

EL RETO DEL DERECHO ANTE LOS NUEVOS MODELOS DE EMPRENDIMIENTO. ESPECIAL REFERENCIA A LA EMPRESA SOCIAL

Isabel Álvarez Vega

Profesora Titular de Derecho Mercantil
Universidad de Oviedo

RESUMEN

En la última década las instituciones europeas han emprendido numerosas iniciativas en relación con la economía social y las empresas sociales. Esto debe llevar a reflexionar sobre los nuevos modelos de negocio y de emprendimiento social, así como su contribución a la innovación social. Sin embargo, no existe una definición jurídica ni económica, universalmente aceptada por todos los foros sobre empresa social. En España, el concepto y clasificación de la empresa social es una tarea pendiente, si bien se parte del enfoque de las autoridades europeas de integrar la empresa social en el régimen de la economía social. A partir de la propuesta realizada en el año 2013 sobre *Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés General*, es preciso analizar, por un lado, la oportunidad de dotar en España de un régimen jurídico *ad hoc* para la empresa social que le permita acceder a los incentivos públicos y privados necesarios para su desarrollo. por otro, valorar críticamente la necesidad de reservar una figura jurídica específica a la empresa social.

PALABRAS CLAVE: Economía social, innovación social, empresa social, marco legal.

CLAVES ECONLIT: L31, 035, P13.

THE LEGAL CHALLENGES POSED BY EMERGING MODELS OF ENTREPRENEURSHIP. SPECIFIC REFERENCE TO SOCIAL ENTREPRISE

ABSTRACT

The European institutions have undertaken numerous initiatives in the domain to the social economy and social enterprises. This should open the process of reflection on new business models for social enterprising and their contribution to the concept of social innovation. However, there is no legal or economic definition universally accepted by all the different forums on social enterprise. In Spain, the concept and classification of social enterprise is an outstanding task. The starting point is the approach put forward by European authorities, through which social enterprising is explicitly written into the social economy regulations. Based on the proposal made in 2013 on Limited Liability Company of General Interest, it is necessary to analyse, the opportunity for providing an ad hoc legal regime for social enterprise in Spain that allows organisations to access the public and private incentives necessary for their development. It is also imperative to critically assess the need for reserving a specific legal figure for the social enterprise.

KEY WORDS: Social economy, social innovation, social enterprise, legal framework.

SUMARIO

1. Introducción. 2. Distintos modelos de emprendimiento social. Las empresas sociales. 3. La economía social como motor de la empresa social en España. 4. Hacia una regulación propia de empresa social. 5. Conclusiones. Bibliografía.

1. Introducción

Entre 2009 y 2018 las instituciones europeas han emprendido numerosas iniciativas en relación con la Economía social y las empresas sociales, abriendo un nuevo período de políticas públicas europeas. Estas iniciativas hay que situarlas en un contexto amplio, ya que tienen como referencias: 1.- el Tratado de Lisboa cuando se refiere a la necesidad de promover “una economía social de mercado altamente competitiva, tendente al pleno empleo y el progreso social”; 2.- la Estrategia UE 2020; y 3.- el Acta del Mercado Único. Todo ello con el fin último de identificar y dar pasos concretos hacia un crecimiento sostenible e incluyente.

El Consejo de la Unión Europea llega a unas conclusiones interesantes en el año 2015¹ cuando, al describir las empresas de economía social, incluye bajo dicho concepto formas organizativas como las cooperativas, mutuas, fundaciones y asociaciones, “así como nuevas formas de empresas sociales”. Para el Consejo de la UE, la economía social combina actividades económicas sostenibles con un impacto social positivo, ajustando al mismo tiempo los bienes y servicios a las necesidades y contribuyendo sustancialmente al desarrollo económico, social y humano de Europa.

Además, la economía social contribuye al logro de varios objetivos clave de la UE como el crecimiento inteligente, sostenible e integrador, el empleo de alta calidad, la cohesión social, la innovación social, el desarrollo local y regional, la protección del medio ambiente y contribuye a garantizar el bienestar de las personas.

Por todo ello, el Consejo invita a los Estados miembros y a la Comisión a que establezcan, apliquen y desarrollen estrategias y programas para reforzar la

1. CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, “La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa”, Bruselas, 7 de diciembre de 2015.

economía social, el emprendimiento social y la innovación social, en el ámbito de la concienciación, reconocimiento y educación; en el sector de la innovación social; en el marco normativo y en el ámbito del acceso a la financiación.

Con este impulso, se aprobó en España la *Estrategia Española de Economía Social 2017-2020* (en adelante *Estrategia*)², partiendo de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social que, sin perder de vista la Ley 2/2011, de 4 marzo, de Economía Sostenible, pretende conseguir un patrón de crecimiento que concilie el desarrollo económico, social y medioambiental, en una economía competitiva y productiva que sea capaz de favorecer el empleo de calidad, la igualdad de oportunidades y la cohesión social, y de garantizar el respeto del medio ambiente y el uso racional de los recursos naturales.

Esta *Estrategia* se articula en torno a once ejes y 63 medidas.

A lo largo de todo su contenido se recogen conceptos jurídicos que es necesario desarrollar y adaptar a la nueva realidad que se pretende impulsar. En este sentido, se alude a la necesidad de una contratación pública que tenga en cuenta la cláusula social o a la implantación de nuevos sistemas de financiación.

Es el tercer eje de la *Estrategia*, el que contiene específicamente los aspectos de calado jurídico relacionados con la economía social, cuando pretende el desarrollo de la normativa ya existente, la sistematización y mejora del ordenamiento jurídico que afecta a estas entidades, hasta lograr la eliminación de las barreras que aún persisten en nuestras normas y que impiden una participación igualitaria de todas las empresas en determinados sectores de actividad.

Resulta interesante al respecto, profundizar sobre las siguientes cuestiones.

En primer lugar, cabe aludir a los conceptos de empresa social, empresa inclusiva y emprendimiento social. Estos conceptos forman parte del diálogo de innovación social y es importante tener una idea de lo que significan, si bien existen pequeñas diferencias en cuanto a su significado en diferentes países e, incluso, dentro de un mismo Estado. Tal y como establece el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: *Iniciativa en favor del emprendimiento social de 2011*³ (*Social Business*

2. Resolución de 15 de marzo de 2018, de la Secretaría de Estado de Empleo, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de diciembre de 2017, por el que se aprueba la Estrategia Española de Economía Social 2017-2020 (BOE de 20 de marzo de 2018).

3. DOUE C 229/44, 31.7.2012.

Initiative), hay que apoyar aquellas iniciativas que favorezcan una mayor claridad en la terminología (evitando solapamientos entre los conceptos de economía social (*social economy*), empresa social (*social business, social enterprise*) y emprendimiento social (*social entrepreneurship*).

En segundo lugar, procede abordar el concepto de empresa social donde se entremezclan elementos tradicionales de la empresa y de la economía social, que afectan especialmente al objeto social, la motivación económica y los modelos de gestión de este tipo de organizaciones. Sin embargo, a pesar de la gran acogida que este modelo de empresa está adquiriendo por haberse convertido en una respuesta adecuada para solucionar problemas sociales, económicos y medioambientales en los llamados Estados del bienestar, no existe una definición jurídica ni económica universalmente aceptada por todos los foros.

Para la elaboración del concepto de empresa social, es necesario la presentación de los distintos modelos, europeo y anglosajón, que pretenden aproximarse al concepto a partir de diferentes criterios y filosofías. La tradición europea parte de una estrecha conexión con los valores y principios de la economía social, y lo mismo sucede en España. De hecho, son entidades pertenecientes a este sector las que normalmente dan forma legal a estas empresas.

Pero no es una cuestión sencilla, ya que la economía social, tal y como viene delimitada en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, no abarcaría actualmente las empresas denominadas sociales que no adopten una forma jurídica específica de la economía social, aunque tengan como objeto la consecución de un fin social. De ahí los cuestionamientos que surgen al respecto: ¿se hace necesario, en función de las nuevas necesidades y realidades sociales reinterpretar el concepto de economía social? Las empresas que, conforme a la legislación europea son consideradas empresas sociales, y no están integradas actualmente en la economía social ¿deberían ser reconocidas y beneficiadas en la medida en que cumplen con las mismas exigencias y reportan similares beneficios a la sociedad? Para ello, ¿sería más conveniente la observancia de una determinada forma jurídica y la dotación de un marco legal *ad hoc* para facilitar a estas empresas la obtención de aquellos beneficios?

