- CHAVES, R. & SAVALL, T. (2017): “Social economy in a context of austerity policies”, *Journal of Economic Policy Reform*, forthcoming.
- CICOPA (2009). *The impact of the crisis on worker and social cooperatives*, CICOPA.
- CICOPA (2013). *Promoting cooperatives and the Social Economy in Greece. How to promote the social economy in Greece through social cooperatives, worker cooperatives, and cooperatives of artisans and of SMEs*, Final report to the ILO.
- CICOPA (2017). *Cooperatives and employment: Second Global Report*. CICOPA.
- CICOPA (2014). *Cooperatives as builders of sustainable development - Applied to industrial, artisanal and service producer cooperatives*, CICOPA, Brussels.
- CLARKE, J., HULIARAS, A. & SOTIROPOULOS, D. (ed) (2016). *Austerity and the Third Sector in Greece: Civil Society at the European Frontline*. Routledge.
- COEN, J.M. (2010). *La stratégie « europe 2020 » et l'économie sociale, quelle place pour l'économie sociale en europe ?* SAW – Solidarité Alternatives Wallonnes.
- COLE, G.D.H. (1945). *A Century of co-operation*, Manchester.
- CONSTANTINESCU, S. (coord.) (2011). *Atlasul Economiei Sociale*. Romania 2011, Report “Prometeus” project, Bucharest: Foundation for Civil Society Development.
- Cooperatives Europe, Euricse, Ezai (2010). *Study on the implementation of the Regulation 1435/2003 on the Statute for European Cooperative Society*, Document for the European Commission.
- COOPERATIVES EUROPE (2016). *The power of cooperation – Cooperatives Europe key figures 2015*. Cooperatives Europe.

- COOPFR (2016). *Panorama sectorial des entreprises cooperatives*, Paris: CoopFR.
- CORAGGIO, J.L. (1995). *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Buenos Aires: Instituto de Estudios y Acción Social.
- CRACOGNA, A. FICI, H. HENRY (Eds.) (2013), *International Handbook of Cooperative Law*. Berlin-Heidelberg: Springer.
- DEES, J.G. (1998). The Meaning of Social Entrepreneurship, *WP Kauffman Center of Entrepreneurial Leadership*.
- DEFOURNY, J. & MONZÓN CAMPOS, J. (eds.) (1992). *Économie sociale (entre économie capitaliste et économie publique) / The Third Sector (cooperative, mutual and nonprofit organizations)*. Brussels: De Boeck Université – CIRIEC.
- DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M. (2012). El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75: 8-34.
- DEFOURNY J. & NYSSSENS M., (dir.) (2017). *Economie Sociale et Solidaire, Socio-Economie du 3eme secteur*. Brussels: De Boeck.
- DEMOUSTIER, D., CHAVES, R., HUNCOVA, M., LORENZ, G. & SPEAR, R. (2006). “Débats autour de la notion d’économie sociale en Europe”, *Revue Internationale de l’économie sociale*, 300: 8-18.
- DEMOUSTIER, D. (coord.) (2005). *Economie sociale et développement local*, Cahiers de l’Economie Sociale, Paris: IES –L’Harmattan.
- DESROCHE, H. (1983). *Pour un traité d’économie sociale*, Paris: Coopérative d’information et d’édition mutualiste.
- DÍAZ-FONCEA, M., MARCUELLO, C. (2016). *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country report: Spain*, European Commission.
- DRAPERI, J.F. (2012). *L’économie sociale et solidaire, une réponse à la crise? Capitalisme, territoire et démocratie*. Paris: Dunod.
- ENJOLRAS, B. (2010). «Fondements normatifs des organisations d’économie sociale et solidaire et évaluation du point de vue des politiques publiques», *Economie et solidarités*, 39 (1): 14-34.
- FAVREAU, L. & VAILLANCOURT, Y. (2001). "Le modèle québécois d’économie sociale et solidaire", *Revue internationale de l’économie sociale*, n° 281.
- FECHER, F., LEVESQUE, B. & VALLET N. (2015). “Some current issues and Challenges in the Social Economy”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 86(2).
- FELBER, C. (2010). *Die Gemeinwohl-Ökonomie-Das Wirtschaftsmodell der Zukunft*.
- GALERA, G. & SALVATORI, G. (2015), *Public policy in the social and solidarity economy: towards a favourable environment: the case of Europe*. Torino: International Training Centre of the International Labour Organization.
- GARDIN, L., FRAISSE, L., LAVILLE, J.-L., PETRELLA, F., RICHEZ-BATTESTI, N., 2016, Social enterprise in France: at the crossroads of social Economy, Solidarity Economy and social Entrepreneurship, *ICSEM Working papers*, n°34.
- GEYNE-RAJME, F. & MOHAN, J. (2012). «The regional distribution of employees in the third sector in England: estimates from the National Survey of Third Sector Organisations”, *Third Sector Research Centre Working Paper*, 80.
- HOLCMAN, R. (2015). *Economie sociale et solidaire*, Paris: Dunod.
- GIRAUD-DUMAIRE, C. (2015) “The problem of cooperative boundaries: History, considerations and constraints”, *RECMA Revue internationale de l’économie sociale*, 94: 20–33

