



# Buenas prácticas en las políticas públicas relativas a la economía social europea tras la crisis económica

ESTUDIO



Comité Económico y Social Europeo



**Comité Económico y Social Europeo**

# **Buenas prácticas en las políticas públicas relativas a la economía social europea tras la crisis económica**

## **Estudio**

*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.*

---

## Información general

---

DESTINATARIO DEL ESTUDIO *Comité Económico y Social Europeo (CESE)*

---

SERVICIO SOLICITANTE *Sector de Economía Social*

---

SERVICIO GESTOR DEL ESTUDIO *Relaciones con la Sociedad Civil Organizada y Estudios Prospectivos – Centro de Información y Estudios*

---

FECHA *Octubre 2019*

---

CONTRATISTA PRINCIPAL *CIRIEC International Aisbl*

---



AUTORES *Rafael Chaves Avila & José Luis Monzón*

---

CONTACTOS *Rafael Chaves Avila – [Rafael.Chaves@uv.es](mailto:Rafael.Chaves@uv.es)*

---

## IDENTIFICADORES

		ISBN	doi
ESTUDIO			
print	<i>QE-04-18-002-ES-C</i>	<i>978-92-830-3909-9</i>	<i>10.2864/636026</i>
PDF	<i>QE-04-18-002-ES-N</i>	<i>978-92-830-3904-4</i>	<i>10.2864/84036</i>

---

## **Buenas prácticas en las políticas públicas relativas a la economía social europea tras la crisis**

Prólogos

Prefacio

1. Introducción y objetivos

2. Selección de casos exitosos de políticas de economía social en Europa

3. Obstáculos al desarrollo de la economía social en Europa

4. Conclusiones. Desafíos de las políticas de economía social en Europa.

Bibliografía

## PRÓLOGO

Me complace enormemente presentar el estudio *Buenas prácticas en las políticas públicas relativas a la economía social europea tras la crisis económica*. Se trata de un trabajo de investigación, encargado por el Comité Económico y Social Europeo (CESE) a iniciativa de su Categoría de Economía Social, que completa el estudio *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*, publicado por el Comité en 2017.

No cabe duda de que la crisis económica y financiera ha imprimido un sentido de urgencia en la búsqueda de vías complementarias de desarrollo socioeconómico sostenible en Europa. Esto se ha traducido, a lo largo de la última década, en una multiplicación de políticas públicas innovadoras y dinámicas, que promueven la economía social a nivel europeo, nacional y regional. Sin embargo, hasta la fecha se han llevado a cabo pocos estudios empíricos sobre estas nuevas políticas de economía social. ¿Por qué ha sido mayor el éxito en algunos casos que en otros? ¿Contribuyen necesariamente las nuevas políticas públicas al desarrollo del sector? ¿Cuáles son los obstáculos para el desarrollo de políticas de economía social eficaces? En mi opinión, esta nueva publicación será de gran interés y utilidad para todas las partes interesadas, a saber, las organizaciones de la economía social, las autoridades regionales o nacionales y las instituciones europeas. Se basa en la importante contribución del CESE —y de la Categoría de Economía Social en particular— a la promoción de este ámbito en la UE.

Un aspecto especialmente llamativo de los resultados de este estudio es la combinación de políticas blandas y duras con medidas institucionales, cognitivas y de oferta y demanda, que se emplean en diferentes grados. Se han seleccionado veinte casos de éxito de las políticas de economía social en Europa que ilustran claramente la complejidad de unos factores relacionados entre sí y que influyen en el desarrollo del sector. Además, de la investigación se desprende claramente que sigue siendo difícil diseñar y evaluar con éxito las políticas de economía social existentes.

No obstante, creo que la recomendación más importante de este estudio es que solo a través de una nueva *generación holística* de políticas de economía social podrá la UE estar a la altura del desafío y construir un *modelo social europeo resiliente*, adecuado para el siglo XXI.



**Arno Metzler**  
**Presidente del Grupo Diversidad Europa del CESE**

## PRÓLOGO

### La economía social: un nuevo paso en el desarrollo del modelo económico y social europeo

Las empresas de la economía social (microempresas, pymes y grandes empresas), como las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones, las fundaciones y otras organizaciones y empresas sociales, forman parte integrante de nuestras sociedades ya que operan en todos los sectores de actividad y comparten las características fundacionales de la economía social.

Pero, como ocurre con todas las empresas, el éxito de la economía social depende de su capacidad para desplegar todo su potencial, para lo cual *requiere unas condiciones políticas, legislativas y operativas adecuadas*. Por lo tanto, la Unión Europea y los Estados miembros deben garantizar y respetar la diversidad de los operadores económicos y la manera de hacer negocios en la UE.

El análisis realizado por el centro de investigación CIRIEC refleja la importancia que revisten las empresas de la economía social y su papel especial como socios en las políticas públicas a nivel regional, nacional y europeo. Este estudio pone de relieve la necesidad de aplicar políticas de incentivos (políticas duras y blandas) para facilitar y fomentar el desarrollo de las empresas de la economía social y la competitividad de las regiones.

La economía social ofrece así una alternativa creíble a tener en cuenta y perspectivas reales para la construcción de un mundo más humano, más solidario y menos proclive a exponer a las personas a una globalización incontrolada. Desde este punto de vista, la economía social, como alternativa al modelo capitalista, es una fuente de riqueza, ya que ofrece soluciones sostenibles para nuestras economías.

Sin embargo, uno de los principales obstáculos que deben superarse es el bajo nivel de conocimiento o de reconocimiento institucional, que dificulta el desarrollo de las entidades de la economía social, limitando el papel que podrían desempeñar como una forma necesaria de diversificación de las formas de hacer negocios y en el desarrollo de una verdadera democracia económica.

Este modelo empresarial, que combina valores solidarios y principios de gobernanza, es una verdadera fuerza proactiva en la configuración del modelo social europeo, que refleja los valores fundacionales de la UE. La economía social tiene un lugar garantizado en los libros de historia gracias a su compromiso con una transformación social centrada en mejorar la vida de las personas.



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Alain Coheur'.



Copyright "Jan Brenner, dbb"

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Krzysztof Balon'.

Derechos de autor «Jan Brenner, dbb» (para la fotografía del Sr. Balon).

**Alain Coheur y Krzysztof Balon**  
**Coportavoces de la Categoría de Economía Social del CESE**

## **PREFACIO**

---

El Comité Económico y Social Europeo encargó este informe para presentar una selección de las mejores prácticas de políticas públicas relacionadas con la economía social europea. El informe fue realizado por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) y por Social Economy Europe (SEE), la voz de las empresas y organizaciones de economía social en Europa. El propósito de este estudio es eminentemente práctico. Responde a dos preguntas: qué políticas de economía social se han implementado en Europa durante los últimos años que pueden considerarse "buenas prácticas" y qué principales lecciones se pueden aprender de esta nueva generación de políticas públicas.

Este Informe es principalmente el trabajo de dos expertos del CIRIEC, la organización científica que el Comité Económico y Social Europeo seleccionó para esta tarea. Sus directores y redactores, José Luis Monzón y Rafael Chaves, son profesores de la Universidad de Valencia (IUDESCOOP-UV, España) y miembros de la Comisión Científica Internacional del CIRIEC "Economía Social y Cooperativa". Los Directores han recibido el apoyo y el asesoramiento permanentes de un Comité de Expertos integrado por los Directores y el siguiente equipo: Marie

J. Bouchard (Presidenta de la Comisión Científica Internacional del CIRIEC), Cristina Barna (Universidad de Estudios Económicos de Bucarest, Rumania), Nadine Richez -Battesti (Universidad de Aix-Marsella, Francia), Roger Spear (Open University de Milton Keynes, Reino Unido), Gordon Hahn (SERUS, Suecia), Alberto Zevi (LEGACOOOP, Italia) y Jorge de Sá (Universidad de Lisboa, Portugal). Los profesores Nadine Richez-Battesti, Cristina Barna y Roger Spear son coautores de casos específicos relacionados con sus respectivos países.

Deseamos expresar nuestro agradecimiento a los miembros de la Categoría Economía Social del Comité Económico y Social Europeo, quienes muy amablemente discutieron este documento. También a CEPES-España. Su información y observaciones han sido de gran utilidad para llevar a cabo este estudio.

Nos hemos beneficiado del otro informe realizado por el Comité Económico y Social Europeo sobre la "Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea", publicado recientemente. La ayuda decisiva de 89 corresponsales (académicos, expertos del sector y altos funcionarios) de los 28 países miembros de la UE ha sido crucial para elegir los casos a destacar.

Antonio González Rojas de CIRIEC-España desempeñó un papel decisivo en la coordinación de esta red de corresponsales, recolectando y organizando la información recibida de los corresponsales expertos.

Ana Ramón, de CIRIEC-España, Barbara Sak y Christine Dussart en la oficina de Lieja de CIRIEC se ocuparon del trabajo administrativo y de secretaría relacionado con la preparación del Informe, que fue escrito en español y traducido al inglés por la empresa B.I.Europa.

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

Rafael Chaves y José Luis Monzón

## CAPITULO 1

### INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

#### 1.1. Introducción

Desde finales de la última década, diversas instituciones de la Unión Europea han solicitado que se adopten políticas públicas para impulsar la economía social a nivel europeo, nacional y regional. Entre las principales declaraciones a este respecto figuran las conclusiones del Consejo Europeo, publicadas el 7 de diciembre de 2015, sobre «La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa». Otro informe oficial fue el «Informe Toia»<sup>1</sup>, aprobado en 2009 por el Parlamento Europeo. El Comité Económico y Social Europeo (CESE) también aprobó varios dictámenes con el objetivo de mejorar la economía social durante este período. Otras iniciativas han sido llevadas a cabo por el Intergrupo de Economía Social, con su audiencia pública *Hacia un plan de acción europeo para la economía social*, que tuvo lugar el 28 de septiembre de 2016 en Bruselas, por el Grupo de Expertos en Emprendimiento Social (GECES) con su último informe (2016) *Empresas sociales y la economía social hacia el futuro*<sup>2</sup>, por el Polo de atracción interuniversitaria en empresas sociales (IAP-SOCENT) con sus informes sobre los "mapas" de empresas sociales y sus ecosistemas en Europa<sup>3</sup> y también la OCDE / Europa Unión con su estudio *Policy brief on social entrepreneurship*<sup>4</sup>. Esta evolución refleja que la economía social está ocupando un lugar central como pilar del modelo social europeo y como piedra angular del desarrollo socioeconómico sostenible.

Este contexto europeo no es un caso aislado, sino que está en sintonía con el discurso de instituciones internacionales, como la Asamblea General de las Naciones Unidas, con un informe de su Secretariado General, que en 2001 aprobó una resolución sobre el reconocimiento del papel de las cooperativas. en el desarrollo social, instando a los gobiernos a implementar políticas de promoción y establecer un Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria (TFSSE)<sup>5</sup>; la Organización Internacional del Trabajo, que en 2002 adoptó una Recomendación sobre la promoción de las cooperativas (Recomendación 193/2002); y finalmente, en otras latitudes, otras organizaciones internacionales, como el MERCOSUR, han adoptado posiciones similares.

Políticas públicas de promoción explícita de la economía social, entendida como un amplio tercer sector institucional, surgieron de modo pionero durante los años ochenta en países como Francia y España, y se han extendido durante la última década a otros países europeos y americanos. Más recientemente, durante la presente década, en el contexto de la última crisis, ha surgido una nueva generación de políticas públicas dirigidas a la economía social, dada la necesidad de dar respuesta a la crisis, al aumento del desempleo, a la demanda de nuevos servicios y a implementar un nuevo modelo de desarrollo sostenible. Varios gobiernos a escala regional, nacional y de la UE han aplicado políticas innovadoras en Europa para impulsar el desarrollo de la economía social. Pese a lo anterior, es cierto que la inclusión de diferentes tipos de empresas sociales en las políticas públicas ha sido una práctica generalizada durante décadas. Este hecho ha sido más visible en las políticas sectoriales como las políticas de desarrollo

<sup>1</sup> Parlamento Europeo (2009), *Informe sobre economía social*, A6/0015/2009. Ponente: Patrizia Toia.

<sup>2</sup> GECES (European Union Commission Expert Group on Social Entrepreneurship): [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item\\_id=9024](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=9024)

<sup>3</sup> <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=es&catId=89&newsId=2149>

<sup>4</sup> [http://www.oecd.org/cfe/leed/Social%20entrepreneurship%20policy%20brief%20EN\\_FINAL.pdf](http://www.oecd.org/cfe/leed/Social%20entrepreneurship%20policy%20brief%20EN_FINAL.pdf). Noya A., Clarence E. (2013), *Policy brief on social entrepreneurship*, OECD/European Union 2013.

<sup>5</sup> Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy <https://unsse.org>

agrícola y rural, las políticas de empleo activas destinadas a reducir la exclusión social y las políticas de ordenación del territorio, las políticas de regeneración urbana y de desarrollo local, por ejemplo. Todas estas políticas cuentan con agentes de economía social que intervienen en su aplicación.

Numerosas iniciativas surgieron de la sociedad civil (con ciudadanos asumiendo activamente su papel como verdaderos actores, consumidores activos o prosumidores, beneficiarios involucrados / participativos). Otras fueron activadas por gobiernos nacionales o regionales o por instituciones supranacionales. Son los casos de las iniciativas de la “start up and scale-up initiatives” y la “Social Business Initiative” de la Comisión Europea, el “Foro mundial de la economía social”, “Nuevas economías e innovación social”, el día, semana o mes de la economía social, etc. Estas iniciativas y movimientos favorables, junto con la aparición de nuevos instrumentos financieros, incentivos fiscales, nuevas herramientas (incubadoras, etiquetas - labels), nuevos conceptos y nuevas palabras (emprendimiento social, economía colaborativa, economía circular, etc. véase Chaves y Monzón, 2018) han dado origen a contextos y ecosistemas propicios, que han contribuido a un mejor entendimiento y una mayor adhesión de la sociedad a la economía social.

A pesar del contexto anterior, sorprendentemente, muy pocos estudios han analizado la práctica real de las políticas públicas desplegadas en Europa hacia la economía social, ni cuáles podrían considerarse las "mejores prácticas". Una excepción es el importante estudio realizado y publicado por CIRIEC<sup>6</sup> en 2013 titulado *The Emergence of the Social Economy in Public Policy. An International Analysis*: el cual incluye capítulos sobre el desarrollo de políticas a nivel de la UE, nacional y regional.

## 1.2. Objetivos

El presente estudio expone una selección diversificada de prácticas exitosas de políticas públicas dirigidas a la economía social en diferentes países europeos. Se analizarán las políticas públicas desarrolladas en los últimos años para fomentar la economía social tanto a nivel de la UE como nacional. En este estudio, las políticas públicas se conciben en su sentido más amplio: el de ampliar el espacio social y económico de la economía social en el sistema, aumentando su presencia e impacto en cada Estado miembro de la UE, favoreciendo las entidades de economía social y su capacidad de generación de empleo.

El presente estudio es complementario de otro estudio, realizado recientemente por CIRIEC para el European Economic and Social Committee (EESC), titulado «Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea» (2017)<sup>7</sup>.