A continuación, se presentan los distintos modelos existentes sobre emprendimiento social: anglosajón y europeo, como aproximación previa al concepto de empresa social.

2. Distintos modelos de emprendimiento social.

Las empresas sociales

El concepto de empresa social aparece en Europa a principios de los años noventa. Concretamente fue en Italia, donde se aprueba la Ley nº 381/1991, de 8 de noviembre que regula las *Cooperative Sociali* (cooperativas sociales), señalando que son aquellas que tienen por objeto procurar el interés general de la comunidad, la promoción de las personas y la inserción social de los ciudadanos. Se distingue entre las cooperativas que se dedican a prestar servicios socio-sanitarios y de educación (*Cooperative Social di Tipo a*) y las que ayudan a facilitar la integración laboral de personas desfavorecidas, independientemente de la actividad desarrollada (*Cooperative Social di Tipo b*). Se trata de una nueva forma jurídica híbrida para tratar de adaptarse a las necesidades de las empresas sociales. Posteriormente, la Ley nº 118/2005, de 13 de junio⁴ define la “*impresa social*” o empresa social como aquella organización privada, sin fin de lucro, que desarrolla de forma estable y principal una actividad económica de producción o de intermediación de bienes o de servicios de utilidad social, dirigida a realizar fines de interés general. Asimismo, el Decreto Legislativo nº 155, de 24 de marzo de 2006⁵, excluye del concepto de empresa social, a las organizaciones que limiten la actividad de prestación de bienes y servicios a sus socios, asociados o partícipes (art.1.2º). Esta nueva norma supuso un gran cambio en el marco legislativo italiano para las empresas sociales ya que se adopta un modelo más abierto. Así, cualquier organización privada, incluida la sociedad mercantil, puede adquirir la calificación de empresa social siempre que realice de forma principal una actividad de utilidad social. Por lo tanto, las empresas se constituirán de acuerdo a las normas establecidas según su forma jurídica, pero deben mencionar explícita-

4. La Ley nº 118 de 13 de junio de 2005 delegó en el Gobierno la regulación de la empresa social (*Gazzetta Ufficiale* n° 153, de 4 julio 2005). Esta ley definía el concepto de empresa social y describía los principios y directrices que debía seguir la regulación delegada.

5. *Gazzetta Ufficiale* n° 97, de 27 de abril de 2006. La norma regula en 18 artículos los conceptos de empresa social y de bienes y servicios de utilidad social; la ausencia de fin lucrativo; estructura de propiedad y disciplina de los grupos; la constitución de la empresa social; la responsabilidad patrimonial; denominación; cargos sociales; admisión y exclusión de socios; obligaciones contables; órganos de control; implicación de los trabajadores y destinatarios de la actividad; transformación, fusión, escisión y cesión de empresa y devolución del patrimonio; el trabajo en la empresa social; procedimientos concursales; funciones tutoriales; normas de coordinación y disposiciones de carácter financiero.

mente su carácter social y su ausencia de lucro, y en la denominación social debe figurar obligatoriamente la expresión “*impresa sociale*”.

Siguiendo el ejemplo de Italia, en otros países europeos también se empezaron a establecer nuevas formas jurídicas de tipo cooperativo, con la implicación de distintos *stakeholders* (empleados, voluntarios, etc.) en el gobierno de la organización⁶.

En lo que respecta al ámbito comunitario, un hito importante en la identificación de las empresas sociales en la Unión Europea fue el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE) de 2009 “*Distintos tipos de empresa*”⁷. Este dictamen trazaba 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*”. Asimismo, el CESE publicó el Dictamen sobre “*Espíritu empresarial social y las empresas sociales*” de 26 de octubre de 2011⁸, donde describió las siguientes características comunes de las empresas sociales:

6. En Bélgica se dictó la Ley de 13 de abril de 1995 que creó las *Société à Finalité Sociale*. (publicada el 17 de junio 1995); en este caso, no se trata de una forma jurídica como tal, sino que la ley belga introduce la posibilidad de que las empresas consigan la calificación de “sociedad con un fin social”, convirtiéndose así en el primer país europeo en presentar esta nueva tendencia. En Portugal se dictó el Decreto ley núm. 7/98 (*Diário da República*, 1998-01-15, núm. 12), que crea las *Cooperativa de Solidariedade Social* como organización sin ánimo de lucro, con el objeto de prestar servicios sociales y/o fomentar la integración socio laboral de los grupos más vulnerables de la sociedad. En Francia se crea la *Société Coopérative d’interêt Collectif* (loi 2001-624 du 17-07-2001). Por su parte, Finlandia en 2004 dictó la Ley de las empresas sociales (Ley nº 1351/2003) y Eslovenia, la *Ley sobre el espíritu empresarial social* en el año 2011. El Reino Unido es uno de los países que más ha desarrollado este tipo de empresas. en el año 2004 *Companies (Audit, Investigations and Community Enterprise Act 2004* c. 27) que introdujo una nueva forma jurídica específica para las empresas sociales, la cual permite combinar la flexibilidad de la sociedad de responsabilidad limitada con un propósito social: las *Community Interest Companies*. Se trata de un tipo de sociedad limitada creada específicamente para aquellas personas que desean operar en beneficio de la comunidad, en lugar de buscar un beneficio privado. También cabe la posibilidad de desarrollar empresa social a través de *Charitable Incorporated Organization (CIO)* regulada en *Charities Act 2011* (c. 25).

7. DOUE C 318/5, 23.12. 2009.

8. DOUE C-24/1 de 28.01.2012, p. 3.

1. Perseguir principalmente objetivos sociales en lugar de actuar con ánimo de lucro;
2. Reinversión principal de sus excedentes en lugar de distribuirlos a sus accionistas privados o a sus dueños;
3. Múltiples formas jurídicas incluidas cooperativas, mutualidades, asociaciones de voluntarios, fundaciones, empresas con o sin ánimo de lucro; combinando a menudo distintas formas jurídicas y, a veces, cambiando de forma en función de sus necesidades;
4. Productores de bienes y servicios con innovación social;
5. Entidades independientes con codecisión participativa y gobernanza democrática, procedentes de organizaciones de la sociedad civil o asociadas con ellas.

De gran relevancia resulta la Comunicación por parte de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación social*, aprobada el 25 de noviembre de 2011⁹. En esta Comunicación se define la empresa social (*social business* o *social enterprise*) 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. Está sometida a una gestión responsable y transparente, en concreto mediante la asociación de sus empleados, sus clientes y las partes interesadas de que se trate en su actividad económica “cuyo modo de organización o régimen de propiedad están basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social, como reflejo de su misión”. Se reconocen dos modelos de empresa social:

- a) Empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable (acceso a la vivienda, acceso a los cuidados, ayuda a las personas de edad o con discapacidad, inclusión de grupos vulnerables, guardería infantil, acceso al empleo y a la formación, gestión de la dependencia, etc.) y/o

9. COM (2011) 682 final.

- b) Empresas cuyo modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social (integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas, sobre todo por razón de su escasa cualificación o de problemas sociales o profesionales que provocan exclusión y marginación), pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales.

No pretende ser una definición normativa, sino una descripción de las características comunes del emprendimiento social existentes en la mayoría de los Estados miembros respetando las numerosas opciones económicas, políticas y sociales posibles en Europa. Afirma que sólo adoptará una definición más precisa en caso de que sea necesario por temas reglamentarios¹⁰.

Ulteriormente, el *Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2013, sobre los Fondos de Emprendimiento Social Europeos*¹¹ incide en la concreción de este tipo de empresas, a las que denomina *empresas en cartera admisibles*, con el objetivo de ir realizando un mercado de inversión social compuesto en parte por fondos de inversión que proporcionan financiación a empresas sociales¹². En este afán, el Reglamento establece unos

10. La Comisión lamenta que el emprendimiento social está escasamente reconocido y siga estando infravalorado en los sistemas educativos europeos. Afirma que no es extraño que el entorno normativo, tanto a escala europea como nacional, no siempre tenga suficientemente en cuenta las características específicas de las empresas sociales, en particular por lo que respecta a las normas de contratación pública o a los regímenes existentes. Esto dificulta la movilización de los inversores y el acceso a las subvenciones o a los contratos públicos y obliga a veces a recurrir a montajes jurídicos complejos. Por ejemplo, puede suceder que las empresas sociales que no tengan forma de asociación no puedan beneficiarse de las facilidades que ofrecen las entidades públicas a las asociaciones. Con el fin de impulsar el emprendimiento social se recogen once acciones clave, agrupadas en torno a tres grandes objetivos: mejorar el acceso a la financiación, incrementar la visibilidad del emprendimiento social y mejorar el entorno legal, normalizando la legislación a nivel europeo y reduciendo la burocracia.