- HERRMANN, P. (2008). *Social Economy and Social Economics –The Situation in the Republic of Ireland*. Munich Personal Repec Archive - MPRA Paper No. 10246, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/10246>
- ICMIF (2016). *Global Mutual Market Share 2014*, ICMIF - International Cooperative and Mutual Insurance Federation.
- INSEE (2016). *L'Économie sociale, Connaissance locale de l'appareil productif*, novembre, Parution annuelle depuis 2005.
- JEANTET, T. (2006). *Economie Sociale: la solidarité au défi de l'efficacité*, La Documentation française, Paris.
- JULIA, J.F. & CHAVES, R. (eds.) (2012). *Social economy: a responsible people-oriented economy*, Special issue, Service Business, an international journal, Vol. 6(1).
- LAVILLE, J.L. (1994). *L'Économie solidaire. Une perspective internationale*. Paris: Desclée de Brouwer.
- LEITE, J. (2014). *Textos de economía social, Cases*, www.cases.pt.
- LÉVESQUE, B. & MENDELL, M. (1999). “L'économie sociale: éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche”, *Lien social et politique*, 41, 105-118. (<http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET9908.pdf>).
- LEVITT, T. (1973). *The Third Sector – New Tactics for a Responsive Society*, New York: Division of American Management Associations.
- LIPIETZ, A. (2001). *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire : pourquoi et comment?* Paris: Éd. La Découverte/La Documentation française.
- LÓPEZ CASTELLANO, F. (2003). “Una sociedad ‘de cambio y no de beneficencia’. El asociacionismo en la España Liberal (1808-1936)”, *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 44: 99-228.
- MARINI, M. & KOPEL M. (2016). “Organization and Governance in Social Economy Enterprises”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 87(3), special issue.
- MONZON, J.L. (dir.) (2009). *Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la economía social en España (Report for a Spanish Social Economy Law)*, Madrid: Ministerio de Trabajo.
- MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (2008). «The European Social Economy: concept and dimensions of the third sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79(3): 549-577.
- MONZÓN, J.L. (1987). “La Economía Social en España”, *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 0: 19-29.
- MONZON, J.L. (1989). *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- MONZON, J.L. (2003). “Cooperativismo y Economía Social: perspectiva histórica”, *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 44: 9-32.
- MONZON, J.L. & CHAVES, R. (2018). “The impact of the Social Economy in the European Union. Methods, statistics, definitions and results”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, forthcoming.
- MONZÓN, J.L. & HERRERO, M. (2016). “Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea: aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 87: 295-326.
- MOULAERT, F., MAC CALLUM, D., MEHMOOD, D. & HAMDOUCH, A. (dirs.) (2013). *International Handbook of Social Innovation: Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- NAGY, R. & SEBESTÉNYI, I. (2008). “Methodological Practice and Practical Methodology: Fifteen Years in Nonprofit Statistics”, *Hungarian Statistical Review HCSO*, 12, 112-138.