Se centra en las políticas aplicadas por gobiernos, a escala nacional y europea, hacia la economía social en el período 2010-2016. El entorno y el ‘ecosistema’ de la economía social es un factor principal que puede facilitar el desarrollo de las entidades de la economía social o que puede erigirse en una barrera externa para ellas. Fondos públicos específicos a nivel europeo, nacional y local, nuevas regulaciones específicas y etiquetas institucionales para las "familias" de la economía social, interrelaciones cambiantes entre la economía social, su (s) ecosistema (s) y el sector público, planes estratégicos regionales, nacionales o europeos de fomento la economía social, así como la institucionalización de estadísticas de la economía social son algunos de los principales asuntos considerados.

---

<sup>6</sup> CIRIEC/Chaves,R. & Demoustier,D. (ed) (2013): *The Emergence of the Social Economy in Public Policy. An International Analysis*, Peter Lang publishers, Bruxelles.

<sup>7</sup> CIRIEC/EESC (2017) : *Recent evolutions of the Social Economy in the European Union*, European Economic and Social Committee, Bruxelles. <http://www.eesc.europa.eu/en/our-work/publications-other-work/publications/recent-evolutions-social-economy-study>

### **1.3. Marco analítico de las políticas públicas de fomento de la economía social**

El enfoque conceptual para la economía social utilizado es el mismo que el que se usó para el estudio «La economía social en la Unión Europea» de 2008 y 2012, también financiados por el Comité Económico y Social Europeo. Es un concepto ampliamente utilizado por las instituciones de la UE, como las definiciones del Parlamento Europeo en el «Informe Toia» (2009): «[1]a economía social engloba las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones, así como otras empresas y organizaciones que comparten las características fundamentales de la economía social» y del Consejo de Europa en sus Conclusiones (7.12.2015) sobre *La promoción de la economía social como un motor clave del desarrollo económico y social en Europa*: "las empresas de la economía social refieren a un universo de organizaciones basadas en la primacía de las personas sobre el capital e incluyen formas organizativas tales como las cooperativas, mutuas, fundaciones y asociaciones, así como nuevas formas de empresas sociales y pueden considerarse vehículos para la cohesión social y económica en toda Europa, ya que ayudan a construir una economía social de mercado pluralista y resistente”.

Este concepto reúne los principios y valores de la economía social y la metodología específica de los sistemas contables nacionales actuales (SCN 2008 y SEC 2010) en un solo concepto, para que los diferentes agentes de la economía social puedan discernirse de manera homogénea, armonizada y consensuada. Esta definición de trabajo es la siguiente: “Un grupo de empresas privadas, formalmente organizadas, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus miembros a través del mercado mediante la producción de bienes y la prestación de servicios, seguros y finanzas, donde el proceso de decisión y de distribución de las ganancias o excedentes entre los miembros no están directamente vinculadas al capital aportado por cada miembro ni a ninguna cuota de socio, donde cada miembro tiene un voto. La economía social también incluye entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no destinados a su venta para los hogares y cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que los crean, controlan o financian”.

Desde la perspectiva clásica de política económica, la existencia de una política pública particular requiere la confluencia de cuatro elementos básicos: (1) una realidad social o económica visible, delimitada y concebida como ámbito objeto de intervención pública, (2) una administración pública responsable de la actuación pública dirigida a dicha realidad social o económica, (3) objetivos a alcanzar por dicha administración con respecto a dicha realidad, (4) un catálogo de instrumentos mediante los cuales en práctica la política pública y alcanzar los objetivos fijados.

Los estudios de CIRIEC (2000) y Chaves (2002) ofrecen una clasificación útil de las políticas públicas de fomento de la economía social. Estas políticas pueden dirigirse a la economía social en su totalidad o a parte de la misma, a familias de entidades dentro de aquella. Las primeras, aquellas dirigidas a todo el sector de la economía social, son las políticas transversales de economía social. Constituyen el objeto central del presente estudio. Por el contrario, las segundas, aquellas dirigidas a subcampos de la economía social, ya sean familias numerosas o subsectores, por ejemplo, las instituciones sin fines de lucro o las cooperativas de trabajadores, se denominan políticas sectoriales de economía social.

#### *Políticas de economía social*

La economía social es un sector empresarial específico y peculiar en las economías. Debido a sus características operativas microeconómicas y sus funciones macroeconómicas, puede ser considerado por los responsables políticos de dos modos. Por un lado, como objetivo político en sí mismo, en el sentido de constituir la materialización de un modelo social y económicamente

deseable. Por otro lado, puede entenderse como un instrumento adecuado para lograr grandes objetivos públicos, como el desarrollo territorial, la cohesión social, la corrección de problemas del mercado laboral, la inclusión financiera y la innovación social. En ambos casos, el desarrollo de este sector empresarial es un objetivo público, un finalista en el primer caso y un objetivo intermedio en el segundo.

Dos grandes ámbitos de actuación económica pública en relación con la promoción empresarial pueden ser identificados: por un lado, el entorno en el que operan las empresas, su ecosistema que refiere a los condicionamientos externos, y por el otro las fuentes internas de la competitividad empresarial (Chaves y Demoustier, 2013).

La creación y el desarrollo de empresas requieren condiciones externas favorables, es decir, un marco o ecosistema institucional y cultural adecuado. Trabajos seminales como los de Gnyawali y Fogel (1994), Gibb (1993) y Shapero y Sokel (1982) han destacado la importancia de este entorno o ecosistema en la promoción del espíritu empresarial. Destacan cinco dimensiones:

1. políticas y regulaciones públicas, como por ejemplo la legislación sobre el sector de actividad económica en el que operan las empresas;
2. Las condiciones cognitivas, entre las que destacan el conocimiento, las actitudes sociales ante el emprendimiento y el reconocimiento de su valor social.
3. Formación empresarial, la cual se ve favorecida por la existencia de centros de información y de formación empresarial;
4. Apoyo financiero a emprendedores;
5. Apoyo a emprendedores, como consultoría, asistencia técnica, apoyo en investigación a la articulación de redes profesionales y empresariales.

Cuando los anteriores factores cooperan entre sí y se retroalimentan en los territorios, integrando actores públicos y privados, se crean ecosistemas especialmente adecuados para el dinamismo empresarial. Estos ecosistemas han recibido atención por parte de la comunidad científica, la cual ha creado nuevos conceptos tales como los ecosistemas empresariales dinámicos, los sistemas territoriales de innovación y los clusters. Estos entornos motivan y enseñan a los empresarios a aprovechar las oportunidades que les brinda el propio entorno.

El anterior marco teórico requiere ser adaptado a la realidad institucional y económica de la economía social. Siguiendo a Chaves (2002 y 2010), se pueden distinguir dos grandes grupos de políticas de promoción de la economía social: por un lado, las *políticas soft (blandas)*, encaminadas a establecer un entorno/ecosistema favorable en el que nazcan, operen y se desarrollen estos tipos de empresa y, por otro lado, las *políticas hard (duras)*, dirigidas a mejorar la competitividad y acceso a mercados de las propias empresas en su calidad de unidades empresariales (véase Tabla 1.1.).

El objetivo de las **“Políticas soft (blandas)”** es establecer un entorno favorable para la creación y el desarrollo de empresas de economía social. A su vez se subdivide en dos grupos, las políticas institucionales y las políticas cognitivas.

Las *políticas institucionales* se destinan a institucionalizar la economía social en el ecosistema legal y económico en varios niveles:

1. En primer lugar, pretenden reconocer legalmente la identidad diferenciada de las entidades de la economía social y sus familias internas; por ejemplo, con una ley marco de economía social, una "etiqueta" de economía social o leyes de cooperativas o empresas sociales. Este reconocimiento legal presenta implicaciones para la sensibilización y notoriedad del sector.
2. En segundo lugar, pretenden reconocer la capacidad de las empresas de economía social para operar en cualquier sector de actividad económica y, en consecuencia, buscan eliminar cualquier obstáculo reglamentario al establecimiento de empresas de economía social existentes en los sectores económicos.

3. En tercer lugar, buscan reconocer la capacidad de la economía social de ser coprotagonista en los procesos de elaboración y aplicación de las políticas públicas; ello implica que sus organizaciones representativas sean integradas en los diferentes organismos de participación tanto institucionalizados, como son los consejos económicos y sociales, como los no institucionalizados, como son las mesas de diálogo social y civil.
4. En cuarto lugar, pretenden establecer organismos en el seno de la propia administración pública que estén especializados en supervisar y promover la economía social.

El objetivo de las *políticas cognitivas* es incidir en el entorno cultural, el imaginario social y formativo. Pretenden, por un lado, mejorar la visibilidad general de la economía social así como mejorar la receptividad y aceptación social del emprendimiento en la economía social. Las medidas de promoción utilizadas son la difusión de información genérica y especializada para grupos concretos de población. Pretenden, por otro lado, mejorar el nivel de formación e investigación especializada en la economía social. Ejemplos de medidas a este respecto son la inclusión de temas de economía social en los curriculum de estudios universitarios, la creación de centros de formación especializados en la materia, así como el apoyo a la investigación en tecnologías sociales relativas al gobierno cooperativo democrático, al liderazgo participativo, a la tributación y la contabilidad cooperativa.

Las *políticas hard (duras)* están dirigidas a intervenir en el proceso económico de las empresas de economía social con incentivos, tanto del lado de la oferta, promoviendo su competitividad en las diferentes funciones empresariales de la cadena de valor, como del lado de la demanda, mejorando su acceso a los mercados públicos y a los mercados internacionales. A continuación, la tabla 1 resume esta categorización de medidas de política pública.

Dependiendo de la situación real del territorio de referencia y del grado de desarrollo y masa crítica de su economía social, las autoridades deben priorizar algunos tipos de políticas sobre otros. Por lo tanto, en regiones con un escaso despliegue de empresas de economía social, debido al desconocimiento sobre estas entidades y al escaso valor que se les atribuye o incluso a la desacreditación de estas formas de empresa, es razonable que al principio se haga hincapié en las políticas cognitivas. En situaciones donde la economía social está más consolidada, los principales obstáculos para el desarrollo de la economía social pueden encontrarse en el marco institucional y en las políticas hard.

#### **1.4. Metodología**

El presente informe ha sido dirigido y redactado principalmente por Rafael Chaves y José Luis Monzón de CIRIEC-España, asesorados por un Comité de Expertos, quienes les han ayudado a identificar la selección de casos de buenas prácticas de políticas de economía social. En coordinación con el otro estudio realizado para el Comité Económico y Social Europeo *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea* se realizó un importante trabajo de campo entre marzo y abril de 2017 mediante el envío de un cuestionario a los 28 Estados miembros de la UE. Fue enviado a testigos privilegiados con un conocimiento experto de la economía social en sus respectivos países. Estos expertos son investigadores universitarios, profesionales que trabajan en las federaciones y estructuras que representan a la economía social y altos funcionarios del gobierno nacional. Se han recopilado 89 cuestionarios completados de 28 países de la UE. Parte de las preguntas fueron sobre políticas de economía social. Los primeros resultados se discutieron con el Comité de Expertos, Social Economy Europe, el Comité Económico y Social Europeo, CEPES-España y expertos del sector.

**Cuadro 1. Tipología de las políticas de economía**

<b>Políticas soft (blandas)</b> Políticas dirigidas a crear un ecosistema favorable a las empresas	<i>Medidas institucionales</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- medidas destinadas a la forma jurídica de las entidades de economía social, reconociéndolas como actor privado</li> <li>- medidas dirigidas a reconocer la capacidad de las empresas de economía social de operar en cualquier sector de actividad económica, eliminando cualquier obstáculo jurídico que pueda existir</li> <li>- medidas dirigidas a reconocer a la economía social como actor público, como interlocutor en la elaboración/construcción y en la aplicación de políticas públicas</li> <li>- organismos públicos de fomento de la economía social –</li> </ul>
	<i>Medidas de índole cognitivo</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- medidas de difusión, sensibilización y conocimiento de la economía social por el conjunto de la sociedad o por grupos concretos</li> <li>- medidas de fomento de la formación sobre la economía social</li> <li>- medidas de fomento de la investigación sobre/en la economía social</li> </ul>
<b>Políticas hard (duras)</b> Políticas económicas de fomento empresarial	<i>Medidas de oferta,</i> dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas de la economía social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- medidas dirigidas a las funciones empresariales, fuentes de competitividad, como la 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. Estas medidas se distinguen atendiendo al ciclo de vida de la empresa (fase de creación o desarrollo empresarial)</li> </ul>
	<i>Medidas de demanda,</i> dirigidas a la actividad de las empresas de la economía social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- medidas dirigidas a facilitar el acceso a los mercados públicos y a los mercados extranjeros (como cláusulas sociales y contratos públicos reservados)</li> </ul>

Fuente: adaptado de Chaves (2010:164).

## **CAPITULO 2**

### **SELECCIÓN DE CASOS EXITOSOS DE POLÍTICAS DE ECONOMÍA SOCIAL EN EUROPA**

De acuerdo con los objetivos de este estudio, se presenta una selección de veinte casos de éxito de políticas de economía social aplicadas en Europa. Se organizan según la tipología de las políticas de economía social. El objetivo es presentar casos muy diversos en diferentes países. Se utilizan criterios cualitativos para identificar las «mejores prácticas», basados en la experiencia del propio grupo de expertos de CIRIEC, los miembros del CESE, de Social Economy Europe y, por último, de los 89 expertos entrevistados en relación con el otro estudio realizado por el CESE, «Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea». A continuación, se presenta un sumario de los veinte casos de medidas.