11. DOUE L 115, de 25.4.2013, pp. 18-38.

12. El artículo 3.1.d) define la *empresa en cartera admisible* como una empresa que: "ii) *tenga como objetivo primordial la consecución de un impacto social positivo y medible, de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro reglamento o documento constitutivo de la empresa, siempre que esta: - proporcione servicios o bienes a personas vulnerables, marginadas, desfavorecidas o excluidas;- emplee un método de producción de bienes o servicios que represente su objetivo social; o - proporcione ayuda financiera exclusivamente a las empresas sociales tal como se definen en los dos primeros guiones, iii) utilice sus beneficios principalmente para la consecución de su objetivo social primordial, de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro reglamento o documento constitutivo de la empresa. Estos regla-*

caracteres uniformes que deben reunir las empresas sociales objeto de su regulación (considerando nº 12).

En la misma línea, en su *Informe sobre Emprendimiento Social e Innovación Social en la Lucha contra el Desempleo* de 30 de julio de 2015, el Parlamento Europeo ha destacado la importancia de este tipo de empresa como una solución eficaz para ayudar a los países que actualmente se encuentran en situación de crisis económica, ya que, debido a ese enfoque predominante de carácter social sobre el económico, logran y fomentan la creación de empleo, uno de los principales problemas que ha acarreado la crisis. El informe establece que una empresa social debe enfocarse en tres líneas de actuación: el medioambiente, la sociedad y su personal¹³.

Por último, el informe de *Commission Expert Group on the social business initiative (GECES)* de 31 octubre de 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 beneficios¹⁴.

Con todos estos antecedentes, es posible afirmar, por un lado, la importancia que en el ámbito europeo se concede de manera creciente a las empresas sociales y la necesidad de potenciar su desarrollo. Por otro lado, la aproximación a un concepto de empresa social inductivo, por lo que, a partir de la concreción de determinadas características comunes, se extrae un concepto. Sin embargo, en este punto es importante detenerse para dejar patentes las diferencias importantes entre la tradición europea y la anglosajona en torno al concepto que nos ocupa.

mentos o documentos constitutivos habrán implantado procedimientos y normas predefinidos que regulen todas las circunstancias en las cuales se reparten beneficios a los accionistas y propietarios, garantizándose que dicho reparto de beneficios no socave su objetivo primordial, así como iv) sea objeto de una gestión responsable y transparente, en especial involucrando a los empleados, los clientes y los interesados afectados por su actividad”.

13. COMISIÓN DE EMPLEO Y ASUNTOS SOCIALES 2014/2236. En esta línea, tal y como señala la *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), resulta muy representativo que, entre los años 2008 y 2014, críticos para la economía, el empleo en este sector creció en países como Italia, Bélgica y Francia, a un ritmo del 20%, 12% y 0,8% respectivamente, mientras que en las empresas ordinarias la tasa disminuyó.

14. GECES *Social enterprises and the social economy going forward*, European Union, Brussels, 2016, disponible en https://ec.europa.eu/growth/content/social-enterprises-and-social-economy-going-forward-0_en

Efectivamente, en el ámbito europeo, la red europea de investigación EMES, con el fin de crear un marco general que sirviera de guía para identificar empresas sociales en Europa, ha propuesto un modelo basado en nueve criterios agrupados en tres bloques tipos de indicadores¹⁵. A saber:

En primer lugar, los indicadores económicos y empresariales 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 social¹⁶.

En segundo lugar, los indicadores principales de la dimensión social son: por un lado poseer un claro objetivo de beneficio para la comunidad; por otro, existencia de un liderazgo colectivo por parte de ciudadanos para cubrir una necesidad; y finalmente, la distribución limitada de beneficios económicos.

En tercer lugar, en cuanto a los indicadores de gobierno participativo destacan: el poseer un alto grado de autonomía en su administración; que el poder de decisión no se base en la propiedad del capital y una gestión participativa que involucre a diversas partes interesadas en el negocio. Este último indicador está en clara sintonía con el modelo de los *stakeholders*, en virtud del cual las empresas deben administrar y tomar decisiones teniendo en cuenta los intereses de todos aquellos que pueden verse afectados por las actividades del negocio, y no sólo sobre la base de los intereses de los propietarios del capital de la empresa¹⁷.

Por su parte, las diferentes corrientes de pensamiento norteamericanas sobre la empresa social se han agrupado en dos enfoques principales: el de la escuela de pensamiento “innovación social” promovido por la Fundación *Ashoka* cons-

15. DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M., “El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 75, 2012, pp. 7-34.

16. DÍAZ-FONCEA, M. & MARCUELLO, C., “Las empresas sociales en España: concepto y características”, *GEZKI*, nº 8, 2012, p.146, incluyen dentro de estos criterios, aludiendo a las mismas fuentes, el de “alto grado de autonomía”.

17. DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M., “El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº75, 2012, pp. 8-34.

tituida por Bill DRAYTON en 1980 y el de “escuela de pensamiento de generación de ingresos”¹⁸.

El enfoque de la “innovación social” se centra en la figura del emprendedor social como un creador de cambio y generador de valor social. El concepto de emprendedor social ha sido definido en varias ocasiones, pero destaca la definición propuesta por DEES¹⁹ como agente de cambio en el sector social, acen tuando su perfil innovador, su nivel de compromiso y su elevada responsabilidad con el proyecto. El emprendedor social según esta escuela hace frente a problemas sociales de una forma innovadora sirviéndose del mundo empresarial: identifica una oportunidad de negocio que está basada en la resolución de un problema social -como el analfabetismo o la drogadicción- a través de una solución innovadora y creativa, apoyada en una buena idea y en el desarrollo de un proyecto empresarial. En este sentido, la escuela de emprendimiento social mantiene que la explotación de la oportunidad en emprendimiento social puede hacerse tanto en sectores lucrativos como en sectores no lucrativos o incluso a nivel gubernamental²⁰. La cuestión que lo define como tal es su misión social, que debe estar claramente orientada a beneficiar al grupo de atención o a la sociedad en general. Es decir, la clave de los emprendedores sociales se centra, como se ha apuntado, en la creación de valor social sostenible.

La segunda corriente de pensamiento americana nace en el año 2000, conocida como “generación de ingresos”, centra su atención en la dirección eficiente de la empresa social y no en las características del emprendedor social, como es el caso de la escuela anterior. 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

18. DEES, J.G. & ANDERSON, B.B., “Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought”, *Research on social entrepreneurship: Understanding and contributing to an emerging field*, 2006, pp. 39-66.

19. DEES, J.G., *The Meaning of “Social Entrepreneurship”*, WP Kauffman Center of Entrepreneurial Leadership, 1998. Disponible en <https://entrepreneurship.duke.edu/news-item/the-meaning-of-social-entrepreneurship/>

20. GUZMÁN VÁSQUEZ, A. & TRUJILLO DÁVILA, M.A., “Emprendimiento social –Revisión de literatura”, *Estudios Gerenciales*, nº 24, 2008, p.109.

cualquier actividad empresarial, aunque la única relación entre dicha actividad y su misión social sean los recursos financieros que aseguran. El enfoque de negocio orientado a la misión amplía el ámbito de las empresas sociales a cualquier forma de empresa, incluidas las lucrativas, siempre que desarrollen una misión social. Esto se consigue a través de la participación cercana y activa de los grupos de interés de la empresa, así como a través de las estructuras y procesos de gobierno, ya que de esta forma se garantiza la integración de las empresas sociales en las comunidades a las que sirven y su responsabilidad hacia ellas. Por consiguiente, de acuerdo con este enfoque, las empresas sociales son negocios orientados al mercado con intereses y actividades comerciales utilizados para lograr beneficios sociales y colectivos²¹.

Las principales diferencias entre los enfoques norteamericanos y europeo de la empresa social están muy relacionadas con las coordenadas espacio-temporales en que, en su caso, 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 los ochenta desarrollando estrategias empresariales que generaran ingresos para financiar sus actividades filantrópicas²². En Europa, aparecen como consecuencia del fenómeno de la exclusión social derivado del desempleo estructural y de colectivos con dificultades de empleabilidad, a partir de la última década del siglo XX. Se prodigan a partir de entonces iniciativas vinculadas a las entidades sociales que buscan intervenir creando nuevas estructuras de formación para el empleo. De este modo, el enfoque europeo de la empresa social tiene como referencia los valores y principios de la economía social.