- NASIOULAS, I. (2012). *Greek Social Economy Revisited: Voluntary, Civic and Cooperative Challenges in the 21st century*. Peter Lang Verlag.
- NASIOULAS, I. (2011). “Greek Social Economy at the Crossroads. Law 4019/2011 and the Institutionalization Challenge”, *CIRIEC Working Paper* no. 2011/10.
- Observatoire National de l’ESS (2012, 2014 et 2017). *Atlas commenté de l’Economie sociale et solidaire*, Dalloz et Juris Association, avec les contributions de D. Demoustier, J-F. Draperi, et N. Richez-Battesti.
- OECD/NOYA, A. & CLARENCE, E. (eds.) (2007). *The Social Economy: Building inclusive economies*, Paris: OECD.
- OECD/E – NOYA, A. (2017). *Boosting Social Enterprise Development: Good Practice Compendium*. Paris: OECD Publishing.
- PAPE, U., CHAVES-AVILA, R., PAHL, J. B., PETRELLA, F., PIELÍŃSKI, B., & SAVALL-MORERA, T. (2016). “Working under pressure: economic recession and third sector development in Europe”. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 36(7/8): 547-566.
- PAULI, G. A. (2010). *The blue economy: 10 years, 100 innovations, 100 million jobs*. Paradigm Publications.
- PETRELLA F., RICHEZ-BATTESTI N. (2016). “Patterns of evolutions of Social enterprises in France: A focus on work integration social enterprises”, *International Review of Sociology*, 26/2: 234-246.
- PETRELLA, F., RICHEZ-BATTESTI, N. (2014). “Social entrepreneur, social entrepreneurship and social enterprise: semantics and controversies”, *Journal of Innovation Economics & Management* 2(14): 143-156.
- PEZZINI, E. (2000). “Politiques européennes à l’égard de l’économie sociale et de l’emploi”, in *CIRIEC* (2000). op. cit., 100-105.
- POLANYI, K. (1983). *La Grande Transformation*. Paris: Gallimard
- RAZETO, L. (1993). *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, Chile: PET
- REVENTOS, J. (1960). *El movimiento cooperativo en España*, Barcelona: Ariel
- RICHEZ-BATTESTI, N., PETRELLA, F. (2016). *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country report: France*, European Commission.
- RICHEZ-BATTESTI N., PETRELLA F. (2014). “Social Entrepreneur, Social Entrepreneurship, Social enterprise: semantics and controversies“, *Journal of Innovation Economics and Management*, 143-156.
- RICHEZ-BATTESTI N. (2016). *Economie sociale et solidaire, territoires et innovations sociales: de la mobilisation à l’encastrement*, in Glon E., Pecqueur B., *Proximités et ressources territoriales: au cœur des territoires créatifs*, PUR, 69-78.
- RICHEZ-BATTESTI N., PETRELLA F. (2015). « L’innovation sociale entre vogue et vague: une approche en termes d’objet-frontière », in Klein J-L et al (ed.), *La transformation sociale par l’innovation sociale*, Presses de l’Université du Québec, 363-373.
- ROELANTS, B., DOVGAN, D., EUM, H. & TERRASI, E. (2012). *The resilience of the cooperative model – How worker cooperatives, social cooperatives and other worker-owned enterprises respond to the crisis and its consequences*, Brussels: CECOP-CICOPA Europe.
- RUIZ, R. (ed.) (2015). *El Tercer Sector de Acción Social en 2015: Impacto de la crisis*, Plataforma de ONG de Acción Social y Plataforma del Tercer Sector, Madrid.