**Tabla 2.1. Selección de casos exitosos de políticas de economía social en Europa**

<b>Políticas soft (blandas)</b> Políticas dirigidas a crear un ecosistema favorable a las empresas	<i>Medidas institucionales</i>	Medidas dirigidas a la forma jurídica, en tanto que actor privado: <i>Caso 1. Ley de economía social (Rumanía)</i> <i>Caso 2. Estatuto sobre la empresa solidaria de utilidad social (Francia)</i> Medidas dirigidas al reconocimiento de las empresas de economía social como interlocutor en la elaboración y aplicación de las políticas públicas: <i>Caso 3. Comisión estatal para el desarrollo de la economía social y para la incorporación de la economía social en las políticas públicas generales a nivel regional y nacional (Polonia)</i> <i>Caso 4. Social Economy Europe (UE), la organización representativa de la economía social a escala de la Unión Europea</i> <i>Caso 5. Polos territoriales de cooperación económica (Pôles Territoriaux de Coopération Economique-PTCE) (Francia)</i> <i>Caso 6. Programa operativo de economía social, inclusión social y estrategia nacional (España)</i>
	<i>Medidas de índole cognitivo</i>	Medidas centradas en la concienciación, difusión y conocimiento de la economía social: <i>Caso 7. El «concepto» y el plan de acción de economía social (Bulgaria)</i> <i>Caso 8. Estadísticas de cuentas satélite sobre economía social obligatorias por Ley (Portugal)</i> Medidas de fomento de la formación en economía social: <i>Caso 9. Acuerdo nacional entre el Ministerio de educación y las redes de cooperativas educacionales (Francia)</i> Medidas de fomento de la investigación sobre la economía social: <i>Caso 10. Redes universitarias de investigación y formación de máster en economía social (Francia y España)</i>
<b>Políticas hard (duras)</b> Políticas económicas de fomento empresarial	<i>Medidas de oferta, dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas de la economía social</i>	Medidas dirigidas en mejorar el acceso a la financiación: <i>Caso 11. Fondo Social Europeo (UE)</i> <i>Caso 12. Dedicación de un porcentaje del impuesto sobre la renta para financiar entidades sociales (Italia y Hungría)</i> <i>Caso 13. Loterías y juegos de azar como mecanismo financiero: los casos de ONCE y RAY (España y Finlandia)</i> <i>Caso 14. Fondos de inversión mutualista (Italia)</i> <i>Caso 15. Fondos de emprendimiento: Legge Marcora, herramienta financiera Braserio y sistema de capitalización de la prestación por desempleo (Italia, Bélgica y España)</i> Medidas centradas en el apoyo empresarial (consultoría, creación de redes, incubadora, acompañamiento): <i>Caso 16. Plataformas de economía social a escala nacional: CNCRES, CEPES y CEPS (Francia, España y Portugal)</i> <i>Caso 17. Red gubernamental de Agencias de promoción de la economía social (Bélgica)</i>
	<i>Medidas de demanda, dirigidas a la actividad de las empresas de la economía social</i>	Medidas a facilitar el acceso a los mercados públicos: <i>Caso 18. Contratación pública y mercados reservados (España)</i> <i>Caso 19. Ley sobre el valor social –Social Value Act- (Reino Unido)</i> <i>Caso 20. Riforma del Terzo Settore – Reforma del sector terciario (Italia)</i>

## Caso 1. Ley de economía social (Rumanía)<sup>8</sup>

La Ley No.219 de Economía Social, aprobada en julio de 2015 después de numerosos debates internos al sector de la economía social y entre éste, el Ministerio de Trabajo y la Cámara del Trabajo del Parlamento, respondió a uno de los principales desafíos percibidos por los actores sociales en los años anteriores: la falta de un marco legal y regulatorio claro para las empresas sociales en Rumania. La ley tiene el mérito de reconocer el sector de la economía social en este país. Los objetivos de esta ley son regular la economía social, establecer medidas de promoción para este sector, así como regular las condiciones para la concesión por parte de las administraciones públicas de licencias de empresas sociales. La Ley define los términos 'economía social', 'empresa social' y 'empresa social de inserción laboral', aclarando los conceptos y haciendo más visible un sector ya existente. La Ley ha construido los cimientos de los primeros acuerdos institucionales en el seno de la administración pública estatal rumana (en concreto, en sus órganos con responsabilidades relacionadas con el sector de la economía social, como son la Comisión Nacional de Economía Social, el Departamento de economía social del Ministerio de trabajo, familia, protección social y personas mayores, así como la Agencia nacional de empleo) y también a nivel regional (Agencia regional de empleo - Departamento de Economía Social). La Ley también ha creado un Registro de empresas sociales.

En el Decreto 585/10 de agosto de 2016, el Gobierno aprobó las *Normas metodológicas para la aplicación de la Ley de Economía Social*. Estas Normas establecen los criterios necesarios que han de ser cumplidos para obtener la calificación de empresa social, fijan el procedimiento de registro para obtener una Certificación oficial y finalmente establecen los criterios para que las empresas sociales de inserción laboral obtengan una certificación con una *etiqueta social*. La etiqueta social incluye el Certificado y un elemento específico de la identidad visual, que se aplica necesariamente en los productos fabricados, obras ejecutadas o documentos que demuestren los servicios prestados. En 2017, comenzaron a registrarse en Rumania las primeras empresas sociales 'oficiales'. En la actualidad cuenta con 96 empresas registradas.

La aprobación de la Ley de Economía Social abrió el camino para la activación de nuevas políticas públicas de fomento de este sector, lo cual no habría sido posible sin la existencia previa de definiciones claras, tales como: ventajas para las empresas sociales de inserción laboral en la *Ley no. 98/2016 sobre la contratación pública* y en la *Ley no. 99/2016 sobre las compras del sector* (como son las cláusulas sociales y la posibilidad de contratos reservados - la posibilidad de realizar contratos públicos en el marco de los programas de empleo protegido), ventajas para las empresas sociales que son operadores del sector agroalimentario en la *Ley no. 217/2016 sobre la reducción de los residuos de alimentos* (que les permite vender alimentos cercanos a su fecha de caducidad si se encuentran activas en el campo de la asistencia social), ciertos servicios menores contemplados en la *regulación tributaria* para las empresas sociales de inserción socio laboral y para aquellas empresas que han obtenido la acreditación de proveedores de servicios sociales (posibilidad de exención o reducción del impuesto sobre los edificios y tierras, supeditado a la aprobación del gobierno municipal).

Fuentes: <http://www.mmuncii.ro/j33/images/Documente/Legislatie/L219-2015.pdf>  
[http://www.mmuncii.ro/j33/images/Documente/Munca/2016/HG\\_585\\_2016.pdf](http://www.mmuncii.ro/j33/images/Documente/Munca/2016/HG_585_2016.pdf)  
<http://www.anofm.ro/piata-muncii/economie-sociala>

---

<sup>8</sup> Caso redactado por Cristina Barna.

## Caso 2. Etiqueta/calificación de empresa solidaria de utilidad social (Francia) <sup>9</sup>

Incluida en la Ley francesa de la economía social y solidaria (ESS) de 2014, la etiqueta/calificación de “Empresa solidaria de utilidad social”, conocida como “calificación ESUS”, es una modificación de la anterior denominación “empresa solidaria”. Esta etiqueta/calificación no sólo constituye una definición legal de las entidades sociales y solidarias, sino también una herramienta para proporcionarles ciertas ventajas, principalmente financiación procedente de los planes de ahorro de los trabajadores, los cuales son grandes fondos privados franceses.

Con la nueva normativa, únicamente las empresas de la economía social y solidaria pueden beneficiarse de esta etiqueta, es decir, las asociaciones, cooperativas, mutualidades, fundaciones y empresas privadas que cumplan, entre otros, los siguientes criterios:

- perseguir un objetivo de utilidad social o de interés general;
- contar con un sistema democrático de gobierno, integrando la participación de la sociedad;
- reinvertir la mayoría de los beneficios en la actividad objeto de la empresa con la finalidad de garantizar su mantenimiento y desarrollo.

Algunas empresas de la economía social y solidaria cuentan, además, con el derecho de autorización. Entre ellas se encuentran la inserción laboral –permanente o temporal-, los servicios de protección de la infancia, asociaciones y fundaciones reconocidas como de utilidad pública, las entidades y servicios de protección a niños y adultos con discapacidades.

Esta etiqueta/calificación permite a la economía social y solidaria beneficiarse de los planes de ahorro de los empleados, de las reducciones de impuestos y más ampliamente de la financiación privada. El objetivo radica en incentivar a los inversores privados a interesarse por las empresas de economía social, con la finalidad de dar sentido a su inversión, y para crear un ecosistema propicio para el desarrollo de empresas basadas en la solidaridad. Los inversores que invierten en una empresa solidaria se benefician de un sistema fiscal favorable: una reducción impositiva de 18% en su actividad y de un 50% en el impuesto sobre el patrimonio (TFR Impot sur la fortune).

Source: [https://www.tresor.economie.gouv.fr/Ressources/14662\\_agrement-esus](https://www.tresor.economie.gouv.fr/Ressources/14662_agrement-esus)

---

<sup>9</sup> Caso principalmente redactado por Nadine Richez-Battesti.

### **Caso 3. Comisión estatal para el desarrollo de la economía social y para la incorporación de la economía social en las políticas públicas generales a nivel regional y nacional (Polonia)**

Vinculadas al Programa Nacional Polaco para el Desarrollo de la Economía Social (KPRES), se han establecido dos medidas institucionales de amplio alcance en los últimos años en Polonia:

- Por un lado, la creación del Comité Estatal para el Desarrollo de la Economía Social. Este Comité institucionaliza el diálogo civil entre los gobiernos y la economía social y actúa como un puente entre los emprendedores políticos internos y externos.
- Por otro lado, la introducción explícita y con un enfoque holístico de la economía social en las políticas públicas desplegadas tanto a nivel nacional como regional.

El *Comité Estatal para el Desarrollo de la Economía Social* es un consejo de diálogo social de carácter interministerial e intersectorial regulado por un decreto gubernamental. Su antecesor es el Equipo de Soluciones Sistémicas en el campo de la economía social, instaurado en 2008 por el Orden del Primer Ministro. Sus asuntos financieros dependen del Ministerio de Trabajo y de Política Social.

Su composición revela una colaboración entre representantes de diferentes gobiernos, en particular, las regiones *-Voivodies-*, los departamentos y órganos responsables de la aplicación de las políticas estatales en los campos que son cruciales para la economía social, y los representantes de la economía social. Se halla vinculado también con representantes de otros organismos, como el Instituto Nacional de Estadística, el mundo académico y el Consejo de actividades de interés público.

Son funciones del Comité las siguientes:

- a) coordinar las actividades en el campo de la economía social a nivel nacional,
- b) tomar decisiones estratégicas relacionadas con la aplicación del programa nacional KPRES, en base a los informes anuales sobre el estado de la economía social y de su revisión a medio plazo en 2017,
- c) aprobar los informes anuales de ejecución KPRES y sobre la situación de la economía social en Polonia,
- d) la creación y el seguimiento de las actividades implantadas para impulsar proyectos innovadores y de investigación científica en el campo de la economía social,
- e) puesta en marcha, control de ejecución y seguimiento del programa de desarrollo de la economía social,
- f) proposición de dictámenes y recomendaciones sobre programas estratégicos, medidas legislativas y financieras en relación con la economía social,
- g) examinar la aplicación de las disposiciones de la estrategia de desarrollo y de los programas, y emitir opiniones sobre las modificaciones necesarias en las estrategias o programas de desarrollo de la economía social,
- h) seleccionar los representantes de la economía social que serán miembros de los órganos consultivos y de vigilancia en el marco de los programas operativos y de desarrollo.

*Integración de las políticas de economía social.* Una dimensión importante del Programa Nacional Polaco para el Desarrollo de la Economía Social es su objetivo de integrar la economía social en las principales políticas públicas existentes tanto a nivel nacional como regional, y de buscar la coordinación de la política de economía social en el ámbito regional. El nivel regional ha aumentado su importancia en el proceso de activación de políticas de desarrollo: muchos programas cruciales, decisiones organizativas y financieras se realizan en este nivel regional.

Fuente: Programa Nacional de Desarrollo de la Economía Social, 2014.

[http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/akty\\_prawne/National\\_Programme\\_for\\_Social\\_Economy\\_Development.pdf](http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/akty_prawne/National_Programme_for_Social_Economy_Development.pdf)

#### **Caso 4. Social Economy Europe (UE), la organización representativa de la economía social a escala de la Unión Europea<sup>10</sup>**

*Social Economy Europe* (SEE) es la organización representativa de la Economía Social a nivel de la UE, que integra principalmente a las cooperativas, mutualidades, asociaciones, fundaciones, así como a nuevas formas, tales como las empresas sociales. *Social Economy Europe* se creó en 2000, bajo el nombre de Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF). En 2008 cambió su nombre.

*Social Economy Europe* considera esencial establecer un diálogo permanente sobre las políticas europeas de interés general. *Social Economy Europe* reclama un enfoque político para el conjunto de la economía social, así como un enfoque de integración del modelo de la economía social en la totalidad de las políticas y programas de la UE. SEE es también en un órgano de seguimiento de las nuevas iniciativas políticas emprendidas desde las instancias de la UE y de movilización de esfuerzos para evitar la aparición de nuevos obstáculos para la economía social europea. Considera que las empresas y organizaciones de la economía social deben promoverse por su contribución fundamental para la consecución de múltiples objetivos clave de la UE, tales como la creación y mantenimiento de empleo de calidad, el crecimiento sostenible e inclusivo, la cohesión social, la innovación social, la promoción de una cultura emprendedora y la protección del medio ambiente.

La misión de *Social Economy Europe* es dar voz a las empresas y organizaciones de la economía social que les permita participar en el debate político europeo, forjando vínculos con los responsables de las políticas europeas en el ámbito de las instancias comunitarias, que son principalmente la Comisión Europea, el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social Europeo.

Dos líneas principales de incidencia son las siguientes. La primera es hacia la Comisión Europea. Actualmente, pide a la Comisión Europea la puesta en marcha de un Plan de acción en favor de la economía social, al objeto de promover aún más todo el sector de la economía social en la Unión Europea, desde un enfoque global.

Una segunda línea de incidencia es hacia el Parlamento Europeo. *Social Economy Europe* coopera con el Parlamento Europeo en el seno del Intergrupo de Economía Social del Parlamento, un intergrupo parlamentario creada en 1990 y relanzado en 2015, gracias al apoyo de más de 80 miembros parlamentarios de 6 grupos políticos diferentes. SEE es la organización encargada de la secretaría del Intergrupo de Economía Social. Este amplio respaldo refleja el fuerte apoyo del Parlamento Europeo a la economía social. Los principales objetivos del Intergrupo de Economía Social del Parlamento Europeo son: promover el intercambio de puntos de vista sobre las políticas de la UE relacionados con temas de economía social; proporcionar espacios estables de diálogo entre los miembros del Parlamento Europeo, el sector de la economía social, la Comisión Europea, representantes de la sociedad civil y otras partes interesadas; garantizar que las instituciones de la UE tienen en cuenta la economía social y sus actores al desarrollar sus políticas; promover el desarrollo de la economía social en la UE, y liberar su potencial para contribuir al crecimiento inclusivo, la creación de puestos de trabajo y la innovación social y la transición ecológica.

*Social Economy Europe* es también portavoz de la economía social en el seno del Comité Económico y Social Europeo, constituyendo una de sus voces dentro de este Comité, especialmente en la Categoría 'Economía Social' del Grupo III del Comité Económico y Social Europeo. La Categoría 'economía social' representa una parte significativa de la sociedad civil europea y, junto con otros miembros y categorías, trabaja por una Europa más democrática, social y competitiva. La Categoría 'economía social' reúne a 35 miembros (34 de los cuales pertenecen al grupo III y 1 al Grupo I) procedentes de las cooperativas, mutualidades, asociaciones,

fundaciones y ONG sociales. Varios de sus miembros más activos son representantes de *Social Economy Europe*, revelando la relación directa entre estas entidades en los procesos políticos de la UE.

Fuentes:

- <http://www.socialeconomy.eu.org/>
- *Hacia un plan de acción europeo para la Economía Social.*
- <http://www.socialeconomy.eu.org/blog/2809-towards-european-action-plan-social-economy>
- Social Economy Europe. *Libro blanco: Economía social.. retomemos la iniciativa.*

Este documento contiene propuestas para que la economía social sea un pilar de la Unión Europea.

---

<sup>10</sup> Caso basado en la información del website de Social Economy Europe.