Otro criterio general de diferenciación entre la escuela europea y la norteamericana se refiere a la vinculación que tienen las empresas sociales europeas con emprendedores sociales colectivos en muchos casos cooperativas. Efectivamente,

21. Sobre los distintos modelos, vid. SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E., "Identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 92, 2018, pp. 155-182; PRIEDE, T., LÓPEZ-CÓZAR, C. & RODRÍGUEZ, A., "Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 80, 2018, 2014, pp. 5-28.

22. MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (dirs.), *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, CESE, Bruselas, 2017, p. 26.

es principalmente la tradición cooperativa dentro del ámbito de la economía social, la que ha servido de base al crecimiento de las empresas sociales en Europa, como puso de relieve el extraordinario desarrollo de las cooperativas sociales italianas desde mediados de la década de 1990. En el ámbito anglosajón, las empresas sociales se relacionan en mayor medida con emprendedores individuales²³ o, en su caso, con fundaciones y asociaciones de acción social²⁴.

3. La economía social como motor de la empresa social en España

El desarrollo de las entidades del sector no lucrativo y de la economía social tiene mucho que ver con la precarización del Estado del Bienestar; en Europa, y en particular en España, ha obligado a la Administración pública a replantear su propio rol y a buscar nuevas formas mixtas de colaboración público-privado. En España hay una serie de factores que han contribuido en este sentido: "1) *la tardanza y la lentitud en el desarrollo del Estado del Bienestar y la necesidad de reformas de las políticas sociales*, 2) *la progresiva externalización de parte de la producción y/o de la gestión de servicios por parte de la Administración Pública, muy especialmente en el ámbito de los servicios sociales*, y 3) *la expansión en buena parte de la sociedad española de valores asociados a la solidaridad o el voluntariado y, en definitiva, a una sociedad más participativa y activa*"²⁵. Se puede afirmar que el desarrollo de las empresas sociales en nuestro país ha participado, en cierto modo, de estas

23. DÍAZ-FONCEA, M. & MARCUELLO, C., "Las Empresas sociales en España: concepto y características", GEZKI, nº 8, 2012, p.146.

24. MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (dirs.), *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, Comité Económico Social Europeo, Bruselas, 2017, p. 26. Las principales similitudes y diferencias entre los diferentes enfoques de la empresa social pueden verse en el cuadro publicado en este estudio, en la página 28. Al respecto, 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 secundario en los enfoques norteamericanos.

25. SALINAS RAMOS, F. & RUBIO MARTÍN, M.J., "Tendencias en la evolución de las organizaciones no lucrativas hacia la empresa social", *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 37, 2001, pp. 86-87.

concausas que han sido el fundamento del nacimiento y ulterior desarrollo de las entidades de economía social.

No obstante, en la última década, y siguiendo la tendencia general, nuevas empresas sociales (con más denotación empresarial y no tanto de economía social) han surgido en nuestro país²⁶. Lo cual implica, entre otras cosas, una llamada a la cautela ya que no todas las nuevas ideas o *start-ups* que se pretenden vincular al emprendimiento social estarían en estos términos justificados.

El concepto y clasificación de la empresa social en España es una tarea pendiente y a cuya realización se está apelando con insistencia (valga como ejemplo el número 14 de la *Estrategia*). Ello sin olvidar la necesidad de favorecer una mayor claridad en la terminología evitando solapamientos entre los conceptos de economía social (*social economy*), empresa social (*social business, social enterprise*) y emprendimiento social (*social entrepreneurship*), tal y como establece el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la referida Comunicación 2011.

Como ya se ha comentado, el enfoque de las autoridades europeas es el de integrar la empresa social en la economía social, ya que agrupa entidades con un régimen jurídico específico (cooperativas, fundaciones, asociaciones y mutuas) cuyo modo de gobernanza favorece la participación y la apertura.

Tanto la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)²⁷, como el Comité Económico Social Europeo (CESE) lideran el debate para que España reconozca legalmente el concepto de empresa social dentro de la economía social. El enfoque de este sector se refiere al grupo de entidades privadas que básicamente: 1.- han sido creadas por sus miembros para la satisfacción de sus necesidades a través del mercado; 2.- su funcionamiento está basado en principios distintos al de la maximización de beneficios, tales como la primacía de las personas sobre el capital o la toma de decisiones de forma democrática; y 3.- se rigen por valores como la solidaridad interna y con la sociedad, así como el compromiso con el desarrollo y con el entorno (art. 4 Ley 5/2011).

26. SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E., "Identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas", cit. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 92, 2018, p.171.

27. Vid al respecto, "CEPES representa en España a las llamadas 'empresas sociales' y 'emprendedor social', conceptos europeos que se enmarcan en la Economía Social", disponible en: http://www.cepes.es/noticias/362_cepes-representa-espana-llamadas-empresas-sociales-emprendedor-social-conceptos-europeos-enmarcan-ec

Desde un punto de vista teórico, es posible hacer un estudio comparativo entre dichos principios orientadores y los que destaca la Comisión europea en su definición de empresa social para acabar concluyendo que, con ciertas matizaciones, existe esa concordancia²⁸.

Nuestro ordenamiento jurídico recoge diversas modalidades jurídicas especialmente aptas para el desarrollo de empresas sociales como es el caso de las cooperativas sin ánimo de lucro. Asimismo, nuestra legislación hace un expreso reconocimiento a otras categorías que, sin disponer de una forma jurídica específica, se integran fácilmente en el concepto de empresa social: las empresas de inserción, y los centros especiales de empleo de naturaleza privada y sin ánimo de lucro²⁹.

Las cooperativas sin ánimo de lucro tienen como objetivo principal el desarrollo de actividades o la prestación de servicios de carácter social o asistencial a colectivos desprotegidos o personas desfavorecidos. Este es el supuesto de las cooperativas de iniciativa social y las cooperativas de integración social³⁰.

28. Al respecto, vid. ALTZELAI ULIONDO, I., “Otro enfoque para las entidades de economía social”. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 28, 2016, pp. 35-38. Vid. también MONZON, J. L. (coord.), *Informe para la elaboración de una Ley para el Fomento de la Economía Social*, CIRIEC Valencia, 2009, donde se incluía entre las organizaciones y entidades de la economía social a “las empresas sociales” (art. 4) en la línea del *Manual para la elaboración de las cuentas satélites de las empresas de la Economía Social: Cooperativas y Mutuas*, CIRIEC Internacional, 2006, elaborado para para la Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria, disponible en http://www.ciriec.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2015/12/Manual-Satellite-AccountsESP_2006.pdf. Esta idea se reitera en MONZON, J.L. & CHAVES, R. (dirs.), *Evolución reciente de la economía Social en la Unión Europea*, CESE, Bruselas, 2017, pp. 24-28.

29. Se detienen en el estudio de estas tres categorías como empresas sociales, SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E., “Identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 92, 2018, pp.166-168; DIAZ-FONCEA, M., & MARCUELLO, C., “Las empresas sociales en España: concepto y características”, *GEZKI*, nº 8, 2012, pp. 140-155; PRIEDE, T., LÓPEZ-CÓZAR, C. & RODRÍGUEZ, A., “Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 80, 2014, pp. 16-17.

30. La cooperativa de iniciativa social viene definidas en el artículo 106 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, como aquella que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tiene por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado”. Vid. RODRIGUEZ GONZÁLEZ, A. & ORTEGA ÁLVAREZ A., “Algunas consideraciones sobre las cooperativas de inicia-

Las empresas de inserción vienen reguladas por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, en cuyo artículo 4 se considera que sólo pueden alcanzar la categoría de empresa de inserción las organizaciones con personalidad jurídica de sociedades mercantiles y, en especial, las vinculadas con la economía social: las cooperativas y las sociedades laborales, legalmente constituidas y con objeto social relativo a la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito de empleo ordinario o normalizado, y siempre que esté “calificada” como tal, por el organismo autonómico competente³¹.

Por su parte, los centros especiales de empleo son aquellas entidades que, mediante la realización de un trabajo productivo y la participación regular en las operaciones del mercado. Tienen por finalidad asegurar un empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social a sus trabajadores con discapacidad (que deben representar, al menos en un 70% de la plantilla), a la vez que han de constituir un medio de integración del mayor número de estos trabajadores al régimen de trabajo normal³².

tiva social en el marco del fomento de empleo y la inserción laboral. Una perspectiva jurídico-económica”, *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 19, 2008, pp. 55-78. Por su parte, las cooperativas de integración social han sido básicamente promovidas por la legislación cooperativa autonómica, aunque no por la legislación estatal, y tienen como objetivo principal la integración social de sus socios, que, por lo general, pertenecen a colectivos integrados por personas con minusvalías físicas, psíquicas y sensoriales, así como menores de edad y sus representantes, además de personas de la tercera edad con déficits familiares y económicos y, en general, cualquier otro colectivo o minoría con posibilidades de marginación social. Vid. AGUILAR, M. & VARGAS, C., “Las cooperativas sin ánimo de lucro en la prestación de servicios públicos. Análisis de fiscalidad”, *Sociedad y utopía: Revista de Ciencias Sociales*, nº 40, 2012, pp. 404-435.