- SALAMON, L.M.; ANHEIER, H.K.; LIST, R.; TOEPLER, S.; SOKOLOWSKI, W. et al (1999). *Global Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*. Baltimore: The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project.
- SALAMON, L.M. & ANHEIER, H.K. (1997). *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*. Manchester University Press. Manchester and New York.
- SALAMON L. M. & SOKOLOWSKI, S. W. (2016). “Beyond nonprofits: Re-conceptualizing the third sector”. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit*, 27 (4), 1515-1545.
- SARRACINO, F. & PERONI, C. (2015). *Report on the social economy in Luxembourg*, STATEC, Luxembourg.
- SANCHEZ, C. & ROELANTS, B. (2011). *Capital and the debt trap. Learning from cooperatives in the global crisis*, Palgrave – McMillan.
- SCHNEIDER, E.A. & LAINO E. (2014). *Promoting the Social Economy as a Driver for Inclusive Growth and Social Progress*, Solidary Social Economy Framework Working Paper.
- SCHOLZ, T. (2016). *Platform Cooperativism*. New York: Rosa Luxemburg Stiftung.
- SIMSA, R., RAUSCHER, O., et.al. (2014). “Methodological Guideline For Impact Assessment”, *TSI Working Paper Series No. 1*. Seventh Framework Programme (grant agreement 613034), European Union. Third Sector Impact. Brussels.
- SOCIAL ECONOMY EUROPE (2010). *Answer to the European Commission’s consultation on the future EU 2020 strategy*. SE Europe.
- SOCIAL ECONOMY EUROPE (2015). *White Paper: Social Economy, taking the initiative. Proposals to make the social economy into a pillar of the European Union*. SE Europe.
- SOCIAL PLATFORM (2015). *Public procurement for social progress. A Social Platform Guide to the EU Public Procurement Directive*, Social Platform.
- SPEAR, R. (2010). “The social economy in Europe: trends and challenges”. In: Mook, Laurie; Quarter, Jack and Ryan, Sherida eds. *Researching the Social Economy Matters*. University of Toronto Press, Toronto. 84–105.
- SPEAR, R., PATON, R., NICHOLLS, A. (2015). “Public Policy for Social Finance in Context”, in Nicholls, A., Paton, R., and Emerson, J. (eds.) *Social Finance*. Oxford: Oxford University Press.
- SPEAR, R. DEFOURNY, J. FAVREAU, L. & LAVILLE, J.L. (eds.) (2001). *Tackling social exclusion in Europe. The contribution of Social Economy*, Aldershot: Ashgate, Aldershot.
- STIGLITZ, J. (2009). “Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(3): 345-360
- STREČANSKÝ, B. (2012). “The Situation of the third sector in Slovakia. The impacts of crisis, trends, mainstreams and challenges”, *Civil Szemle*, 3: 75-93.
- SUNDARARAJAN, A. (2016). *The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- TSOMBANOGLOU, G.O. (ed.) (2008). *The emergence of Social Economy*, Athens: Papazissis
- VIENNEY C. (1994). *L’Economie sociale*, Paris: La Découverte, « Repères ».
- VOSEC (2010). *L’Europe et l’économie sociale*. Brussels: VOSEC- Bruxelles. .
- WEISBROD, B.A. (1975). “Towards a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy”, in Phelps, E. (Ed.). *Altruism, morality and economic theory*. New York: Russell Sage Foundation.
- WEISBROD, B.A. (1988). *The Nonprofit Economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- ZEVI, A., ZANOTTI, A., SOULAGE, F. & ZELAIA, A. (2011). *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance. Generating Wealth for the Long Term*, CECOP.

ANEXO 1. CORRESPONSALES DEL ESTUDIO

Johann Brazda, University of Vienna, (Austria); johann.brazda@univie.ac.at
Holger Blisse, University of Vienna, (Austria); holger.blisse@univie.ac.at
Bernard Thiry, CIRIEC-Belgium & University of Liege (Belgium); apce.ciriec@guest.ulg.ac.be
Wim Van Opstal, CIRIEC-Belgium, CES & HIVA; (Belgium); wim.vanopstal@khleuven.be
Pekka Pattiniemi, Coop Finland; (Finland); pekka.pattiniemi@ksl.fi
Danièle Demoustier, Institut d'Etudes Politiques de Grenoble; (France); Daniele.Demoustier@iep.upmf-grenoble.fr
Nadine Richez-Battesti, Aix-Marseille Université, LEST-CNRS & Ciriec france; (France); nrichezbattesti@wanadoo.fr
Günther Lorenz, Technologie-Netzwerk Berlin e.V.; (Germany); g.lorenz@technet-berlin.de
Karl Birkhölzer, Technologie-Netzwerk Berlin e.V.; (Germany); karl.birkholzer@TU-berlin.de
Ioannis K. Nasioulas, “ERGaxia” Sociology of Work Academic Laboratory, University of the Aegean (Greece); ioannisnasioulas@gmail.com
Olive McCarthy, University College Cork, Centre for Co-operative Studies; (Ireland); o.mccarthy@ucc.ie
Alberto Zevi, Study Center Legacoop; (Italy); a.zevi@legacoop.coop
Chiara Carini, EURICSE & Irisnetwork; (Italy); chiara.carini@euricse.eu
Joao Leite, CASES (Portugal); joaoleite@cases.pt;
Baleren Bakaikoa, GEZKI – University of the Basque Country; (Spain); baleren.bakaikoa@ehu.es;
Carmen Comos Tovar, CEPES; (Spain); c.comos@cepes.es
Gordon Hahn, SERUS; (Sweden); gordon@serus.se
Roger Spear, Cooperatives research unit, Open University; (United Kingdom); r.g.spear@open.ac.uk
Gurli Jakobsen, Center for Corporate Values and Responsibility. Copenhagen Business School (Denmark); gj.ikl@cbs.dk
Julia Doitchinova, University of National and World Economy & Trakian University; (Bulgaria); juliadoj@abv.bg
Darina Zaimova, University of National and World Economy & Trakian Univ.; (Bulgaria); dzaimova@gmail.com
Zdenek Linhart, Czech University of Agriculture; (Czech Republic); linhart@pef.czu.cz
Petra Francova, Organisation: P3 – People, Planet, Profit; (Czech Republic); petra.francova@nova-ekonomika.cz
Magdalena Huncova, University J. E. Purkyne in Usti nad Labem; (Czech Republic); mhuncova@hotmail.com
Indre Vareikytė, EESC (Lithuania); Indre.Vareikyte@eesc.europa.eu
Ewa Les, The University of Warsaw Institute of Social Policy; (Poland); e_les@onet.pl
Gabriela Lubelcova, Faculty of Philosophy, Comenius University; (Slovaquia); lubelcova@fphil.uniba.sk