### **Caso 5. Polos territoriales de cooperación económica (Pôles Territoriaux de Coopération Economique) (Francia) <sup>11</sup>**

Un polo territorial de cooperación económica es un grupo de actores (públicos y privados) vinculados a un territorio, generalmente impulsado por una organización de la economía social y solidaria. Estos polos desarrollan proyectos económicos y sociales innovadores respetuosos con el medio ambiente. Un polo territorial de cooperación económica no es ni una agencia de desarrollo territorial, ni un polo de competitividad en su sentido clásico, ni una simple red de empresas -incluyendo las empresas de economía social y solidaria-. Estos polos, una forma renovada de clusters, surgieron espontáneamente al final de la década de 2000, y fueron promovidos especialmente por la entidad le *Labo de l'ESS*, un 'tanque de pensamiento y de acción' (*'think and do tank'*), desde una perspectiva de abajo hacia arriba. Algunos de estos polos han sido apoyados por fondos públicos en el marco de dos convocatorias interministeriales (2013 y 2015), así como por la financiación de gobiernos locales y regionales.

Los polos territoriales de cooperación económica están contemplados en el artículo 9 de la ley francesa de la economía social y solidaria de 2014. Pese a ser difícil la estimación de su número, se computaba unos cincuenta en 2017. Algunos de estos polos se encuentran principalmente orientados hacia el desarrollo territorial y local, mientras que la dinámica de otros está basada principalmente sobre la construcción de una organización productiva coherente.

Los polos territoriales de cooperación económica permiten atenuar la fragmentación de la economía social y solidaria, permiten renovar la aprehensión de ciertos sectores de actividad económica, como la cultura o la integración social a través de la actividad económica, y permiten también reflexionar sobre el papel de los agentes de la economía social y solidaria en el desarrollo local. Como debilidades, en general son frágiles y varios no han logrado superar la fase de experimentación.

Fuente: <http://www.lelabo-ess.org/-poles-territoriaux-de-cooperation-economique-36-.html>

Primera evaluación: Encuesta de análisis de los polos PTCE (2017).

[http://www.lelabo-ess.org/IMG/pdf/enquete\\_annuelle\\_des\\_ptce\\_web\\_portrait.pdf](http://www.lelabo-ess.org/IMG/pdf/enquete_annuelle_des_ptce_web_portrait.pdf)

---

<sup>11</sup> Caso redactado por Nadine Richez-Battesti.

## **Caso 6. Programa operativo de economía social e inclusión social y Estrategia española de la economía social (España)**

España es uno de los países europeos cuya economía social presenta mayor desarrollo socio-económico e institucional. Fue el primer país europeo en aprobar una ley para el conjunto de la economía social, la Ley 5/2011 de marzo de 2011.

Desde 2015 ha sido el primer país en disponer de un Programa Operativo cofinanciado por el Fondo Social Europeo, que define específicamente las prioridades para la promoción y desarrollo de la economía social en España para el periodo 2014-2020. Este Programa Operativo se llama “Inclusión Social y Economía Social” (POISES) y es uno de los instrumentos en los fondos estructurales y de inversión europeos (IEE fondos), que el estado español ha diseñado para contribuir a alcanzar los objetivos fijados por la Estrategia Europa 2020. El Gobierno de España ha decidido dar prioridad a la economía social en este Programa Operativo y ponerlo en práctica en colaboración con las plataformas representativas de la economía social y del tercer sector para aumentar su eficacia.

El programa POISES cuenta con un presupuesto de 800 millones € para el período 2014-2020. La Confederación Española de Empresas de Economía Social (CEPES), como organización representativa de la economía social española, ha sido declarada por el Gobierno como un organismo intermediario responsable de la gestión y la financiación de algunas de las acciones y los objetivos establecidos en el POISES a favor de la economía social.

CEPES gestiona 34 millones de € del Programa POISES para el periodo 2014-2020 y se centra en la financiación de acciones que se desarrollarán de acuerdo con dos prioridades:

- El Eje 1 “Mercado de Trabajo y Políticas Activas de Empleo” y su objetivo temático 8 (“promover la sostenibilidad y la calidad del empleo y favorecer la movilidad laboral”), define la inversión prioritaria número 8.3. titulada “Promoción del auto-empleo, del espíritu empresarial y de la creación de empresas” cuyo objetivo específico es “aumentar las competencias empresariales e incrementar el número de empresas de autoempleo sostenible creado, facilitando la financiación y mejorando la calidad y la eficacia del apoyo y consolidación” (objetivo específico 8.3.1.).

Las acciones que se financian de conformidad con dicho objetivo 8.3.1. son: (i) Medidas destinadas a la intervención con las personas: acciones de apoyo técnico para los proyectos empresariales de economía social; subvenciones para la promoción de la contratación y la creación de empresas de economía social; acciones de formación, (ii) medidas complementarias sobre las estructuras y sistemas: subvenciones para la creación de empresas de economía social; el apoyo a la internacionalización y la innovación mediante acciones de apoyo de formación especializada.

La economía social también es un actor clave en las acciones contempladas en el eje 2 relativo a la “inclusión social” y enmarcadas específicamente dentro del objetivo temático 9 “Promoción de la inclusión social, combate de la pobreza y de toda forma de discriminación”. La financiación contemplada consiste en priorizar la “promoción del emprendimiento social y la inclusión profesional en empresas sociales, así como en la economía social y solidaria, con el fin de facilitar el acceso al empleo” (inversión prioritaria 9.5.) Cubre, paralelamente, dos objetivos específicos que promueven la economía social:

- 1) El primer objetivo (9.5.1 Objetivo específico) tiene como objetivo aumentar el número de entidades de economía social que trabajan para la inclusión socio-laboral de personas en situación o en riesgo de exclusión social. Las acciones financiadas por el programa POISES son: (i) Medidas destinadas a la intervención con las personas: en concreto, acciones de promoción y apoyo al emprendimiento y al autoempleo en el ámbito de la economía social como medida de inclusión laboral para grupos vulnerables; (ii) medidas complementarias dirigidas a las estructuras y sistemas, como son las medidas de apoyo a la puesta en marcha de iniciativas de

promoción y las medidas de apoyo a la consolidación de las empresas de inserción, centros especiales de empleo, cooperativas de iniciativa social y otras iniciativas generadoras de empleo, especialmente en aquellos ámbitos que ofrecen más oportunidades de empleo a personas en riesgo de exclusión.

2) El segundo objetivo (Objetivo específico 9.5.2) tiene como objetivo “incrementar la contratación y el mantenimiento del empleo de las personas pertenecientes a grupos en situación o riesgo de exclusión social por entidades de economía social”.

El POISES financia también un proyecto de carácter transnacional denominado “Economía Social y Discapacidad”, cuyo objetivo es sensibilizar sobre el potencial de la economía social para generar puestos de trabajo para personas con discapacidad y promover el intercambio de buenas prácticas entre los diferentes actores del movimiento de la Economía Social europea. Ésta es, sin duda, una iniciativa innovadora que puede contribuir a dotar al sector de una legitimidad adicional y consolidarlo como un vector de crecimiento inclusivo y de empleo solidario.

### **La 'Estrategia española de la economía social'**

Otra iniciativa reciente en España es la Estrategia Española de Economía Social (2017-2020). Esta 'Estrategia' es un documento elaborado por el Gobierno español que incorpora las aportaciones de los gobiernos regionales, así como de las entidades representativas del sector de la economía social, interlocutores sociales y CIRIEC-España.

La estrategia tiene por objetivo "poner en marcha instrumentos que favorezcan la economía social, con especial atención a los que apoyan el empleo en los sectores más desfavorecidos y enraizados en su territorio". La Estrategia se estructura en torno a once ejes estratégicos y sesenta y tres medidas, que abordan aspectos clave para el desarrollo del sector de la economía social. Entre los ejes se encuentran: el apoyo al empleo al espíritu empresarial en la economía social al objeto de mejorar la consolidación de las empresas y entidades de la economía social; la eliminación de las barreras legales que limitan el desarrollo del sector; el establecimiento de mecanismos innovadores para la participación de la economía social en sectores estratégicos; el fomento de la economía social en la economía digital, la promoción de la participación institucional de la economía social en los espacios de elaboración de las políticas públicas y finalmente el aumento de la visibilidad y las estadísticas sobre la economía social.

Fuentes: - Informe de Resultados <https://fse.cepes.es/informe-resultados>  
Estrategia Española de la Economía Social:  
<http://www.boe.es/boe/dias/2018/03/20/pdfs/BOE-A-2018-3857.pdf>

## Caso 7. El «concepto» y el plan de acción de economía social (Bulgaria)

El concepto nacional de Economía Social, "el concepto", aprobado por el Consejo de Ministros el 4 de abril de 2014, es uno de los tres ejes de la política actual de apoyo a la economía social y al emprendimiento social en Bulgaria. Los otros dos ejes son el Plan de Acción hacia la Economía Social (2014-2015), aprobado en 2014, y el posterior Plan de Acción hacia la Economía Social (2016-2017), aprobado en 2016. El 'concepto' es un documento de planificación nacional. La aplicación práctica del 'concepto' se basa en la colaboración entre las entidades de economía social y las autoridades, tanto centrales como locales. La Dirección General sobre Condiciones de vida, desarrollo demográfico, políticas y estrategias, dependiente del Ministerio de Trabajo y Política Social, es la entidad encargada de la aplicación de esta medida sobre la base de planes de acción anuales diseñados por un Consejo Consultivo Nacional de Economía Social. Además, esta Dirección debe mantener un Registro nacional de entidades de economía social.

Uno de los principales objetivos de "El concepto" es aumentar la sensibilización ciudadana y la visibilidad hacia la economía social, aspectos relevantes de la cultura y los valores sociales en un país con un escaso nivel de sensibilización acerca de la economía social. En este contexto, se han activado mecanismos para identificar las entidades de economía social existentes, para construir estadísticas sobre la economía social y para proporcionar un entorno cognitivo- cultural, legal y administrativo favorable a economía social. Se ha creado una escuela de formación de emprendedores sociales. Se han activado foros en economía social y financiación específica para entidades de economía social, y también un Premio nacional de innovación social para apoyar a la economía social. Finalmente, un proyecto de Ley de Economía Social está en marcha.

Fuentes:

- National concept for social economy: \_

<http://seconomy.mlsp.government.bg/en/page.php?c=1&d=54>

- Informe sobre la aplicación de la política de economía social (2016):

[http://seconomy.mlsp.government.bg/upload/docs/2017-02//2016\\_Report\\_on\\_Social\\_Economy\\_Policy\\_Implementation.pdf](http://seconomy.mlsp.government.bg/upload/docs/2017-02//2016_Report_on_Social_Economy_Policy_Implementation.pdf)

## **Caso 8. Estadísticas de cuentas satélite sobre economía social obligatorias por Ley (Portugal)**

La ventaja de disponer de estadísticas precisas y actualizadas sobre la economía social trasciende la dimensión del conocimiento y visibilidad de este sector social. Las estadísticas constituyen una herramienta decisiva para los actores clave en las políticas públicas, es decir, para los gobiernos, los partidos políticos, los técnicos de las administraciones públicas, los investigadores y las plataformas representativas del sector de la economía social. También son de interés para la sociedad en general. Constituye un instrumento analítico sólido para llevar a cabo la política basada en la evidencia, el enfoque dominante en Europa para la elaboración de políticas.

Durante la última década, los gobiernos, las entidades representativas de la economía social y las entidades científicas han promovido el uso de cuentas satélite para la elaboración de estadísticas sobre la economía social en Europa. En este contexto, en 2006, la Comisión Europea pidió a CIRIEC para la elaboración del Manual de Cuentas Satélite de la economía social (cooperativas y mutuas). Este manual se ha utilizado en varios países sobre una base experimental. Pero únicamente Portugal ha desarrollado sistemática y regularmente cuentas satélite de la economía social, cubriendo la totalidad de entidades de la economía social. Esto ha sido como consecuencia de la promulgación de la Ley 30/2013, de 8 de mayo, Ley marco de la Economía Social.

Ley 30/2013 establece en su Art. 6º que es competencia del Gobierno disponer de una base de datos y estadísticas de cuentas satélite para la economía social, hacerlas públicas y mantener un registro actualizado en un website conteniendo la base de datos de la economía social y que “se creará y mantendrá una cuenta satélite de la economía social, desarrollada en el marco del sistema estadístico nacional” (Art.6.2).

Las cuentas satélite de la economía social en Portugal son desarrolladas por el Instituto Nacional de Estadística del país luso en colaboración con la entidad CASES, la Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. Ya se cuenta con una serie anual de cuentas satélite (2010, 2013, 2016). Por razones técnicas, comparativas y de legitimidad, las cuentas satélite privilegian los indicadores económicos y siguen de cerca el sistema legal vigente, en particular, lo que se refiere a la clasificación de las entidades que integran la economía social (Art. 4).

Fuente : <http://www.cases.pt/contasatelitedaes/>

<http://www.ciriec.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2015/08/WP14-12.pdf>

Aparicio, D. (2014): “The portuguese law on social economy”, Documento de trabajo CIRIEC N° 2014/12.

## **Caso 9. Acuerdo nacional entre el Ministerio de educación y las redes de cooperativas educacionales (Francia)<sup>12</sup>**

En el marco de una perspectiva política global, la economía social francés ha logrado movilizar recursos de otros empleos no tradicionales y de ministerios de asuntos sociales. Se han firmado acuerdos marco entre las plataformas educativas de la economía social y los Ministerios de Educación Nacional, de Economía Social y Solidaria y de Educación Superior. Los objetivos a largo plazo de estos acuerdos son el desarrollo de la colaboración y la participación ciudadana, la creación de capital social, el desarrollo del espíritu emprendedor entre los jóvenes, el desarrollo de herramientas de gestión empresarial y promover el conocimiento de la economía social y las cooperativas. Las principales plataformas implicadas son la *Economie Sociale Partenaire de l'Ecole de la République* (ESPER), la Cooperativa Escolar y *Solidarité étudiante*.

El ESPER es una asociación creada en 2010 que reúne a 46 organizaciones de economía social y solidaria activas en el campo escolar y en la comunidad educativa. El ESPER es una extensión del Comité de Coordinación de las actividades Mutualistas y Cooperativas de la Educación Nacional (CCOMCEN). Este organismo, creado en 1972 para integrar las múltiples actuaciones mutualistas y cooperativas puestas en marcha en los años 1930 y con el fin de responder de forma solidaria a las diferentes necesidades del profesorado y del personal de la educación nacional.

El ESPER actúa educando y sensibilizando a los jóvenes en la economía social y solidaria, desde la educación preescolar hasta la universidad. Para ello, se firmaron dos acuerdos marco en 2013 y 2014 con los Ministerios de Educación Nacional, de Economía Social y Solidaria y de Educación Superior. Las organizaciones socias de ESPER y sus socios, comparten el objetivo de diversificar la enseñanza de la economía en Francia. Tienen el firme empeño de mostrar lo que la economía social y solidaria representa hoy en Francia, con el fin de promover su potencial y sus valores, de revelar las posibilidades de la implicación y el emprendimiento, y de reforzar la capacidad de innovación de la juventud. Las acciones llevadas a cabo por ESPER tienen como objetivo dar a la economía social y solidaria su espacio en el sistema educativo, de acuerdo con la firma en 2012 del acuerdo “Manifiesto por la Educación en la economía social y solidaria”. Promueve un portal pedagógico para los equipos educativos (<http://www.ressourcess.fr/>), así como el proyecto “Mi economía social y solidaria en la Escuela” [www.monessailecole.fr](http://www.monessailecole.fr).