31. Las empresas de inserción en España se agrupan en FAEDE (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción) cuyo balance social de 2017 está disponible en <http://www.faedei.org/es/documentacion/balances-sociales>. Vid también, ASKUNZE ELIZAGA, C., “Las empresas de inserción en la Economía social. Herramientas para la inclusión sociolaboral”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 29, 2016, pp. 15-46.

32. Su marco normativo se contiene fundamentalmente en la Ley 13/1982 de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos y normas de desarrollo. FEACEM es la Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo. Entre los Centros Especiales de Empleo existentes, destacan los vinculados con la Organización Nacional de Ciegos de España (ONCE), que aparecen como los de mayor volumen de facturación en España. Base de Datos disponible en <http://www.feacem.es/FEACEM/CEE/Catalogo/ListadoCentros.aspx?idAct=-1&idProv=-1&idSitAdm=-1&idAsoc=-1¢ro=-1> Vid. GRIMALDOS GARCÍA, M. I., “Los centros especiales de empleo. Aproximación a su régimen jurídico”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 26, 2015, pp. 233-260.

Aunque existe un consenso con relación a estos tres tipos mencionados, tanto respecto a su consideración como entidades de economía social, así como su aptitud para ser consideradas empresas sociales, deben de realizarse algunas apreciaciones.

La primera concierne a que, pese a lo que pueda parecer, no siempre y en todo caso, las entidades mencionadas se pueden catalogar como pertenecientes a la economía social, incluso aunque se califiquen como empresas sociales.

La segunda implica que, en estas entidades, pueden existir diferencias respecto al propio concepto de empresa social.

La tercera supone afirmar que estas tres categorías jurídicas no cubren el amplio espectro de modelos de empresa que integran aquel concepto.

Respecto a la primera cuestión, cabe aludir a que la economía social, tal y como viene delimitada en la Ley 5/2011, no abarcaría actualmente las empresas denominadas sociales que no adopten una forma jurídica específica de la economía social, aunque tengan como objeto la inserción de personas o la prestación de servicios sociales o suministran bienes y servicios a un público vulnerable. Por ejemplo, las empresas de inserción (finalistas) que no adopten una forma jurídica específica de la economía social en su caso cooperativa o sociedad laboral, no entrarían en el catálogo de este sistema. Tampoco lo serán, aquellas empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios a un público vulnerable, bajo cualquier otra forma jurídica no específica de la economía social³³. Por lo tanto, la observancia de una determinada forma jurídica es, en algunos supuestos, esencial para calificar la empresa como propia de la economía social.

Abordar la segunda cuestión supone establecer los parámetros a partir de los cuales una empresa puede ser calificada como “social”. En este contexto, y tomando como referencia la definición de tipo ideal de empresa social propuesto por EMES es necesario establecer en qué medida estas entidades cumplen las tres dimensiones que dicha definición incluye: económica, social y de gobernanza participativa³⁴.

Al respecto, y en lo que concierne a su dimensión *dimensión económica*, las tres entidades son productores de mercado por llevar a cabo una actividad econó-

33. FAJARDO, G., “El concepto legal de economía social y la empresa social”, *GEZKI*, nº8, 2012, p. 81.

34. Al respecto, vid. SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E., “Identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 92, 2018, pp. 167-168.

mica para producir bienes u ofreciendo servicios, satisfaciendo necesidades y obteniendo unos ingresos económicos. Tienen, asimismo, un porcentaje mínimo de trabajo remunerado asumiendo, si bien es cierto que, en el caso de las empresas de inserción y los centros especiales de empleo tienen ayuda económica pública para compensar la baja productividad de las personas que trabajan en este tipo de entidades (personas en riesgo de exclusión social o personas con discapacidad). En el caso de las empresas de inserción la reciben por la asunción de personas en riesgo de exclusión social y desempleo (el número de trabajadores de inserción no debe exceder el 30% durante los primeros 3 años de vida de la organización, y el 50% en adelante); en los centros especiales de empleo por la obligación legal de tener, al menos un 70% de trabajadores con discapacidad. El requisito del riesgo económico se ha considerado cumplido al entender que existe una tasa de retorno económico positivo a la Administración Pública y a la sociedad en general, compensando así las ayudas que reciben³⁵.

En lo que respecta a la *dimensión social*, las tres entidades tienen un objetivo explícito de beneficio a la comunidad, así como un límite a la distribución de beneficios. Con relación al tercer indicador social referido a la vinculación que tienen con emprendedores sociales colectivos, se pueden encontrar ciertas diferencias entre las tres entidades. Mientras las cooperativas de iniciativa social pueden ser creadas tanto por emprendedores sociales como individuales, en el caso de las empresas de inserción para ser calificadas como tales, tienen que estén participadas al menos del 51% del capital social por una organización social o entidad sin ánimo de lucro. El caso de los centros especiales de empleo ha sufrido una evolución: desde las asociaciones de familias con algún miembro discapacitado que impulsaron su creación, hasta la actualidad, que se encuentran auspiciadas por personas o entidades de distinta índole -públicas, privadas o sin ánimo de lucro- con la finalidad de rentabilizar los subsidios y ayudas empleando a personas discapacitadas.

En lo que concierne a la *gobernanza participativa*, en general las tres entidades tienen un alto grado de autonomía de gestión, con la salvedad de los centros especiales de empleo pertenecientes al sector público). Con relación al carácter democrático y participativo en los procesos de toma de decisiones, los resultados son dispares: mientras las cooperativas de iniciativa social por propio carácter estatutario son participativas y democráticas en la toma de decisiones, las empresas

35. *Ibidem*, p.167.

de inserción y los centros especiales de empleo no lo son, probablemente por el sesgo de personas en exclusión o discapacitadas que integran, lo cual debe de ser sometido a una valoración más detenida. Pero lo cierto es que, en la actualidad, sus respectivas legislaciones no inciden sobre esta cuestión con lo que, en la práctica, es posible encontrar entidades con diferentes grados de participación y democracia.

Por último, y con relación a la tercera cuestión, existen entidades que sin estar vinculadas tradicionalmente con la economía social son autorreferenciadas como empresas sociales impulsadas por escuelas de negocio como ESADE (Escuela Superior de Dirección de Empresas)³⁶ o IESE (Instituto de Estudios Superiores de la Empresa). En muchos casos, son empresas privadas que funcionan como consultoras³⁷ o pequeñas empresas mercantiles que ofrecen diversos productos en el mercado apostando por la innovación y el emprendimiento social³⁸.

Desde el ámbito universitario también se apuesta por este tipo de estructuras empresariales, como es el caso de la Universidad Europea que ofrece el Programa de Jóvenes Emprendedores Sociales y patrocina los Premios Jóvenes Emprendedores Sociales. El impulso a este tipo de proyectos empresariales y sociales se está haciendo notar progresivamente en España, a través de estructuras públicas, pero también privadas “La Caixa” (Proyecto Emprendedor Social de “La Caixa”)³⁹, Momentum BBVA Project⁴⁰ y UEIA Accelerator⁴¹.

36. <http://www.esade.edu/esocialhub/blogs/ecosistema-de-emprendimiento-social>

37. UpSocial, <https://upsocial.or>; Socialemprende, <http://www.socialemprende.org/>

38. En la plataforma redreactiva, www.redreactiva.org, se pueden consultar distintas modalidades de emprendimiento social, en muchos casos bajo la forma de sociedad limitada : Nortlan, Correduría de seguros ética; Eshopalia; SocialForest ; CerQana; FairChanges PRAXXIS; GAWA Capital; Neo Sapiens o El Recetario Financiero®, entre otras.

39. http://prensa.lacaixa.es/obrasocial/quinta-edicion-programa-emprendimiento-social-obra-social-esp__816-c-24097__.htm

40. <https://www.momentum.bbva.com>

41. <http://www.emprendedores.es/agenda-emprendedores/ueia>, dirigido a proyectos de base tecnológica “para hacer un mundo mejor”.