Gabriela Korimova, Faculty of Economics of Matej Bel University - Centre of Social Economics and Social Entrepreneurship; (Slovakia); Gabriela.Korimova@umb.sk

Franci Avsec, Cooperative Union of Slovenia; (Slovenia)

Davorka Vidovic, Political Science Research Centre; (Croatia); davorka.vidovic@cpi.hr

Cristina Barna, Bucharest University of Economic Studies (Romania);

cristina_barna1412@yahoo.com

Manuel Belo Moreira, Universidade de Lisboa (Portugal); mbelomoreira@isa.ulisboa.pt

Stefania Andersen, Institutul de Economie Sociala (Romania); stef@fdsc.ro

Gojko Bežovan, University of Zagreb Faculty of Law (Croatia); Gojko.Bezovan@pravo.hr

Danijel Baturina, University of Zagreb Faculty of Law (Croatia); danijel.baturina@pravo.hr

István Sebestény, Central Statistical Office (Hungary); istvan.sebesteny@ksh.hu

Sébastien Perea, Concertes Belgium (Belgium); sebastien@concertes.be

Malgorzata Saracyn, Ministry of Family, Labour and Social Policy (Poland);

Malgorzata.Saracyn@mrpips.gov.pl

Aylin Yumerova, Bulgarian center for non-profit laws (Bulgaria); aylin@bcnl.org

Zoe Andreou, Ministry of Finance (Cyprus), zandreou@mof.gov.cy

Jorge de Sá, Universidade de Lisboa (Portugal); jdsa@aximage.pt sa@aximage.pt

Dolores Kores, Slovenian association for Mental Health (Slovenia); dolores.kores@premiki.com

Teodora Demireva, Ministry of Labour and Social Policy (Bulgaria);

tdemireva@mlsp.government.bg

Susanne Westhausen, Secretaria de Kooperationen (Denmark); sw@kooperationen.dk

Jarmo Hänninen, Idekoop (Finland); jarmo.hanninen@idekoop.fi

Dražen Šimleša, Pilar Institute (Croatia); drazen.simlesa@pilar.hr

Teodor Petričević, ACT Grupa (Croatia); teo@actnow.hr

Hedviga Hejduková, Otevrena Spolecnost (Czech Republic); hedviga.hejdukova@osops.cz

Julianna Kiss, Eötvös Loránd University (ELTE) (Hungary); kissjuli@gmail.com

László Hubai, Eötvös Loránd University (ELTE) (Hungary); hubairlaszlo@gmail.com

Melinda Mihály, University of Leipzig (Hungary); mihaly@socialimpact.eu

Andrea Bassi, Università di Bologna (Italy); andrea.bassi7@unibo.it

Balon Krzysztof, European Economic and Social Committee (Poland);

Krzysztof.Balon@eesc.europa.eu

Alena Zieglerová, Institute for Social Inclusion (Czech Republic);

alena.zieglerova@socialniinkluzie.cz

Zsolt Ruzskai, Ministry of National Economy (Hungary); ruszkaizsolt@gmail.com

Eszter Faragó-Kovács, IFKA nonprofit ltd (Hungary); farago-kovach@ifka.hu

László Németh, National Federation of Social Cooperatives (Hungary); nemeth.laszlo@koszsz.hu

Marinela Tomić, Croatian Association of Cooperatives (Croatia); marinela@zadruga.coop