*Cooperativa escolar* es una asociación de estudiantes al servicio de una escuela cívica, responsable y solidaria. El objetivo de las cooperativas escolares es, sobre todo, educar a los alumnos para su futuro papel como ciudadanos, mediante el aprendizaje de la vida asociativa y tomando responsabilidades reales en función de su edad. Los principios generales de funcionamiento de la cooperativa escolar son similares a los de cualquier otra asociación: la gestión democrática, el rigor y la transparencia contable. Diversas fuentes de financiación permiten su funcionamiento, como las subvenciones municipales, fiestas, descuentos en la venta de fotografías en los colegios. La cooperativa escolar está afiliada a la Oficina central de la cooperación en la escuela (OCCE), un movimiento educativo creado en 1928 con el fin de desarrollar en la escuela los valores y prácticas de la cooperación. El OCCE cuenta con más de 5 millones de miembros e incluye más de 51.000 cooperativas en las escuelas de primaria, secundaria y universidad en Francia.

*Solidarité étudiante*, Asociación nacida en 2002, se convirtió en una sociedad cooperativa de interés colectivo en 2013. Organiza y coordina las actividades de cooperación, de solidaridad y de ayuda mutua en la comunidad estudiantil. Está implantada en numerosas universidades de toda Francia. Demuestra diariamente que los jóvenes pueden organizarse colectivamente para mejorar sus condiciones materiales. Creando nuevos espacios de solidaridad en cada universidad que la acoge, *Solidarité étudiante* cuenta con muchas cooperativas: Coopcampus ofrece catering y actividades inspiradas en la educación popular; Coopcoloc facilita el acceso a la vivienda compartida o en ESSpace, ofreciendo un lugar innovador e híbrido de vida estudiantil orientado

hacia la capacidad emprendedora de los estudiantes en el ámbito de la economía social. Estos espacios son lugares privilegiados para aquellos estudiantes que desean romper con la lógica del consumo del conocimiento y del individualismo en las universidades. *Solidarité étudiante* organiza anualmente el Día Nacional de Cooperación estudiantil.

**Cooperativas escolares en Alemania.** Las cooperativas escolares ('Schülergenossenschaften') son entidades especiales de educación secundaria, que se inspiran en el modelo cooperativo alemán, y que funcionan siguiendo las reglas y principios cooperativos. El concepto de promoción de las cooperativas escolares se basa en normas aceptadas internacionalmente relativas a la identidad, los valores y los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 2014), tales como la adhesión voluntaria, la toma de decisiones y participación democráticas, la solidaridad, el riesgo compartido y responsabilidad hacia la comunidad. Las cooperativas escolares alemanas han de ser registradas y auditadas anualmente por una federación cooperativa y todas las cooperativas de estudiantes cuentan con una cooperativa real como socio local desde su comienzo. Las actividades que desarrollan son numerosas, por ejemplo, la restauración, venta de productos locales y artesanales, cursos de informática para personas mayores, etc. Los alumnos, de diferentes grupos de edad y clases, se responsabilizan de todos los aspectos de organización y gestión de la cooperativa. En 2013 existían unas 130 cooperativas de estudiantes registradas en Niedersachsen, Nordrhein- Westfalen y Baden-Württemberg.

Los principales objetivos de sus promotores -las federaciones de cooperativas regionales, el proyecto de educación para la sostenibilidad NaSch21 y la sociedad fiduciaria educativa 'Stiftung für Schule'- son establecer procesos de aprendizaje, en colaboración con una verdadera cooperativa, generando así competencias conceptuales y estructurales, así como conocimientos relativos al mundo laboral y económico, mejora de las competencias básicas y de la madurez personal y social. A diferencia de otras formas empresas escolares que no cuentan con forma jurídica alguna (según De Haan et al, 2009, son el 50 por ciento de las cooperativas escolares) o simulan las empresas tradicionales de capital, las cooperativas educativas están concebidas para ser dirigidas por los propios alumnos. En su estudio, De Haan et al. (2009) reveló que la mitad de las cooperativas escolares contaban con participación estudiantil en la dirección mientras la otra mitad lo estaba únicamente por sus profesores.

Cada cooperativa de estudiantes ha de contar al menos con siete miembros, unos estatutos, un consejo rector y un consejo de vigilancia, cada uno con funciones claramente definidas. Debe celebrar al menos una reunión anual de su asamblea de socios, donde éstos discuten el informe anual y los informes financieros, eligen los miembros del consejo rector y deciden sobre el uso del excedente obtenido. Por regla general, las cooperativas escolares no tienen personalidad jurídica propia, aunque pasan por un casi-registro, debido a que sus miembros son menores de edad y la normativa sobre la no relevancia fiscal de su actividad les es aplicable.

La evaluación de los efectos pedagógicos de una cooperativa de estudiantes destaca sobre todo la idea de que los alumnos 'viven' la experiencia de la cooperación, que les marca de por vida, y que estas cooperativas contribuyen al desarrollo sostenible en interacción con el entorno local.

Fuente: <http://www.ciriec.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2017/02/WP2017-01.pdf>

Más información: Goler von Ravensburg Nicole, Schülergenossenschaft - Pädagogische Potenziale genossenschaftlich organisierter Schülerfirmen, en: Marburger Schriften zur genossenschaftlichen Kooperation, Band 113, Nomos, Baden-Baden 2014, 343 Seiten.

---

<sup>12</sup> Caso principalmente redactado por Nadine Richez-Battesti, Coline Compère y Barbara Sak.

## **Caso 10. Redes universitarias de investigación y de formación de máster en economía social (Francia y España)<sup>13</sup>**

En países europeos como Portugal, Italia, España y Francia, existen centros de formación y de investigación universitarios especializados en economía social. La mayoría de ellos están organizados en redes. Las Secciones Nacionales CIRIEC y EMES son las redes de investigación más activas en economía social y en empresas sociales. A nivel nacional también existen redes interuniversitarias, como la red de institutos cooperativos alemanes, la francesa Red interuniversitaria economía social y solidaria (RIUESS) y las redes españolas CIRIEC- España y red RedEnuies de investigadores y centros de formación. En el ámbito de la formación, en el marco del Espacio Europeo de Educación Superior, cursos de postgrado y de Máster en economía social han surgido en los últimos años en centros universitarios consolidados, la mayoría de los cuales están vinculados a estas redes. El Instituto de investigación IUDESCOOP de la Universidad de Valencia (España) cuenta con un máster y un programa oficial de doctorado especializados en economía social.

En Francia, la Red interuniversitaria economía social y solidaria francesa se creó en el año 2000 por cuatro universidades fundadoras, la de Lyon2, Aix Marseille2 (hoy Université Aix-Marseille), Valenciennes, Toulouse2 - Le Mirail y el CRIDA, un centro de investigación de París. Desde entonces, RIUESS ha organizado reuniones anuales centradas en promover la formación y la investigación en economía social y solidaria que implican tanto a los profesionales e investigadores. También acompaña a los estudiantes de doctorado en sus estudios doctorales. Esta red, en un principio informal, se estructuró en asociación en 2015. Reúne a 80 investigadores en humanidades y ciencias sociales (economía, sociología, administración, ciencias políticas, geografía, comunicación) que representan la mayor parte de los títulos de postgrado en economía social y solidaria en Francia, así como cátedras de economía social. Estos títulos, así como las cátedras y centros de investigación se encuentran recogidos en la guía publicada en 2015 por la Conferencia de rectores universitarios titulada *Universidad y economía social y solidaria*.

También existen premios que recompensan al mejor trabajo de investigación (Master 2 y doctorado) en economía social, como el Premio de la Asociación de Economía Social, el Premio de la Asociación para el Desarrollo de los datos de la Economía Social (ADDES) centrado exclusivamente en la economía social y solidaria, el premio de investigación cooperativa promovido por el Crédit Mutuel y la RECMA, la principal revista científica francesa de economía social, y finalmente, el Premio del Centro de jóvenes dirigentes de economía social, que premia las mejores prácticas innovadoras.

---

<sup>13</sup> Caso principalmente redactado por Nadine Richez-Battesti y Rafael Chaves.

## Caso 11. Fondo Social Europeo (Unión Europea)

El Fondo Social Europeo (FSE) es uno de los principales instrumentos financieros de la UE para impulsar la economía social en Europa. Es un instrumento de apoyo al empleo, de ayuda a las personas a conseguir puestos de trabajo de mayor calidad y que busca ofrecer oportunidades de trabajo más justas para todos los ciudadanos de la UE. El presupuesto del Fondo Social Europeo es de alrededor de 10 mil millones € anualmente.

El Fondo Social Europeo trabaja en colaboración con cada Estado miembro. Su financiación se materializa mediante acuerdos sobre uno o más programas operativos plurianuales durante el período de programación de siete años. Estos programas operativos describen las prioridades de las actividades del FSE y sus objetivos, y los proyectos de financiación relacionados con el empleo. España tiene actualmente un programa operativo específico dedicado a la economía social y la inclusión social (<http://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=576&langId=en>).

Pero otros países, como Italia, incluyen también la economía social en sus prioridades (<http://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=576&langId=en>).

Estas disposiciones podrían servir como fuente de inspiración para otros países en el contexto de la renovación del marco financiero plurianual europeo en 2020.

En marzo de 2013, el Consejo Europeo aprobó el paquete “Inversión Social”, en el marco de la Comunicación de la Comisión Europea “Towards Social Investment for Growth and Cohesion – including implementing the European Social Fund 2014-2020” COM (2013) 83. Este paquete de inversión social es un marco de política con acciones concretas que deben adoptar los Estados miembros y la Comisión, así como indicaciones sobre el uso de los fondos de la UE para apoyar las reformas. El paquete de inversión social incluye un documento sobre “La inversión social a través del Fondo Social Europeo”, el cual presenta ejemplos de aplicación de las recomendaciones específicas a cada país a través del emprendimiento social apoyado por el Fondo Social Europeo.

Fuentes:

- Fondo Social Europeo: <http://ec.europa.eu/esf>
- Orientaciones sobre los fondos estructurales y de inversión europeos 2014-2020\_ [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/information/legislation/guidance/](http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/legislation/guidance/)  
[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/informat/2014/guidance\\_social\\_economy.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/guidance_social_economy.pdf)
- Communication “Towards Social Investment for Growth and Cohesion – including implementing the European Social Fund 2014-2020”, COM(2013) 83 of 20.02.2013

## **Caso 12. Dedicación de un porcentaje del impuesto sobre la renta para financiar entidades sociales (Italia y Hungría) <sup>14</sup>**

Varios países de la UE, como Hungría, Italia, España, Portugal, Polonia, Rumania, Lituania y Eslovaquia cuentan con un mecanismo de asignación de un porcentaje de la cuota del impuesto sobre la renta a apoyar financieramente a las entidades sin ánimo de lucro. Este mecanismo asigna recursos del Estado a fines de utilidad pública de una manera descentralizada. Consiste en que los contribuyentes asignan a asuntos de interés público -principalmente a organizaciones de la sociedad civil- un porcentaje de la cuota de su impuesto sobre la renta. Este mecanismo no debe considerarse como un “porcentaje de filantropía” y los recursos asignados no son donaciones, ya que no se trata de una acción altruista, pues los recursos no son privados y solo están disponibles por los contribuyentes en función de su contribución fiscal.

En Italia, a partir de 2016 (Ley 266 de 23/12/2015), los contribuyentes particulares pueden asignar el 5 por mil (Cinque per mille) de sus ingresos para apoyar el voluntariado y otras organizaciones sin ánimo de lucro de utilidad social, asociaciones de promoción social y asociaciones y fundaciones calificadas. En la actualidad, la ley establece una cantidad máxima anual total de 500 millones € asignable a esta medida. Inicialmente, este modelo fue diseñado para beneficiar las iglesias. Más recientemente, con los cambios legislativos, se utilizó para beneficiar a otras entidades, como las organizaciones sin fines de lucro y los partidos políticos. De este modo, junto a este 5 por mil, hay otro 8 por mil para las iglesias y un 2 por mil para los partidos políticos. En otros países, los beneficiarios pueden ser organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro u otros tipos de entidades de utilidad pública, como las iglesias, los partidos políticos e incluso individuos. Por ejemplo, en Rumania y Lituania, las recientes modificaciones legislativas introdujeron 2 nuevos tipos de beneficiarios: las organizaciones religiosas (iglesias, parroquias, etc.) y personas privadas en su calidad de beneficiarios de becas de estudio.

Los distintos países han introducido sistemas específicos. Es importante precisar cuáles son los beneficiarios. En Italia, por ejemplo, sólo el 12,5% del sector sin fines de lucro se beneficia, mientras que un promedio de 1/3 de las entidades son beneficiarias en países como Polonia, Hungría, Rumania, Eslovaquia, Lituania. En estos últimos cinco países, 242 millones € de ingresos anuales proceden de este mecanismo. En Portugal y España, los contribuyentes no pueden elegir la entidad beneficiaria. Pueden elegir destinar el 5 o 7 por mil, respectivamente, de su cuota del impuesto sobre la renta a la iglesia o / y a las organizaciones privadas en Portugal (a instituciones de beneficencia de utilidad pública, a finalidades de asistencia social o humanitaria o a instituciones privadas de bienestar social) o a “otros fines sociales” en España – para entidades sociales que trabajan en problemas sociales como la pobreza, la exclusión social, las personas mayores y la inmigración-. En España, los fondos recaudados a través de la casilla “otros fines sociales” se utiliza para financiar proyectos sociales seleccionados por el Ministerio competente en materia de servicios sociales. Este fondo nacional recauda anualmente más de 200 millones de € que se invierten anualmente en más de 1.000 proyectos realizados por casi 500 entidades. Para las organizaciones de voluntariado portuguesas, este mecanismo es su fuente de financiación más importante.

Además de apoyar financieramente el desarrollo de las organizaciones sin ánimo de lucro, este mecanismo se concibe como una forma de sensibilizar la sociedad acerca del papel de las organizaciones sociales. Ofrece también una respuesta descentralizada a las necesidades de la sociedad tal como es percibida por los contribuyentes, para extender la cultura de la filantropía,

---

<sup>14</sup> Case basado en Strecanský y Török (2016).

y para despolitizar la financiación pública de la sociedad civil. El mecanismo ha tenido varios efectos secundarios en algunos países, como la supresión de los incentivos fiscales orientados a aumentar la concienciación pública respecto de la sociedad civil.

Este mecanismo es diferente de los incentivos a las donaciones de particulares y empresas para beneficiar a las entidades sociales. El incentivo fiscal consiste principalmente en una exención fiscal en el impuesto sobre la renta para las personas físicas y una exención en el impuesto de sociedades para las empresas. En los Países Bajos, las donaciones de empresas pueden deducir hasta un 6% de la base imponible de la empresa. En Dinamarca, las donaciones privadas pueden beneficiarse de una exención que puede alcanzar el 15% de las rentas del trabajo.