4. Hacia una regulación propia de empresa social

Uno de los principales problemas que surgen a la hora de describir una empresa social es su forma jurídica. Ante un panorama absolutamente heterogéneo de tipos de empresas sociales en los diferentes Estados miembros, la Comisión Europea en la Comunicación ya comentada “*Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación social*” ha eludido hacer cualquier referencia a una forma jurídica concreta, si bien considera que la más idónea sería cualquiera de las específicas de la economía social; ello sin descartar la posibilidad de empresas sociales en forma de sociedad privada [sic] y sociedad anónima⁴².

En España, con fecha 18 de octubre de 2013 se presentó en el Congreso de los Diputados una Proposición de Ley auspiciada por el Grupo Parlamentario Catalán sobre el apoyo a las actividades de los emprendedores sociales⁴³. En la misma, se abogaba por la creación de una figura jurídica única para aquellas empresas llevadas a cabo por emprendedores sociales: la *Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés General (SLIG ó SRLIG)*. Las SLIG seguirían rigiéndose por la Ley de Sociedades de Capital⁴⁴, bajo unos principios diferenciados de una sociedad limitada (SL) tradicional ofreciendo a emprendedores sociales la posibilidad de crear una SL con una misión social con el fin de generar un impacto de interés general en la sociedad y en el medio ambiente⁴⁵.

42. La traducción de la expresión “*ordinary private or public limited company*” debería haberse hecho por “sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima” y no por “sociedad privada o sociedad anónima”. En este sentido, vid. FAJARDO, G., “El concepto legal de economía social y la empresa social”, *GEZKI*, nº 8, 2012, p. 79.

43. *Proposición de Ley de medidas de apoyo a las actividades de emprendedores sociales* (BOCG, serie B, nº140-1, 18 de octubre 2013).

44. La propuesta plantea la modificación del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, con el fin de introducir el nuevo indicativo social de “Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés General” y su abreviatura RLIG ó S.R.L.I.G en su artículo 6. Asimismo, se adicionaba un nuevo título XV y un nuevo artículo 540.

45. “Art. 2: 1. La sociedad de responsabilidad limitada de interés general tendrá como objeto social todas o alguna de las siguientes actividades, que se transcribirán literalmente en los estatutos: a) Desarrollar una actividad económica con el objetivo de reducir o transformar una necesidad social concreta. Se entiende por necesidad social aquella situación de precariedad que se da en un ámbito concreto (salud, educación, cultura, vivienda, medioambiente) que afecta a determinados colectivos, situándolos en situación o riesgo de exclusión social en los términos establecidos en el artículo 2 de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regu-

Para los emprendedores sociales significaría disponer de una figura jurídica específica para llevar a cabo su misión social y/o medioambiental, con un marco fiscal favorable acorde con la misma; obteniendo financiación en el mercado de capitales y facilitando su visibilidad en el tráfico económico.

Las principales características de esta figura jurídica eran las siguientes.

1. Objeto social. Primacía del impacto social sobre el económico, acreditando que la empresa social se crearía con el único fin de causar impacto social, debiendo adquirirse a tal efecto un compromiso por escrito, establecido por sus estatutos. Con el fin de proteger a los inversores minoritarios evitando que la figura de la SLGI fuera utilizada incorrectamente, cualquier modificación estatutaria que supusiera la pérdida de los rasgos característicos de las SLGI debería acordarse con una mayoría reforzada del 80 % de los votos del capital social.
2. Reparto de dividendos. Limitación en el reparto de dividendos de manera que, en cada ejercicio social, tan solo podría repartirse un 30 % del beneficio obtenido, obligándose a reinvertir el 70 % restante en su misión social. De esta manera, se garantizaría que las SLGI estuvieran realmente enfocadas a la creación de un valor social.
3. Incentivos y subvenciones. En primer lugar, se preveía una deducción para el inversor de proximidad o *Business Angel* del 30 % por el capital aportado o por el préstamo participativo suscrito, bien en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, bien en el Impuesto sobre Sociedades⁴⁶.

lación del régimen de empresas de inserción y en la Ley 13/1982, de 7 de abril, de integración del minusválido (LISMI). b) Proporcionar productos y servicios al alcance de individuos o colectivos vulnerables. c) Promover oportunidades económicas para individuos o colectivos en riesgo de exclusión social. d) Preservar y mejorar el medio ambiente. e) Colaborar económicamente o de otro tipo con las entidades contempladas en el artículo 5 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, que tengan domicilio fiscal dentro de España. 2. Además, los socios fundadores deberán perseguir, mediante el compromiso estatutario, crear un impacto de interés general en la sociedad”.

46. La propuesta alude a la figura del “Inversor de Proximidad” como canal alternativo a la financiación tradicional y como figura de apoyo al emprendedor, sean *Business Angel* o bien *Family, Friends and Fools*, sus incentivos fiscales y el concepto de red de inversores de proximidad. El inversor de proximidad es un inversor individual que aporta a título personal o a través de una sociedad unipersonal su capital, sus conocimientos técnicos y su asesoramiento a una nueva iniciativa emprendedora durante su etapa inicial, con el fin de obtener una rentabilidad a medio plazo. Las novedades fiscales por inversión en *startsup*, se encuentran en la actualidad recogidas en el artículo 27 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y a su internacionalización.

Esta deducción tendría un límite máximo en la base sobre la que aplicar la deducción de 200.000 euros anuales, siempre que dicho capital se mantuviera en la empresa un mínimo de cuatro años. También se establecía que los inversores de proximidad tuvieran derecho a aplicarse una reducción de 1.500 euros anuales por los dividendos e intereses percibidos. En segundo lugar, se regulaba que las SLGI tributasen por las actividades económicas que realizaran a un tipo reducido, dependiendo de la base imponible que obtuvieran. En tercer lugar, se establecía que, en el caso de que existiese transmisión y existieran pérdidas, estas podrían deducirse en su totalidad.

4. Órgano social y transparencia. En aras de impulsar la transparencia de dichas sociedades, formaría parte del consejo de administración, por lo menos, un consejero totalmente independiente, tanto del equipo de gestión como de los socios. Además, el Consejo de Administración debería elaborar un informe anual que se pondría a disposición de todos los socios y de cualquier tercero que lo solicitara⁴⁷.

Esta iniciativa legislativa fue finalmente rechazada -como ocurre en muchos supuestos- pero tiene el interés de que propiciar el debate jurídico sobre este tipo de empresas para impulsar una regulación en la línea reclamada por las autoridades europeas⁴⁸.

47. La redacción del nuevo artículo 543 tres de la Ley de sociedades de capital quedaría redactado de la siguiente manera: *“El Consejo de Administración elaborará un informe anual que quedará a disposición de todos los socios y de cualquier tercero que lo solicite, y debe contener los aspectos siguientes: a) Descripción sobre (i) las formas en las que se ha llevado a cabo el objeto social y el compromiso estatutario de la generación de un beneficio general para la sociedad y el medioambiente a través del objeto social S.L.I.G; (ii) hasta qué punto dicho beneficio efectivamente se ha generado; y (iii) cualquier circunstancia que haya podido dificultar la consecución de dichos beneficios .b) La retribución de los miembros del órgano de administración y gestión que superen los 40.000 anuales brutos. c) La identificación de aquellas personas físicas o jurídicas con un porcentaje igual o superior al 5 % de las acciones de la entidad. d) Una declaración del órgano de administración sobre el cumplimiento del compromiso estatutario de crear un impacto de interés general en la sociedad y en el medio ambiente y las consideraciones de sus decisiones en relación con los accionistas, trabajadores y terceros con un interés en la entidad”*.

48. Fue presentada en el Congreso de los Diputados para su admisión, alegando entre otras cuestiones, el impulso que había supuesto la aprobación de la Ley 14/2013. Asimismo, se alude a la necesidad de dar respuesta legal a una práctica societaria ya existente en el mercado *“de carácter híbrido que se mueve entre lo mercantil y lo social; planteamiento híbrido que está muy vinculado también a un concepto que en los últimos tiempos ha ido emergiendo no tan solo en el Estado español sino en Europa, en Estados Unidos o en Canadá, que es el de la innovación social (...)”*. Vid. Diario de Sesiones, Congreso de los Diputados, sesión plenaria, nº 221.de 23 de septiembre de 2014, pp.16 y 17. Sin embargo no obtuvo los votos necesarios y fue rechazada. BOCG. Congreso de los Diputados, serie B, núm. 140-2, 26 de septiembre de 2014.