Lindsay Farrugia, University of Malta (Malta); lindsayfarrugia13@gmail.com

Jean-Christophe Burkel, Union Luxembourgeoise de l'Économie Sociale et Solidaire (Luxembourg); jean-christophe.burkel@ules.lu

Stella Adamu-Fuhs, Austrian Association for Public and Social Economy (Austria); stella.adamu-fuhs@voewg.at

Heidrun Maier de Kruijff, Austrian Association for Public and Social Economy (Austria); heidrun.maier-dekruijff@voewg.at

Jonathan Healy, Department of Employment, Jobs and Innovation (Ireland); jonathan.healy@djei.ie

Mette Hjørre, Center for Frivilligt Socialt Arbejde (Denmark); mh@frivillighed.dk

Kristīne Zonberga, Latvian Civic Alliance (Latvia); kristine@nvo.lv

Zanda Skuja, Zaļā brīvība (Latvia); zanda@zalabriviba.lv

Tihomira Palova, Ministry of economy (Bulgaria); t.palova@mi.government.bg

Beata Idzikowska, Central Statistical Office of Poland (Poland); B.Idzikowska@stat.gov.pl

Bruno Silva, Union luxembourgeoise de l'économie sociale et solidaire - ULESS (Luxembourg); bruno.silva@ules.lu

Marie-Caroline Collard, Saw-B (Belgium); mc.collard@saw-b.be

Tessa Wernink, Fairphone (Netherlands); tessa@fairphone.com

Annette Zimmer, Universität Münster (Germany); zimmean@uni-muenster.de

Neophyta Empora, University of Cyprus (Cyprus); embora.neophyta@ucy.ac.cy

Dimitri Coutiez, Gouvernement de la Fédération Wallonie (Belgium); dimitri.coutiez@gov.wallonie.be

Stefan Panhuijsen, Social Enterprise NL (Netherlands); stefan@social-enterprise.nl

Janine Downing, Wales Council for Voluntary Action (United Kingdom); jdowning@wcva.org.uk

Ranko Milić, Cluster za eko-društvene inovacije i razvoj; ranko.milic@cedra.hr

Marie Dohnalová, Charles University, Faculty of humanities, Department of Civil Society Studies (Czech Republic); marie.dohnalova@fhs.cuni.cz

Kateřina Legnerová, Charles University, Faculty of humanities, Department of Civil Society Studies (Czech Republic); katerina.legnerova@fhs.cuni.cz

Julia Peric, Facultad de Economía en Osijek (Croatia); julia@efos.hr

Urszula Fila-Kicman, Association of the Vetting Cooperative (Poland); asystemka@zlsp.home.pl

Dan Gregory, Social Enterprise UK (United Kingdom); dan.gregory@socialenterprise.org.uk

Petar Stefanov, Bulgarian Central Co-operative Union (Bulgaria); stefanov@ccu-bg.com

José Pitacas, Ciriec (Portugal); n/d

Christina Grabbe, Universität Münster (Germany); c_grab03@uni-muenster.de

Katharina Obuch, Universität Münster (Germany); k.obuch@uni-muenster.de

James Wright, Co-ops UK (United Kingdom); james.wright@uk.coop

Christaine Basset, Union Nationale des Associations Familiales (France); cbasset@reseau.unaf.fr

Adam Piechowski, Social economy Europe (Poland); director@socialeconomy.eu.org

Christos Koutsampelas, University of Cyprus (Cyprus); koutsampelas.christos@ucy.ac.cy

Andreas Kappes, DGRV (Germany); kappes@dgrv.de

Tomas Lavišius, Lietuvos Respublikos ūkio ministerija (Lithuania); Tomas.Lavisius@ukmin.lt

Tamás Szenttamási, IFKA nonprofit ltd (Hungary); n/d

Gábor Lévy, Civil Support (Hungary); levai.gabor@civilsupport.hu

Irene Piki, Administrative Report Unit (Cyprus); ipiki@dgepcd.gov.cy

Alexander Apostolides, European University Cyprus (Cyprus); A.Apostolides@euc.ac.cy

Delphine Phillips, Macif (France); dphillips@macif.fr

Anikó Soltész, IFKA nonprofit ltd (Hungary); aniko.soltesz@gmail.com

Godfrey Baldacchino, University of Malta (Malta); gbaldacchino@upei.ca

Kaupo Sempelson, Ministry of Economic Affairs and Communications (Estonia);
kaupo.sempelson@mkm.ee