Fuente: [http://www.erstestiftung.org/wp-content/uploads/2016/09/Tax\\_Percentage\\_Study\\_Web.pdf](http://www.erstestiftung.org/wp-content/uploads/2016/09/Tax_Percentage_Study_Web.pdf)

### **Caso 13. Loterías y juegos de azar como mecanismo financiero: los casos de ONCE y RAY (España y Finlandia)**

El acceso de algunas entidades de economía social a los fondos generados por las loterías y el juego, en general, regulados y controlados por el Estado como los monopolios públicos, es una medida de política pública utilizada en algunos países para fomentar a parte de este sector social.

En España, una parte del monopolio de la lotería pública está asignada a la ONCE - Organización Nacional de Ciegos Españoles - una de las mayores entidades de la economía social de este país. Una regulación de ámbito estatal autoriza a las personas invidentes a vender billetes de lotería, como medio de vida. Los beneficios obtenidos deben ser destinados a la integración en el mercado laboral de las personas con discapacidad y a ofrecerles servicios sociales. Durante las últimas tres décadas, la ONCE ha creado un grupo de grandes empresas, después de procesos de fusión: Ilunion. En 2016 contaba con 72 256 miembros, la mayoría de ellos personas ciegas. Todas las entidades vinculadas a la ONCE emplearon 68.500 trabajadores en 2016, el 57% de ellas, personas con discapacidad. La ONCE genera más de 230 millones de € al año para actividades sociales.

Fuente: <http://www.once.es>

Otros mecanismos financieros basados en las loterías y el juego pueden encontrarse en Finlandia y en el Reino Unido.

En Finlandia, el monopolio del juego con máquinas de azar está atribuido a RAY, una asociación que distribuye sus beneficios a entidades sociales y de salud de la economía social. En 2016, RAY distribuyó 317,6 millones € a las entidades sociales. El beneficio total de otra organización paraguas nacional finlandesa, Veikkaus, se utilizan para apoyar a entidades del arte, los deportes, la ciencia y el trabajo juvenil.

En el Reino Unido, una parte de los ingresos de la lotería se distribuye a organizaciones benéficas (charities) aplicando criterios de concurrencia competitiva.

#### **Caso 14. Fondos de inversión mutualista (Italia)<sup>15</sup>**

Italia ha puesto en marcha un instrumento financiero público de apoyo a las cooperativas, basado en la vinculación entre el cumplimiento estatutario de destinar fondos a reservas obligatorias no repartibles y la creación de fondos de desarrollo cooperativo. Se denomina “fondos mutuales para la promoción y desarrollo de las cooperativas”. En efecto, el artículo 11 de la Ley 59 de 31 de enero de 1992, obliga a todas las cooperativas a destinar el 3% de sus beneficios cooperativos y los activos residuales de las cooperativas en liquidación a fondos de inversión específicos para la promoción y desarrollo de la cooperación.

Estos fondos de desarrollo cooperativo son creados por las entidades representativas reconocidas de las cooperativas. Las cooperativas que no son miembros de ninguna de estas entidades representativas deben destinar ese 3% directamente al Ministerio de Desarrollo Económico. Estos fondos materializan el sexto principio cooperativo, de solidaridad intercooperativa, y apoyan diversos tipos de iniciativas para el desarrollo del movimiento cooperativo, como la creación de nuevas cooperativas, el apoyo a proyectos de desarrollo, la formación, etc. Actualmente, las cuatro principales centrales cooperativas cuentan con sus propios fondos. Los mayores fondos son *Coopfond* de la central *Legacoop* y *Fondosviluppo* de *Confcooperative*.

Los fondos utilizan los recursos invertidos por las cooperativas en el desarrollo de otras cooperativas -en forma de préstamos o suscripción de capital social- y en actividades de promoción y formación. En 2016, los activos de los cuatro mayores fondos ascendieron a 717 millones €. Una parte de estos fondos son destinados a formación universitaria de máster en materia de cooperativas.

Estos fondos mutuos cuentan con precedentes en otros países, como Francia, donde existe la Sociedad cooperativa de desarrollo y ayuda mutua (SOCODEN). Es una institución financiera creada por las cooperativas de trabajado francesas afiliadas a la federación CG-SCOP (véase el Caso 16). El fondo está financiado por el 3 por mil del volumen de ventas. En el caso francés, la regulación pública no ha sido necesaria para exigir que las cooperativas de trabajo realicen estas contribuciones, las cooperativas se han autorregulado. Durante décadas SOCODEN ha estado apoyando financieramente, a través de préstamos, la creación y desarrollo de las cooperativas, así como la refluotación de empresas cooperativas en dificultades.

---

<sup>15</sup> Caso redactado por Alberto Zevi y Rafael Chaves

## **Caso 15. Fondos de emprendimiento <sup>16</sup>: Legge Marcora, herramienta financiera Brasero y sistema de capitalización de la prestación por desempleo (Italia, Bélgica y España)<sup>17</sup>**

La Ley Marcora italiana (Ley 49 de 27.02.1985, posteriormente modificada por la Ley 59, de 03.05.2001), fue aprobada para apoyar las cooperativas de trabajo constituidas por trabajadores en situación de desempleo tras el cierre de las empresas en las que trabajaban. El objetivo de la Ley es facilitar a los trabajadores de empresas en crisis la constitución de cooperativas de trabajo, en las que invierten su indemnización de despido, de modo que puedan continuar con la actividad de la empresa. Reciben además la financiación adicional prevista en la ley.

La ley prevé, entre otras cosas, la financiación pública de las cooperativas de trabajo, a través del denominado Fondo Marcora. Pero su administración se transfirió a entidades financieras creadas por las cooperativas de trabajo. La función de estas entidades financieras es disponer de una participación en el capital social de las cooperativas creadas por los trabajadores en paro. La mayor de estas empresas es la *Cooperazione Finanza Impresa* (CFI). La *Cooperazione* fue creada en 1986 por iniciativa de las tres principales entidades representativas de las cooperativas italianas con el fin de gestionar el Fondo Marcora. También cuenta con el apoyo de las organizaciones sindicales (CGIL, CISL, UIL). La *Cooperazione* tiene un patrimonio neto de alrededor de 96 millones € e intervino en 370 cooperativas manteniendo más de 14.500 puestos de trabajo.

Los recursos aportados por la *Cooperazione Finanza Impresa* son compatibles con los préstamos previstos en la Ley. La contribución financiera de la *Cooperazione* puede alcanzar 3 veces el capital social aportado por los socios. Durante los primeros tres años, los miembros pueden recibir sus prestaciones por desempleo. Otras empresas (cooperativas, empresas privadas y públicas) pueden participar en hasta el 25% del capital de estas cooperativas apoyadas.

*Barrera judicial al desarrollo de la economía social:* esta Ley estaba en funcionamiento desde que se aprobó hasta 1996, cuando fue suspendido debido a que la Comunidad Europea considera que se trata de una ayuda de estado, incompatible con la normativa europea. Fue reformada por la citada Ley 59. Esta reforma introdujo muchos aspectos novedosos y se amplió su ámbito de actuación. Ahora se beneficia no sólo a cooperativas de nueva creación, sino también a cooperativas de trabajo ya consolidadas y a las cooperativas sociales. El fondo nacional Marcora también ha desaparecido: en la actualidad el Ministerio utiliza los recursos disponibles para suscribirse directamente el capital social de las entidades financieras existentes.

Por su parte, la *Cooperazione Finanza Impresa* ha redefinido su estrategia, ampliando su campo de acción en apoyo a la creación, desarrollo, consolidación y reubicación de las empresas cooperativas. Por consiguiente, apoya la puesta en marcha del modelo de empresa cooperativa, fomentando la capacitación empresarial y de gestión de los trabajadores accionistas, promoviendo el empleo y potenciando el crecimiento y la capacidad competitiva del sector cooperativo. Actualmente los instrumentos operativos con los que interviene no son únicamente de capital único, sino también la financiación para inversiones fijas, así como asesoramiento

---

<sup>17</sup> Caso redactado por Alberto Zevi y Rafael Chaves

---

<sup>16</sup> European Parliament resolution of 2 July 2013 on *the contribution of cooperatives to overcoming the crisis (2012/2321(INI))*: “Numerous good practices can be found in the various Member States, demonstrating the excellent results achieved by cooperative enterprises in terms of growth, employment, survival rates and business start-ups, such as the single payment system (‘pago único’) in Spain and the Marcora Law in Italy – which help finance the establishment of new cooperatives through unemployment benefits – (...); calls on the Commission to look at these good practices in depth and consider including them in the framing of business-friendly EU policies.”

técnico y humano en la planificación financiera, estratégica y de gestión. Ha establecido colaboraciones con más de 270 cooperativas, con Invitalia y con el Ministerio de Desarrollo Económico, dado el interés social en su actividad. La *Cooperazione Finanza Impresa* interviene mediante la financiación de las inversiones fijas de una cooperativa con préstamos, préstamos, bonos convertibles, fianzas o arrendamiento de inmuebles.

En Bélgica, el gobierno de la Región Valona, a través de su organismo público la *Société Valone de l'économie sociale marchande*, Société Anonyme d'intérêt publique (SOWECSOM) puso en marcha en 2014 el programa de *Brasero* de apoyo financiero a las cooperativas. Contempla la provisión de capital público a las cooperativas en forma de capital riesgo, en forma de una aportación de capital o cualquier otra forma de fondo permanente, hasta 1 € por cada € 1 de capital aportado por los cooperativistas privados, hasta una cantidad máxima de 200.00 € por cada empresa cooperativa. En dos años se han financiado 37 empresas con alrededor de 3 millones de €. El 80% de estas cooperativas son empresas de nueva creación. Fuente : <http://www.sowecsom.org/votre-financement/brasero.htm>

En España, es posible capitalizar en un pago único las prestaciones por desempleo si se destina este capital a constituir una cooperativa de trabajo o una sociedad laboral. Esta medida financiera fue una innovación gubernamental en el campo de la política laboral. Además, el Ministerio de Trabajo, a través del Instituto Nacional de Empleo, paga las cuotas de la Seguridad Social de los trabajadores que desean iniciar una empresa a lo largo del periodo teórico de la percepción de las prestaciones por desempleo. Esta medida no excluye cualquier otro beneficio de mano de obra al que los trabajadores o sus empresas puedan tener acceso. Esta medida entró en vigor en 1985 (RD 1044/1985).

El impacto de este instrumento ha sido positivo. Entre 6.000 y 10.000 trabajadores anualmente se benefician de esta medida. Aproximadamente la mitad de los socios trabajadores de cooperativas de trabajadores de nueva creación han utilizado esta herramienta financiera.

Fuente:

[https://www.sepe.es/contenidos/autonomos/prestaciones\\_ayudas/socio\\_trabajador\\_trabajo\\_estable\\_cooperativa.html](https://www.sepe.es/contenidos/autonomos/prestaciones_ayudas/socio_trabajador_trabajo_estable_cooperativa.html)

### **Caso 16. Plataformas de economía social a escala nacional: CNCRES, CEPES y CEPS (Francia, España y Portugal)<sup>18</sup>**

Muchos países europeos cuentan con múltiples estructuras federativas tanto de ámbito nacional como regional. Estas estructuras no sólo representan y defienden los intereses de sus empresas y entidades asociadas, sino que también les proporcionan una variedad de servicios de consultoría y soporte técnico. Según el estudio de Spear (2000), los tipos de actividades ofrecidas van desde el apoyo político y el apoyo técnico a la producción y a la gestión, al apoyo económico y social. Dan apoyo en lo referente a la dimensión social interna de estas organizaciones de economía social (por ejemplo, apoyo en la gestión de la participación y el gobierno) y en relación con el papel de estas entidades en la comunidad. En general, el tipo de apoyo está ligado al contexto y al estado de desarrollo de estas entidades (ver sección siguiente). Las organizaciones de apoyo a veces se especializan en una función, pero, en general, tienden a realizar diversos servicios. Los tipos de servicio que realizan son los siguientes: (i) asistencia técnica a los factores productivos - formación, finanzas, marketing, aprovisionamiento-; (ii) apoyo económico y social para la sostenibilidad -desarrollo, desarrollo de vínculos económico-sociales con la comunidad, apoyo administrativo y de gestión, consultoría e investigación, trabajo en red e intercambio de información-; (iii) el apoyo político (promoción, actividades políticas, la regulación). Varios ejemplos se pueden encontrar en Spear (2000).

---

<sup>18</sup> Caso redactado por Nadine Richez-Battesti, Rafael Chaves y Roger Spear.

En Francia, el Consejo Nacional de las Cámaras Regionales de Economía Social y Solidaria (CNCRES) se creó en 2004. Es una entidad de ámbito nacional que desempeña cinco funciones principales: consolidar la representación de las Cámaras regionales de economía social (CRES) en el nivel nacional, contribuir a la estructuración de la economía social y solidaria francesa, apoyar la estructuración y la intercooperación entre las CRES, mejorar el conocimiento, la visibilidad y el reconocimiento de la ESS a nivel regional y promover acciones de innovación social. El CNCRES es miembro del Consejo Superior de Economía Social y Solidaria con seis representantes. Es la voz de la Economía Social francesa en el diálogo civil y con los responsables políticos de ámbito estatal. También desarrollan diversas iniciativas, como el Observatorio de la economía social, estadísticas y otras publicaciones.

La Confederación Española de Empresas de Economía Social (CEPES), creada en 1992, es una confederación nacional de empresas. Su carácter intersectorial le confiere ser la mayor institución representativa de la economía social en España. Es la plataforma que participa en el diálogo institucional con los poderes públicos. Es la organización que integra a las diferentes actividades económicas que existen en el ámbito del concepto de economía social contemplado en la Ley 5/2011 de Economía Social. CEPES agrupa un total de 26 organizaciones. Estas organizaciones son confederaciones nacionales o regionales y grupos empresariales de economía social que representan los intereses de las cooperativas, las sociedades laborales, las mutualidades, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores y las asociaciones del sector de la discapacidad, que cuentan con más de 200 estructuras de apoyo en red a nivel regional. CEPES es el único portavoz que integra y estructura a todas las organizaciones confederadas. Se define como un grupo de interés económico y social que actúa también en el mercado y que, a través de su actividad económica, tiene un impacto en la sociedad. Tiene personalidad jurídica propia y defiende un modelo de empresa con valores específicos propios.

En Portugal, para reforzar la voz de la economía social en el diálogo civil y en el proceso de elaboración de políticas a nivel nacional, una nueva organización representativa del conjunto de la economía social se ha constituido a finales de 2017: la Confederación de la economía social portuguesa (CESP). Representa los intereses de las cooperativas, mutualidades, entidades sociales -Misericordias e *Instituições de Solidaridade*- y las fundaciones, a través de sus entidades representantes de carácter sectorial, como son Animar, la Confederación nacional de instituciones de solidaridad (CNIS), Confagri, Confecoop, Confederación portuguesa de entidades de cultura, deporte y ocio, el Centro portugués de fundaciones, la Unión portuguesa de misericordias y la Unión de mutuas portuguesas. Varias entidades y plataformas han contribuido a crear esta Confederación, como el Consejo público nacional de la economía social (CNES), el Gobierno portugués, CIRIEC-Portugal, Social Economy Europe y el Comité Económico y Social Europeo.