Efectivamente, la necesidad de dotar de un marco jurídico a la empresa social se hace cada vez más urgente, por lo que a modo *lege ferenda* es posible plantear algunas cuestiones para su ulterior consideración ante una eventual regulación.

Algunas cuestiones que merece la pena comentar al hilo de la oportunidad de legislar sobre la empresa social y de la conveniencia de destinar una forma jurídica apropiada para su función social, son las siguientes.

En primer lugar, en la citada proposición de ley parece que se mantendría la posibilidad de que se constituyera la SLGI con un único socio. Según los parámetros de EMES antes mencionados, lo más acorde con la naturaleza de estas empresas es que se trate de una iniciativa promovida por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil; pero en España las empresas sociales pueden ser promovidas por una sola persona. Esta circunstancia supone un nivel significativo de riesgo económico ya que un emprendedor social que invierte en una idea, si no recibe financiación pública, afronta el desafío de iniciar un nuevo negocio en un mercado muy competitivo en los mismos términos que cualquier otra empresa. Por lo tanto, el carácter unipersonal de la SLGI supondría un punto de discordancia en la aplicación de los indicadores de la definición de EMES para la empresa social⁴⁹.

En segundo lugar, estas empresas, según la función social que pretendan desarrollar, deberían de apostar por el trabajo remunerado frente a la asunción de voluntarios, que incrementaría su competitividad en el mercado.

En tercer lugar, cuando una empresa social adopta una forma de economía social o sector social, en su legislación se establece que tengan un reparto limitado de beneficios. Esto no ocurre cuando la forma jurídica sea una típicamente capitalista (SL, por ejemplo) lo cual puede suponer una contradicción *in terminis* con la misión social que pretende cumplir. De ahí, la importancia de que se regule esta cuestión para dotar de coherencia a la empresa con el compromiso social que se asume.

En cuarto lugar, la existencia de una forma jurídica acorde con su naturaleza y objetivos es relevante respecto al *gobierno participativo*. En la definición de EMES hay un poder de decisión que no se basa en la propiedad del capital; esta cuestión está directamente relacionada con la forma jurídica que se adopte. En España, hay algunos ejemplos de empresas sociales que garantizan el empleo a

49. En esta línea, vid. SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E., "Identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 92, 2018, p. 172.

personas con discapacidad, pero ellos no tienen el poder de decisión que tiene el emprendedor o la junta de gobierno. De ahí la importancia de propiciar estructuras donde se favorezca la gobernanza participativa con independencia del capital⁵⁰.

En quinto lugar, uno de los mayores retos para las empresas sociales es el acceso a la financiación. En la proposición de ley comentada se pretende fomentar la figura del inversor de proximidad o *Business Angel* introduciendo una serie de incentivos que hagan atractiva la ayuda económica a la empresa social. Además, otra de las medidas que se plantean consiste en el apoyo a los fondos especializados en la inversión en las empresas sociales. Para ello, la UE ha creado la Marca de Fondo Europeo, aplicable a las Entidades de Fondos de Inversión Libre y a las Entidades de Capital Riesgo Social que invierten recursos en empresas sociales. En este sentido, el requisito para que una entidad de inversión obtenga la marca de fondo europeo es estar regulada por las autoridades del Estado miembro donde opere, correspondiendo en el caso de España dicho cometido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Así, en España contamos con el Fondo BBVA Microfinanzas como entidad de Fondo de Inversión Libre⁵¹, y entre las entidades de Capital Riesgo Social destaca la Isis Capital, primera entidad de capital riesgo social orientada a la realización de inversiones en empresas sociales⁵². Además, se apunta como interesante desde el punto de vista institucional, la apertura de fondos públicos de I+D a iniciativas de innovación social, a través de su inclusión como objetivo en el Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica, los proyectos de I+D en el ámbito de la generación de valor social⁵³.

En sexto lugar, es preciso insistir en la necesidad de certificación del modelo de empresa social que acrediten la transparencia de la labor social realizada por las empresas sociales y el cumplimiento con el impacto social a que está compro-

50. *Idem*.

51. Fundación BBVA <http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/institucional/sobre-la-fundacion/>

52. Isis capital es una iniciativa de Fundación ISIS, <http://www.fundacionisis.es/estrategia.htm>

53. En este sentido, vid. PRIEDE, T., LÓPEZ-CÓZAR, C. & RODRÍGUEZ, A., “Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 80, 2014, p. 19. Vid. también FARIAS BATLLE, M., “La financiación de la empresa social”, *La empresa social y su organización jurídica*, (ANDREU MARTÍ, M. M., dir. y coord.), Marcial Pons, Madrid, 2014, pp. 91-115.

metida⁵⁴. Esta idea se generó en EEUU donde existe una forma jurídica específica para la creación de empresas sociales, denominadas genéricamente *Benefit Corporations*, existiendo desde 2007 un modelo de certificación oficial para la implantación de la responsabilidad social en dichas empresas, denominado *B Impact Rating System*⁵⁵. La organización sin ánimo de lucro *B-Lab* es la promotora de este tipo de certificaciones, contando para ello con un consejo asesor encargado de definir los requisitos fundamentales que deben cumplir las empresas sociales, y al que desde el año 2014 se incorporó España con el certificado *BCorporation*⁵⁶.

Por último, es importante valorar la oportunidad de dotar de una figura jurídica *ad hoc* a la empresa social ya que la forma que se adopte puede condicionar en gran medida su régimen jurídico desvirtuando la misión social asumida en sus estatutos.

Al respecto, algunos modelos empresariales que se han ido creando prescinden en su enunciado de la forma jurídica que los arroja, precisamente porque lo esencial es la actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios, para el cumplimiento de un fin determinado diferente de la consecución de un ánimo de lucro y su reparto.

Tal es el caso de la empresa de inserción que realiza una actividad económica de producción de bienes o prestación de servicios con el fin primordial de facilitar la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social. Se trata de uno de los pocos supuestos en nuestro ordenamiento jurídico que se enuncia por su estructura u objeto social, si se prefiere (“empresa”) y no por la fórmula jurídica que le sirve de soporte. De esta manera, una empresa de inserción se calificará como entidad de economía social si observa una fórmula

54. GUZMÁN RAJA, M. & MARTÍNEZ FRANCO, C., “Un nuevo Paradigma de negocio: la empresa social”, *Revista AECA*, nº 102, 2013, pp. 7-8.

55. En la web *Bcorporation*, las empresas con domicilio fiscal americano pueden autoevaluarse para conocer el grado de implantación de responsabilidad social que poseen, accediendo a un cuestionario sin coste alguno, a través del cual, alcanzando una puntuación de 80, se podría comenzar con el proceso de certificación como empresa social. El cuestionario está adaptado a la dimensión, sector y territorio donde opera la empresa, siendo aproximadamente el 65% de las preguntas comunes y el 35% variables en función de las peculiaridades de la empresa.

56. Se propone la autoevaluación con la realización de un test, con resultado positivo de 80 puntos sobre 200 <http://bimpactassessment.net/bcorporation>. Se puede consultar, asimismo su memoria anual 2017 en <https://drive.google.com/file/d/110QXWk6oWV7wgMVufjtmPoqhW16ZJFnI/view>

propia de este sector. En otro caso, la empresa de inserción será considerada, a todos los efectos, un empresario sometido al ámbito mercantil.

Esta articulación puede servir de modelo para abordar la cuestión de la figura legal de la empresa social. Lo trascendente es la delimitación de su marco jurídico a partir de los tres parámetros EMES, social, económico y de gobernanza participativa, así como de los otros aspectos apenas mencionados, que le posibilitarían cumplir la función social a la que va destinada. Sin embargo, no parece necesaria la adscripción a una modalidad societaria específica, ya que, la ley podría posibilitar elegir dentro de un catálogo más o menos cerrado entre distintas categorías de la economía social, del ámbito mercantil o incluso del civil.

Es evidente que las figuras jurídicas de la economía social son muy aptas para cumplir con los objetivos de la empresa social, pero no tienen por qué ser las únicas. En cualquier caso, la competencia para incorporar una nueva categoría al catálogo de entidades de economía social corresponde al Ministerio de Trabajo e Inmigración, previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, y en coordinación con las Comunidades Autónomas (art. 6 Ley 5/2011).

5. Conclusiones

Es evidente que las nuevas necesidades sociales reclaman nuevas aportaciones en el tráfico jurídico que han ido configurando la aparición y consolidación de las llamadas “nuevas (y no tan nuevas) economías”. Estos fenómenos fuerzan a reinterpretar el marco de relaciones entre la Economía y el Derecho, lo cual supone un reto considerable para el ordenamiento jurídico. Efectivamente, supone un gran desafío intentar proporcionar cabida legal a los nuevos modelos de negocio conservando la función de los principios informadores de todo sistema jurídico, así como articular estructuras normativas que faciliten un marco legal a las nuevas realidades del tráfico jurídico-económico.