Anette Järvpõld, Ministry of Economic Affairs and Communications (Estonia);
anette.jarvpold@mkm.ee

Alanna Higgins, University of Latvia (Latvia); alanna@lu.lv

Giussepe Guerini, Cooperatives of Italy (Italy); guerini.g@confcooperative.it

Markus Lehner, University of applied sciences upper Austria (Austria); markus.lehner@fh-linz.at

Wim Van Opstal, SocialEconomy.be (Belgium); wim.vanopstal@in-c.biz

Sybille Mertens, Ciriéc (Belgium); smertens@ulg.ac.be

Kristine Hindriks, Ministry of Rural Affairs (Estonia); kristine.hindriks@agri.ee

Eleni Mossila, Ministry of Finance (statistics department) (Cyprus); emossila@cystat.mof.gov.cy

Thomas Gregoriou, Ministry of Finance (statistics department) (Cyprus);
TGregoriou@cystat.mof.gov.cy

Boris Strečanský, Independent expert (Slovakia); Strecansky@changenet.sk

Nadia Shabani, Bulgarian center for non-profit laws (Bulgaria); nadya@bcnl.org

Pavleta Alexieva, Bulgarian center for non-profit laws (Bulgaria); pavleta@bcnl.org

Vasya Vasileva, Bulgarian center for non-profit laws (Bulgaria); info@bcnl.org

Christodoulos Pavlou, Expert of Social Economy from Cyprus (Cyprus);
pavlouchristodoulos@gmail.com

Martinas Žaltauskas, Non-Governmental Organisations Information and Support Centre (Lithuania);
martinas@nisc.lt

Marie Burke, Department of Employment, Jobs and Innovation (Ireland); marie.bourke@djei.ie

Suzette Frovin, Center for Frivilligt Socialt Arbejde (Denmark); sfr@frivillighed.dk

Anita Īvāne, Latvian Civic Alliance (Latvia); anita@nvo.lv

Lauma Ziemeļniece, Zaļā brīvība (Latvia); lauma@zalabriviba.lv

Jeljaz Enev, Ministry of Economy (Bulgaria); j.enev@mi.government.bg

Skooopi, The Swedish social cooperatives interest organisation (Sweden); info@skooopi.coop

Jaap Kemkes, De Omslag (Netherlands); info@deomslag.nl

Corine van de Burgt, De Omslag (Netherlands); info@deomslag.nl

ANEXO 2 CUESTIONARIOS POR PAÍS

País	Código	Cuestionarios
AUSTRIA	AT	4
BÉLGICA	BE	5
BULGARIA	BG	5
CROACIA	HR	7
CHIPRE	CY	7
REPÚBLICA CHECA	CZ	5
DINAMARCA	DK	3
ESTONIA	EE	2
FINLANDIA	FI	2
FRANCIA	FR	4
ALEMANIA	DE	3
GRECIA	EL	1
HUNGRÍA	HU	9
IRLANDA	IE	2
ITALIA	IT	4
LETONIA	LV	3
LITUANIA	LT	2
LUXEMBURGO	LU	1
MALTA	MT	2
PAÍSES BAJOS	NL	1
POLONIA	PL	5
PORTUGAL	PT	2
RUMANÍA	RO	1
ESLOVAQUIA	SK	3
ESLOVENIA	SI	2
ESPAÑA	ES	1
SUECIA	SE	1
REINO UNIDO	UK	3
Total		89