Más información:

Consejo Nacional de las Cámaras Regionales de la Economía Social y Solidaria  
<http://www.cncres.org/>

CEPES: [http://www.cep.es/principal/who\\_are\\_we](http://www.cep.es/principal/who_are_we)

### **Caso 17: Red gubernamental de Agencias de promoción de la economía social (Bélgica)<sup>19</sup>**

En el año 2004, el Gobierno de la Región belga de Valonia creó por Decreto de 27.05.2004, la red de “agencias de asesoramiento” (Agences-Conseil d'économie sociale) para promover el desarrollo de las empresas de economía social.

Estas “agencias-asesoras” deben ser asociaciones, fundaciones, sociedades a finalidad social o cooperativas y deben tener como principal objetivo el asesoramiento y la prescripción en materia de creación, apoyo y seguimiento de empresas de economía social. Al menos la mitad de las empresas atendidas han de ser de mercado (empresas de economía social de mercado), es decir, cuyos ingresos procedan en más del 50% de la venta de bienes y servicios. Estas agencias necesitan contar con la autorización (calificación) del Gobierno por un período de 3 años, renovable. Esta autorización está supeditada a la realización de diversas misiones como son (Art.5.3.1. del Decreto):

- El asesoramiento a la creación de empresas de economía social, incluyendo la transformación de asociaciones o empresas de capital en empresas de economía social, así como el acompañamiento en la creación y transformación;
- La orientación a los emprendedores de nuevos proyectos hacia centros de formación adaptados a sus necesidades;
- La temporal asistencia técnica o consultoría profesional a empresas de economía social;
- El seguimiento, después de la creación de las empresas de economía social, durante un período de tiempo determinado por el Gobierno;
- Todo tipo de acciones de información y promoción inherentes a estas misiones, incluidas las colaboraciones con las empresas privadas clásicas;
- Ayuda para la elaboración de propuestas para obtener financiación, en particular financiación procedente del SOWECSOM (Sociedad valona de financiación de la economía social de mercado);
- Colaboración estrecha con SOWECSOM para realizar el seguimiento de los proyectos financiados por ésta.

Esta función de prescripción/consultoría está financiada por el gobierno de la Región Valona, el cual otorga una subvención básica anual de 32.000 € (Art. del Decreto), que puede ser incrementada con un complemento ligado al número y tamaño (medido en términos de puestos de trabajo) de las empresas apoyadas y el porcentaje de empresas “de mercado” entre las empresas apoyadas.

En países como el Reino Unido y Suecia existen otras estructuras de apoyo cuasi-público y público: las Agencias de desarrollo cooperativo (CDA) y los centros de desarrollo cooperativo (LKU, Lokala Kooperativa Utvecklingscenter). Existía un centenar de CDA y 24 LKU. Los LKU han contribuido a crear cerca de 300 nuevas cooperativas por año en Suecia. En el Reino Unido, los Centros de formación y asesoramiento empresarial (TEC Training and Enterprise Council) proporcionan formación y asesoramiento en emprendimiento empresarial. Las personas que reciben asesoramiento de estas entidades antes de iniciar su proyecto empresarial presentan una tasa de éxito del 80% después de 3 años, en lugar de la tasa general del 47%, lo que evidencia el valor de las estructuras de apoyo a las nuevas empresas (Spear, 2000).

Fuente : [http://economie.wallonie.be/Dvlp\\_Economique/Economie\\_sociale/Agences\\_conseil.html](http://economie.wallonie.be/Dvlp_Economique/Economie_sociale/Agences_conseil.html)

---

<sup>19</sup> Caso principalmente redactado por Christine Dussart.

## **Caso 18. Contratación pública y mercados reservados (España)**

Las Directivas 2014/23/UE y 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo sobre contratación pública han sido transpuestas al sistema jurídico español en octubre de 2017, modificando la Ley de contratos de las administraciones públicas. En el caso español, no ha habido ninguna dificultad para definir el perímetro de las entidades de economía social que se benefician de estas nuevas regulaciones.

La anterior Ley española (Ley 30/2007, de 30 de octubre de 2007 sobre Contratos del Sector Público) contenía algunas disposiciones adicionales 6 y 7, relativas a la contratación con empresas que cuentan con personas con discapacidad o en situación de exclusión social entre sus empleados y con empresas sin fines de lucro, y a contratos reservados, respectivamente. La disposición 6 contempla cláusulas sociales, preferencias en la contratación y cláusulas de comercio justo; mientras que la disposición 7 contempla contratos reservados exclusivamente para los Centros especiales de empleo, que son centros de empleo protegido dirigidos a personas con discapacidad.

La nueva Ley de Contrato del Sector Público de 2017 amplía la dimensión social. Establece, por un lado, los porcentajes mínimos para reservar el derecho a participar en los procedimientos de adjudicación de determinados contratos o ciertos lotes de éstos a centros especiales de empleo con iniciativas sociales o a empresas de inserción laboral. Por otro lado, permite reservar determinados contratos de servicios sociales, culturales y de salud a ciertas organizaciones y empresas, específicamente a aquellas que cumplen con las siguientes condiciones:

- a) que su objetivo sea llevar a cabo una misión de servicio público vinculado a la prestación de servicios considerados en la sección primera;
- b) que los beneficios se reinviertan con el fin de cumplir el objetivo de la organización; o en el caso de que los beneficios sean distribuidos, la distribución se realice atendiendo a criterios de actividad;
- c) que la estructura de gestión y de propiedad de la organización que realiza el contrato se basen en la propiedad de los trabajadores, o en el principio de participación, o requiera la participación activa de los empleados, usuarios o partes interesadas;
- d) que el órgano de contratación en cuestión no debe haber adjudicado un contrato de estos servicios a esa organización social en los tres años anteriores.

Fuente:

[http://www.senado.es/legis12/publicaciones/pdf/senado/bocg/BOCG\\_D\\_12\\_155\\_1279.PDF](http://www.senado.es/legis12/publicaciones/pdf/senado/bocg/BOCG_D_12_155_1279.PDF)

## Caso 19. Ley sobre el valor social –Social Value Act- (Reino Unido)<sup>20</sup>

La ley sobre servicios públicos (Social Value Act) se implantó en enero de 2013 en el Reino Unido. Inicialmente, el proyecto de ley pretendía fortalecer el sector de las empresas sociales, pero durante el debate parlamentario, las dificultades y complejidades ligadas a la definición de empresa social han dado derivado en primar un enfoque basado en la generación de valor social por parte de cualquier tipo de empresa en la contratación pública.

La Ley exige que las administraciones licitadoras de los servicios públicos tomen en consideración el valor social generado al licitar los servicios públicos. Esto significa que deben tener en cuenta cómo estos servicios pueden mejorar los beneficios económicos, sociales y ambientales de la zona, teniendo en cuenta que estos beneficios deben ser proporcionales económicamente a su dimensión empresarial.

Existe un umbral mínimo para estos contratos públicos: € 134.000, es decir, el umbral fijado por la UE para este tipo de contratos. Pero cuando la UE incrementó este umbral a 750.000 € por el Reglamento de contratos públicos de la UE 2015, el gobierno del Reino Unido decidió mantener aquel umbral inicial.

La Ley impone sobre los licitadores públicos la responsabilidad de determinar la mejor manera de definir el valor social y de fijar el procedimiento de aplicación de la ley. En consecuencia, han aparecido enfoques de aplicación muy diferentes, algunos de los cuales han sido positivos. Además, el gobierno encargó un informe de evaluación de la Ley, el cual fue publicado en 2015. El informe identificó tres barreras principales:

- “1. La toma en consideración y la implantación de la Ley presenta un panorama mixto.
2. La comprensión dispar sobre el modo de aplicación de la ley puede conducir a prácticas incoherentes, particularmente en torno a:
  - cómo definir el valor social, así como de qué manera y en qué momento incluirlo durante el proceso de licitación del contrato público,
  - la aplicación de valor social dentro de un marco jurídico y normas de contratación
  - clarificando su uso en la fase de previa a la licitación.
3. La medición del valor social todavía no está adecuadamente desarrollada “.

El informe recomienda una serie de medidas para hacer frente a cada una de estas barreras.

- En primer lugar, para mejorar el conocimiento y sensibilización en este campo, se recomienda dirigirse a las redes de PYME, a los organismos del sector de la salud y a la administración central, así como a los responsables de las licitaciones públicas, lo que revela las diferentes maneras de incentivar la aplicación de la ley.
- En segundo lugar, en lo que se refiere a la aplicación práctica del concepto de valor social, el Informe defiende mejorar la precisión en la definición del valor social, y cómo puede ser utilizada en la contratación y en la fase previa a la licitación.
- Y, en tercer lugar, con respecto a la medición, el Informe aboga por desarrollar las metodologías, establecer normas, así como ofrecer buenas prácticas de medición del valor social en diferentes sectores, prestando especial atención a la necesidad de evitar cualquier tipo de carga adicional sobre las pequeñas empresas, incluidas las organizaciones de voluntariado y las empresas sociales.

La consideración del valor social en las licitaciones públicas presenta un enorme potencial, tanto para revelar el potencial y la fortaleza de la economía social, como para mejorar los resultados sociales y medioambientales para la población en general. Algunas buenas prácticas

---

<sup>20</sup> Caso principalmente redactado por Roger Spear.

de aplicación de este valor social han sido evidenciadas en el Informe de evaluación citado, por lo tanto, se puede avanzar si existe suficiente voluntad política. No han sido ampliamente utilizadas, pero parecen funcionar mejor cuando los licitadores públicos las toman positivamente en consideración en las fases previas al proceso de licitación. En una encuesta a pequeña escala llevada a cabo por el equipo del Informe de evaluación (298 encuestados), más del 60% de los encuestados cree que la ley tuvo un efecto positivo en la población local, el 82% opinaba que tuvo un impacto positivo en la economía local y el 72% pensaban que tuvo un impacto positivo en las empresas locales. Sin embargo, varios desafíos han de ser respondidos antes de trascender de la escala local a gran escala

Fuentes:

- Social Enterprise UK (2012), Implementing the Public Services (Social Value) Act., Social Enterprise UK, noviembre 2012.
- Bureau du Cabinet britannique (2015), Social Value Act Review Report.
- <https://www.gov.uk/government/consultations/social-value-act-review>- Oficina del Gabinete (2015), Informe sobre el examen de la Ley sobre el Valor Social. - <https://www.gov.uk/government/consultations/social-value-act-review>

## Case 20. Riforma del Terzo Settore – Reforma del sector terciario (Italia)<sup>21</sup>

En el marco de su amplia trayectoria de activación de innovaciones legales e institucionales en el campo de la economía social, Italia aprobó una serie de medidas legislativas en el bienio 2016/17. Estas medidas constituyen un paradigma en la nueva generación de políticas de apoyo a la economía social / tercer sector en Europa. Estas medidas integran una nueva regulación de la colaboración entre el sector público y el tercer sector en lo que se ha denominado la '*Riforma del Terzo Settore*' (la “ Reforma del Tercer Sector”).

En 2016 se aprobó el Código de Contratos de las Administraciones Públicas, el cual transponía a la legislación italiana las directivas europeas de 2014 sobre la contratación pública. Esta nueva legislación establece un entorno institucional favorable a una colaboración óptima entre la administración pública y las entidades del tercer sector. De particular interés, en este contexto, es la institucionalización de la participación del tercer sector en el co-diseño y co- construcción de las políticas públicas. Además, se han introducido las cláusulas sociales en las licitaciones públicas, así como la inclusión de mecanismos para dar preferencia a las empresas sociales de integración por el trabajo y reservarles a éstas contratos públicos.

Los Decretos Legislativos 114/2017 y 112/2017 constituyen la piedra angular de la 'Riforma'. Además de reforzar institucionalmente la colaboración entre el sector público y el tercer sector como indicado anteriormente, esta legislación realiza avances en diversos campos:

-En primer lugar, contribuye a delimitar jurídicamente una parte amplia de la economía social: el tercer sector y las empresas sociales. Contempla, entre las características distintivas de estas entidades, el objetivo de contribuir al interés general - la definición de los ámbitos de interés, el respecto a la regla democrática de participación de estas entidades, las limitaciones relativas a la distribución directa e indirecta de los beneficios, así como la necesidad de demostrar que sus actividades generan un impacto social. Este reconocimiento confiere una calificación (una etiqueta) que está controlada por las autoridades públicas.

-En segundo lugar, las entidades reconocidas como pertenecientes al tercer sector y en su calidad de empresas sociales tienen derecho a incentivos fiscales, incluyendo aquellos que se aplican directamente a la propia entidad, e incentivos indirectos, como las deducciones fiscales a las personas y entidades que les ofrecen donaciones.

-En tercer lugar, instauro diversos instrumentos financieros para promover las empresas sociales y del tercer sector, tales como la *Fondazione Italia Sociale*, un fondo rotatorio de créditos dotado con 200 millones de € destinados específicamente a fortalecer la economía social y la promoción de la ecofinanciación participativa, entre otras.

El *Consiglio Nazionale del Terzo Settore* (Consejo Nacional sobre el tercer sector) se ha constituido como un órgano consultivo permanente orientado a promover el tercer sector, a elaborar directrices y orientaciones sobre los análisis costo-beneficio social para las empresas sociales, y llevar a cabo el seguimiento y control del sistema.

---

<sup>21</sup> Caso principalmente basado en documentación y comentarios de Giuseppe Guerini.

## CAPÍTULO 3

### OBSTÁCULOS AL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EUROPA<sup>22</sup>

El informe también ha abordado los principales obstáculos al desarrollo de la economía social, percibidos por los profesionales y representantes de la economía social. Como se explica en la sección 1.4 de este informe, éste se realizó en coordinación con el otro estudio realizado para el Comité Económico y Social Europeo *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea*. Se envió un cuestionario a testigos privilegiados con un conocimiento experto de la economía social en sus respectivos países. Varias preguntas versaban sobre las políticas públicas. El cuestionario estaba abierto a cualquier tipo de obstáculo de envergadura para el desarrollo de la economía social identificado por estos expertos. El abanico de obstáculos resultó muy amplio, aunque podían agruparse en cuatro grupos principales de barreras: (i) visibilidad y conocimiento del concepto de la economía social; (ii) liderazgo y administración gubernamental; (iii) financiación y régimen impositivo; y, (iv) obstáculos jurídico- institucionales.

#### 1. Desconocimiento e incompreensión del concepto de economía social

El primer grupo de barreras se refiere a la falta de conocimiento y comprensión del concepto de economía social, empresas sociales y otros conceptos relacionados, tanto en la sociedad, en el debate público y en el mundo académico. Es un obstáculo muy significativo en los países del este de la Unión Europea como Hungría, Polonia, Eslovaquia o Chequia. Los corresponsales en estos países reconocen que el apoyo principal para la economía social (tanto financiera como de sensibilización) proviene de los programas e iniciativas de la Unión Europea.

La escasa visibilidad de la economía social en los medios de comunicación y también en las estadísticas está relacionada con este desconocimiento e incompreensión de este concepto. En países, como Austria, Eslovaquia y Suecia, existe una carencia de bases de datos, estadísticas oficiales y datos fiables sobre las empresas sociales o la economía social. Además, son necesarios programas de educación y formación en el ámbito de la economía social a todos los niveles educativos. En algunos países, por ej. Francia y Alemania, existen programas como la capacitación a través de cooperativas escolares para adolescentes / jóvenes estudiantes.