En esta línea, desde las instituciones europeas y nacionales se constata la irrupción con fuerza de las llamadas empresas sociales a las que se pretende impulsar estratégica y colectivamente. Hay consenso sobre la incidencia social de estas empresas, así como su aportación al concepto de innovación social, entre otros, pero no existe una definición uniforme en los países de nuestro entorno sobre la empresa social. Con el afán de suplir esta carencia, todas las instituciones europeas están colaborando, como queda de manifiesto en la definición no norma-

tiva que de la misma pretende dar la Comisión europea en la *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación social* del año 2011; así como grupos de investigación, como EMES, que han trazado los parámetros de referencia en la construcción de una definición de tipo ideal en el ámbito europeo.

Queda patente la evidente vinculación de la empresa social con el sector de la economía social, de cuyas entidades se ha servido esta forma de emprendimiento para actuar en el mercado con el fin de cumplir un objetivo social. Baste pensar en las empresas de inserción, cooperativas de iniciativa social o centros especiales de empleo. Pero como se ha dicho, estas estructuras no cumplen de manera acorde los parámetros marcados por EMES, ni tampoco en todos los casos pueden ser consideradas entidades de economía social si no observan una figura jurídica propia de este sector. Por lo tanto, la observancia de una determinada forma jurídica es la que, en último término, parece tener la llave para incorporar esta categoría a aquel catálogo de entidades. Además, no todas las empresas sociales que actúan como tales en el mercado, adoptan una figura jurídica de economía social, sino que, cada vez más, se constituyen como empresas de carácter mercantil bajo la figura de sociedad de responsabilidad limitada, sobre todo; ello implica reconocer, por la vía de los hechos, que las empresas sociales son, en muchos casos lucrativas, pero con un fin social en el desempeño de sus actividades. Sin embargo, deberían ser reconocidas y beneficiadas en la medida en que cumplen con las mismas exigencias y reportan similares beneficios a la sociedad.

Desde distintos foros se reclama el reconocimiento legal de las empresas sociales, en atención de sus funciones y actividades sociales para regular aspectos concurrenciales, de ayudas públicas y de contratos con la Administración Pública. De ahí, que se hayan presentado iniciativas legales en este sentido que pretenden dotar de una figura jurídica *ad hoc* a la empresa social en España, concretamente la SLGI. Esta iniciativa ha de servir de impulso para articular un marco teórico que satisfaga la función de la empresa social que cuente con los incentivos públicos y privados necesarios para su desarrollo; pero ello no ha de implicar ineludiblemente reservar una figura jurídica específica a la empresa social. El modelo podría ser el que proporciona “la empresa de inserción”, que viene enunciada por su finalidad social, cual es la de integrar a personas en riesgo de exclusión, pero con el margen suficiente para elegir entre distintas modalidades jurídicas.

En definitiva, se comprueba que los estrechos límites del concepto de empresario se siguen ampliando progresivamente tanto en su denominación como su estatuto jurídico dando lugar a nuevas modalidades que cumplen con las notas definitorias de su concepto: aquella persona que ejercita en nombre propio y de manera profesional una actividad económica (es decir, una actividad que se realiza con método económico) para el mercado, pero es indudable que puede, en el desarrollo de esta función en el tráfico económico, cumplir una función social (innovación social, integración laboral de personas, o protección del medio ambiente...) marcada como objetivo estatutario.

A los juristas de las distintas disciplinas corresponde asumir este reto que desde la realidad práctica se lanza y al que coadyuvan las autoridades nacionales y europeas.

Bibliografía

- AGUILAR, M. & VARGAS, C., “Las cooperativas sin ánimo de lucro en la prestación de servicios públicos. Análisis de fiscalidad”, *Sociedad y utopía: Revista de Ciencias Sociales*, nº 40, 2012, pp. 404-435.
- ALTZELAI ULIONDO, I., “Otro Enfoque para las entidades de economía social”, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 28, 2016, pp. 9-45.
- ASKUNZE ELIZAGA, C., “Las empresas de inserción en la Economía social. Herramientas para la inclusión sociolaboral”, CIRIEC-España. *Revista Jurídica Economía Social y Cooperativa*, nº 29, 2016, pp. 15-46
- COMISIÓN EUROPEA, *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación social*, Bruselas, 2011.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO, Dictamen sobre *Distintos tipos de empresa*, Bruselas, 2009.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO, Dictamen sobre la *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Iniciativa en favor del emprendimiento social*, Bruselas, 2012.
- CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, *La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa*, Bruselas, 2015.
- DEES, J.G., *The Meaning of Social Entrepreneurship*, WP Kauffman Center of Entrepreneurial Leadership, 1998.
- DEES, J.G. & ANDERSON, B.B., “Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought”, *Research on social entrepreneurship: Understanding and contributing to an emerging field*, 2006, pp. 39-66.
- DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M., “El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 75, 2012, pp.7-34.
- DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M., “Fundamentals for an international typology of social enterprise models”, *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 2017, pp. 2469-2497.

- DÍAZ-FONCEA, M. et Al., *Social Enterprise in Spain: A Diversity of Roots and a Proposal of Models*, ICSEM Working Papers, nº 29, 2017, pp. 179-198.
- DÍAZ-FONCEA, M. & MARCUELLO, C., “Las empresas sociales en España: concepto y características”, *GEZKI*, nº 8, 2012, pp.143-164.
- DÍAZ, M., MARCUELLO, C. & MARCUELLO, CH., “Empresas sociales y evaluación del impacto social”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 75, 2012, pp. 179-198
- FAJARDO GARCÍA, G., “El concepto legal de economía social y la empresa social”, *GEZKI*, nº 8, 2012, pp. 63-84.
- FARIAS BATLLE, M., “La financiación de la empresa social”, *La empresa social y su organización jurídica*, (ANDREU MARTÍ, M.M., dir. y coord.), Marcial Pons, Madrid, 2014, pp. 91-115.
- GECES, *Social enterprises and the social economy going forward*, European Union, Brussels, 2016, disponible en https://ec.europa.eu/growth/content/social-enterprises-and-social-economy-going-forward-0_en
- GRIMALDOS GARCÍA, M.I., “Los centros especiales de empleo. Aproximación a su régimen jurídico”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 26, 2015, pp. 233-260.
- GUZMAN RAJA, M. & MARTÍNEZ FRANCO, C., “Un nuevo paradigma de negocio: la empresa social” *Revista AECA*, nº 102, 2013, pp. 5-8.
- GUZMÁN VÁSQUEZ, A. & TRUJILLO DÁVILA, M.A., “Emprendimiento social –Revisión de literatura”, *Estudios Gerenciales*, nº 24, 2008, pp. 105-125.
- MONZÓN, J.L. (coord.), *Informe para la elaboración de una Ley para el Fomento de la Economía Social*, CIRIEC-España, Valencia, 2009.
- MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (dirs.), *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, Comité Económico Social Europeo, Bruselas, 2017.
- MONZÓN, J.L. & CHAVES, R., *La economía social en la Unión Europea*, Comité Económico Social Europeo, Bruselas, 2012.
- OECD/EU, *Boosting Social Enterprise Development: Good Practice Compendium*, OECD Publishing, Paris, 2017, disponible en <http://dx.doi.org/10.1787/9789264268500-en>.
- PANIAGUA, M., *Las empresas de la economía social más allá del comentario a la Ley 5/2011, de economía social*, Marcial Pons, Madrid, 2011.
- PARLAMENTO EUROPEO, *Informe sobre Emprendimiento Social e Innovación Social en la Lucha contra el Desempleo*, Bruselas, 2015.

- PRIEDE, T., LÓPEZ-CÓZAR, C. & RODRÍGUEZ, A., “Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 80, 2014, pp. 5-28.
- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, A. & ORTEGA ÁLVAREZ, A., “Algunas consideraciones sobre las cooperativas de iniciativa social en el marco del fomento de empleo y la inserción laboral. Una perspectiva jurídico-económica”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 19, 2008, pp. 55-78.
- SALINAS RAMOS, F. & RUBIO MARTÍN, M.J., “Tendencias en la evolución de las organizaciones no lucrativas hacia la empresa social”, *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 37, 2001, pp. 79-116.
- SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E., “Identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 92, 2018, pp. 155-182.