ANEXO 3 GLOSARIO

ACME – Association of Insurance Mutuals and Cooperatives
AGCI - Associazione Generale Cooperative Italiane (Italy)
AIM - International Association of Mutual Societies
AISAM - International Association of Mutual Insurance Companies
AMICE – Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe
AiSBL - Association internationale sans but lucratif
ASBL - Association sans but lucratif
BAGFW – Bundesarbeitsgemeinschaft der freien wohlahrtspflege (Germany)
CASES – Cooperativa Antonio Sergio da Economia Social (Portugal)
CCACE - European Co-ordination Committee of Cooperative Associations
CECOP – European Confederation of Workers’ cooperatives, Social cooperatives and Social and participative enterprises,
CEDAG - European Council for Non-Profit Organisations
CEPES - Spanish Business Confederation of the Social Economy (Spain)
CIC – Community Interest Company (United Kingdom)
CIRIEC - Centre of Research and Information on the Public, Social & Cooperative Economy
CMAF - Cooperatives, Mutual Societies, Associations and Foundations
CN-CRESS – Conseil National des Chambres Régionales de l’Economie Sociale (France)
COFAC - Training and Cultural Activities Cooperative (Portugal)
COGECA - General Confederation of Agricultural Cooperatives in the European Union
CONCERTES – Walloon Confederation of Social Economy (Belgium)
Confcooperative - Italian Cooperative Confederation
COSME - EU programme for the Competitiveness of Enterprises and SME Enterprises
CRISES - Centre de recherche sur les innovations sociales (Canada)
CSDF - The Civil Society Development Foundation (Romania)
CSR - Corporate Social Responsibility
CSO - Central Statistics Office (several countries)
CWES - Walloon Social Economy Council (Belgium)
EaSI - European Union Programme for Employment and Social Innovation
ECG - Economy of the Common Good
EFSI - European Fund for Strategic Investment
EMES – European research network on social enterprises
ERDF - European Regional Development Fund (aka FEDER)
ESA - European System of National and Regional Accounts
EESC - European Economic and Social Committee
Euro Coop - European Community of Consumer Cooperatives
ESF - European Social Fund
EU – European Union
EURICSE - European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises (Italy)
EuSEF - European Social Entrepreneurship Fund
FEBECOOP - Fédération Belge de l’économie sociale et coopérative

FEDER - Fondo Europeo de Desarrollo Regional (aka ERDF)
FNDS - National Fund for the Development of Sport (France)
FNDVA - French National Funds for the Development of Associated Life
FTEV – Full-time equivalent volunteers
ICA - International Co-operative Alliance
ICMIF – International Cooperative and Mutual Insurance Federation
ICOS - Irish Cooperative Organisation Society (Ireland)
ILO - International Labour Organization
INAISE – network – International Association of Investors in the Social Economy
INSEE - Institut national de la statistique et des études économiques (France)
IPAB - Istituzioni di Pubblica Assistenza e Beneficenza (Italy)
IPSS - Instituições Particulares de Solidariedade Social (Portugal)
ISTAT - L'Istituto nazionale di statistica (Italy)
IUDESCOOP-UV - Institute of the Social Economy of the University of Valencia (Spain)
KFO - Cooperative Movement Bargaining Organisation (Sweden)
LEADER - Liaison entre actions de développement de l'économie rurale (European Funds)
LEGACOOP - Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue (Italy)
MCC – Mondragón Corporación Cooperativa (Spain)
NCVO – National Council for Voluntary Organisations (United Kingdom)
NENO - Network of Estonian Non-Profit Organizations
NIS / INE – National Institute of Statistics (several countries)
NGO - Non-governmental organization
NNO - Association of Common Benefits (Czech Republic)
NPI / NPO - Non-profit institutions / organisations
NPISH - Non-profit institutions serving households
NSTSO - National Survey of Third Sector Organisations in England (United Kingdom)
OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development
ONCE – National Organization of Spanish blind people
ONLUS - Non Profit Organisation of Social Interest (Italy)
ONNS - Office National de Sécurité Sociale (Belgium)
PTS – Plataforma del Tercer Sector (Spain)
RedEsmed – Euro-Mediterranean Network of Social Economy
SBA – Small Business Act
SCB - National Statistics of Sweden
SBI – Small Business Initiative
SCE - Statute of the European Cooperative Society
SE - Social Economy
SEE – Social Economy Europe
SERUS – Social economy and civil society in Scandinavia
SNA - United Nations' System of National Accounts
STATEC - Institut national de la statistique et des études économiques (Luxembourg)
TS - Third Sector
VOSEC – Flemish Confederation of Social Economy (Belgium)



Comité Económico y Social Europeo

Rue Belliard/Belliardstraat 99
1040 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

Responsable editorial: Unidad de Visitas y Publicaciones
EESC-2017-103-ES
www.eesc.europa.eu



© Unión Europea, 2017

Reproducción autorizada, con indicación de la fuente bibliográfica.

Para cualquier uso o reproducción de las ilustraciones, hay que solicitar autorización directamente al titular de los derechos de autor.



Print
QE-04-17-875-ES-C
ISBN 978-92-830-3838-2
doi:10.2864/82474

Online
QE-04-17-875-ES-N
ISBN 978-92-830-3836-8
doi:10.2864/168936

ES