#### 2. Falta de liderazgo, estrategias y organismos gubernamentales especializados

Un segundo grupo de barreras concierne al liderazgo y a la administración pública. El liderazgo puede vincularse con el concepto de ciencia política de los "emprendedores políticos". Hace referencia a individuos o grupos que pueden aportar nuevas ideas y acciones políticas y promover el cambio de políticas a través de su creatividad, estrategia, redes y capacidad de persuasión. Los emprendedores políticos pueden ser "internos", es decir, individuos u organismos pertenecientes al propio sector público, o "externos", provenientes de fuera del sector gubernamental, como las plataformas representativas de la sociedad civil. Los expertos consultados en el estudio han señalado que, en general, existe una falta de instituciones públicas con competencia en materia de economía social / empresas sociales, con capacidad de liderazgo para promover la elaboración y aplicación de políticas de economía social. En consecuencia, escasean las estrategias nacionales de fomento de la economía social. Ello revela que este ámbito no es considerado aún como una prioridad política, y por tanto, la economía social enfrenta dificultades para ser incluida en la agenda política de los gobiernos.

---

<sup>22</sup> Esta sección está ampliamente basada en el estudio CIRIEC/EESC (2017). *Evolución reciente de la Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas, desarrollado en paralelo con el presente estudio.

Una forma de evaluar el interés nacional de los gobiernos en priorizar las mejoras a nivel europeo en las políticas de economía social es analizar la participación oficial de los gobiernos nacionales en los eventos europeos centrados en la economía social, como las Conferencias Europeas sobre Economía Social. La Tabla 3.1. muestra los resultados.

**Tabla 3.1. Participación de los gobiernos nacionales en el fomento de la economía social en Europa, 2017**

	Aceptación del concepto de Economía Social por los responsables de las Administraciones públicas (1)	Participación de los gobiernos en eventos europeos de Economía Social (2)	Políticas de economía social de amplio alcance (3)
Alemania	*		
Austria	*		
Bélgica	**		X
Bulgaria	**	X	X
Chipre	**	X	
Chequia	*	X	
Croacia	*		X
Dinamarca	**		X
Eslovaquia	*	X	
Eslovenia	*	X	X
España	***	X	XX
Estonia	**		
Finlandia	**		
Francia	**	X	XX
Grecia	**	X	XX
Hungría	*		
Irlanda	**		
Italia	**	X	X
Letonia	*		
Lituania	**		X
Luxemburgo	**	X	X
Malta	**	X	X
Países Bajos	*		X
Polonia	**		X
Portugal	***	X	XX
Reino Unido	*		
Rumanía	*	X	XX
Suecia	**	X	

Nota: (1). Basado en EESC/CIRIEC (2017), Aceptación del concepto de Economía Social por los responsables de las Administraciones públicas, (2). Participación de gobiernos nacionales en las últimas Conferencias Europeas de la Economía Social (Roma, 2014; Luxemburgo, 2015; Bratislava, 2016; Madrid, 2017); (3) Países que han aprobado Leyes de economía social (XX), o que cuentan con proyectos de ley de economía social o planes nacionales de desarrollo de la economía social.

Los expertos consultados de países como Alemania y Malta consideran que la mayoría de los medios de comunicación y los responsables políticos "no ven la necesidad" de la economía social. En algunos casos, identifican una falta de confianza y un rechazo hacia las actividades económicas llevadas a cabo por organizaciones sin fines de lucro.

En parte como consecuencia de lo anterior, los organismos gubernamentales no son adecuados para atender las necesidades y esfuerzos de la economía social. En algunos casos, los gobiernos multinivel y los diferentes ministerios no están coordinados para atender los asuntos de la economía social. En otros casos, los organismos gubernamentales dependen en gran medida de los ciclos políticos, por ejemplo, en 2015, la Oficina gubernamental danesa para empresas de economía social se cerró cuando el gobierno cambió. Por último, pero no menos importante, la burocracia y las políticas de austeridad cualitativas (Chaves y Zimmer, 2017) son enormes obstáculos para que las entidades de la economía social colaboren con las autoridades públicas, como es el caso en países como Italia, España y Eslovenia.

### **3. Regímenes financieros e impositivos inadecuados o ausencia de éstos**

Un tercer grupo de barreras se refiere al marco financiero y fiscal específico para las entidades de economía social. El cambio en la estructura financiera de estas entidades está transformando la configuración de éstas (véase el proyecto Impacto del Tercer Sector, Pape et al., 2017). En Francia, la idea cada vez más generalizada es que la economía social tiene que ser financiada por fondos privados (consumidores, empresas, fondos privados especiales como "le comptoir de l'innovation"), y no por fondos públicos. Además, hay un cambio en el modo de la financiación pública, especialmente para las asociaciones, desde los subsidios estatales hacia los contratos públicos. Por otro lado, no se están considerando reformas fiscales a nivel europeo para las empresas sociales.

### **4. Obstáculos institucionales**

#### *Obstáculos en las normativas sectoriales de los sectores económicos*

Un primer grupo de obstáculos institucionales son los cambios en las normativas de los sectores de actividad económica, los cuales han significado auténticas barreras a las operaciones de las entidades de la economía social. Por ejemplo, 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, obligándoles en algunos casos a fusionarse o cambiar su estatuto jurídico por el de entidad sin ánimo de lucro. En Italia, la reforma de Banche popolari (DL 3/2015) establece que aquellas entidades financieras de economía social 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, generando problemas. En España, los cambios en el tratamiento de la seguridad social de los entrenadores deportivos han afectado negativamente a los clubs deportivos. En el Reino Unido, los grandes contratos de compra pública han relegado a las entidades de la economía social a ser subcontratadas de grandes empresas del sector privado; además, a pesar de la Ley del valor social - *Social Value Act*- la tendencia en las licitaciones públicas es a otorgar los contratos en base al precio en lugar de considerar el valor añadido social generado. La modificación reciente en el estatuto legal de las organizaciones benéficas (charities) ha permitido una mejor adaptación a este nuevo entorno institucional. En Finlandia no se está aplicando la Directiva Europea sobre contratación pública, la cual permite reservar contratos para determinados servicios. En consecuencia, las entidades de la economía social no se están beneficiando de aquella.

#### *Ausencia o inadecuación de estatutos y leyes de economía social*

Otro tipo de barreras institucionales concierne a las nuevas leyes y estatutos de la economía social. La no aplicación o el gran retraso en su aplicación de las nuevas leyes de economía social constituye un primer obstáculo jurídico. Es el caso de la ley de economía social española, aprobada en el año 2011 pero que ha comenzado a aplicarse lentamente desde finales de 2015, una vez pasado el periodo más difícil de la crisis. Otro obstáculo hace referencia al surgimiento

de nuevas dificultades para las entidades de la economía social debido a la aparición de nuevas formas jurídicas nacionales de economía social y a los cambios en las formas jurídicas existentes. Por ejemplo, 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 sobre empresas sociales plantea un riesgo para muchas cooperativas sociales creadas por grupos de ciudadanos. Cuando esta Ley empiece a aplicarse en el año 2018, puede condicionar a la transformación de estas cooperativas sociales en otra forma jurídica, como la sociedad de responsabilidad limitada. En Eslovenia y Bulgaria, la ley de emprendimiento social excluye a diferentes organizaciones que ya han estado trabajando como empresas sociales. En Bulgaria, actualmente, la ley sobre empresas sociales es considerada restrictiva, ya que otorga este estatus legal únicamente a determinadas formas jurídicas: las cooperativas y las empresas especializadas en personas con discapacidades que se han autocalificado de empresas sociales. Por esta razón, en la actualidad existen políticas de estímulo nacional para cooperativas y empresas especializadas que se autclasifican como "sociales". Otros tipos de formas jurídicas, por ejemplo, las entidades sin fines de lucro (asociaciones, fundaciones, centros comunitarios), pueden recibir apoyo financiero procedente de los fondos europeos o de la financiación privada. En Alemania, dado que las empresas sociales se caracterizan por trabajar para el bien común, la ley alemana sobre el logro de un estado caritativo (Gemeinnützigkeitsrecht) ya no es apropiada, ya que prohíbe que las empresas con ese estado se negocien en un número considerable de mercados, lo que constituye una gran barrera para nuevas empresas sociales.

Por último, algunas leyes claramente parecen restringir el surgimiento de nuevas empresas de economía social en ciertos sectores de actividad económica; las cooperativas están ciertamente afectadas por esta tendencia normativa.

## CAPÍTULO 4

### CONCLUSIONES. DESAFÍOS DE LAS POLÍTICAS DE ECONOMÍA SOCIAL

En los últimos años, en toda Europa, y también en otros países del mundo, muchos gobiernos han desarrollado una nueva generación de políticas de economía social. Debido a su condición de fenómeno emergente, solo existen unos pocos estudios dedicados a su análisis empírico y a su evaluación. En cualquier caso, habida cuenta de estos estudios incipientes y del trabajo realizado en este informe, es posible identificar algunos retos, riesgos y lecciones.

#### *1. El reto de evaluar las políticas de economía social*

Dada la corta vida de un número considerable de políticas de economía social y el tiempo necesario para su aplicación y para que surtan sus efectos, todavía existen pocos informes de evaluación. No obstante, más importante resulta el desarrollo de una metodología operativa y rigurosa de evaluación de estas políticas, el establecimiento de indicadores sintéticos y de criterios generales y específicos. Un reto similar al reto actual de medir el impacto económico y social de la economía social y las empresas sociales es el de evaluar las políticas de economía social. Esta metodología debe contemplar el alcance de los objetivos, en especial, si presentan un período de desarrollo largo o corto y si el nivel de su concepción es meso, macro o microeconómico. Utting (2017), por ejemplo, propone criterios de evaluación cualitativa para estas políticas, basadas en la capacidad del estado, la coherencia de las políticas, la participación y la sostenibilidad.

Resulta fundamental a este respecto que se cree un Observatorio Europeo de Políticas Económicas y Sociales con dos funciones principales: por un lado, la de proporcionar una base de datos de políticas aplicadas en la Comunidad Europea, gobiernos nacionales, regionales y locales, y por otro lado, para ofrecer metodologías de evaluación y estudios sobre el impacto de las políticas, con el fin de ayudar a los responsables de formular políticas en la elaboración de las políticas que desean ejecutar, aplicando así la perspectiva necesaria del responsable de formular políticas basadas en la evidencia.

#### *2. Riesgos en la elaboración y aplicación de políticas de economía social*

Si en todas las políticas de economía social se pretende impulsar al máximo la contribución de la economía social para resolver cuestiones sustanciales de las sociedades europeas, generar innovación y ofrecer una respuesta a los enormes desafíos en Europa, debemos evitar concebir estas políticas desde una perspectiva parcial, instrumental y descendente.

El primer riesgo es el de la parcialidad y fragmentación en la concepción de las políticas de economía social. Esta fragmentación es causada por la delimitación del campo de la política, tanto con respecto a la población objetivo como a los instrumentos utilizados. El sesgo puede causar una limitación de la atención únicamente a los segmentos de las entidades de la economía social, como las empresas sociales o las organizaciones voluntarias, a las etapas de desarrollo de las entidades de la economía social, por ejemplo, centrándose en la etapa incipiente de emergencia y experimentación de estas entidades, dejando sin atender a aquellas entidades en fase de desarrollo y consolidación. Todo ello puede limitar gravemente el potencial transformador y generador de valor añadido social de la economía social.

El segundo riesgo es el de la instrumentalización de la economía social a través de estas políticas (Chaves, 2002; Utting, 2017). Si se conciben desde esta visión instrumentalista, estas

políticas se desarrollan mientras existen problemas sustantivos de carácter social y económico. La economía social se concibe como un instrumento de una política sectorial más amplia, de forma que, al cambiar la prioridad de esta última, el mecanismo de la política de economía social también se altera. Desde esta perspectiva, el papel multidimensional de la economía social no es considerado, contemplando únicamente una de sus funciones.

El tercer riesgo se deriva de la infravaloración del potencial de la sociedad civil organizada para liderar proyectos de desarrollo social y económico, apoyados y catalizados por instituciones públicas. Esta sociedad civil organizada es, en definitiva, la portadora de las necesidades sociales que hay que satisfacer, los problemas a los que se debe responder y las innovaciones que revelan sus aspiraciones. Es el motor social de la economía social que las políticas de economía social deben acompañar. Un enfoque descendente unilateral excesivo por parte de las políticas, con una integración insuficiente de la sociedad civil organizada en la elaboración y la aplicación de las políticas de economía social, es un error mayor en la concepción de estas políticas, así como para la continuidad en el tiempo de estas políticas.

### **3. Lecciones para una nueva generación de políticas holísticas de economía social**

La lista de casos de buenas prácticas en políticas de economía social presentada en este informe ha pretendido ser explícitamente variada con respecto al tipo de medidas, pero también, en su conjunto, ha tenido por objetivo convertirse en un referente de política de economía social de carácter holístico. La perspectiva holística trasciende la perspectiva integral, siendo esta última la simple suma de todas las partes. Desde la perspectiva holística se entiende que las propiedades del sistema, en este caso, el conjunto de las medidas –aquí los veinte casos presentados–, se comporta de un modo distinto a la simple agregación de sus partes.

Si una política de economía social nacional, europea o regional tiene un objetivo de largo alcance e intenta reducir los riesgos mencionados anteriormente, debe concebirse de manera integral y basarse en tres ejes: transversal (*mainstreaming*), colaborativo (*partnership*) y estratégico (*strategic*).

**Transversalidad** (*Mainstreaming*). La política de economía social debe impregnar todo el mecanismo gubernamental y sus políticas, evitando la «creación de guetos» en una Dirección General única y en un instrumento determinado. En primer lugar, para ser eficaz, debe estar integrada y ser coherente con las prioridades del programa central del gobierno de referencia, tanto con sus programas generales como con los sectoriales. En segundo lugar, debe ser capaz de movilizar organizaciones, servicios y administraciones pertenecientes al sector público, generando un efecto de apalancamiento administrativo. En tercer lugar, debe estar equipada con un órgano en la administración, por ejemplo, una dirección general específica o un comité interministerial, que desempeñe una función emprendedora de la política interna, es decir, que lidere las iniciativas políticas en el seno de las autoridades públicas. Éste es un papel que solo puede desempeñar un organismo público.

**Colaboración** (*Partnership*). La política de economía social debe contar con la complicidad y la implicación de la economía social en todos los niveles. Esta política concertada público-privada, basada en el diálogo civil permanente, debe contar con tres elementos: en primer lugar, con un intermediario poderoso e independiente de la economía social; en segundo lugar, con espacios tanto informales como institucionalizados de diálogo/concertación; en tercer lugar, con aplicación de esa concertación tanto en el ámbito de la co-elaboración y diseño de las políticas como en el ámbito de la implementación y gestión de esas políticas. Las autoridades públicas deben apoyar, por un lado, la naturaleza independiente y consolidada de este interlocutor de la economía social, de modo que éste sea el emprendedor de la política externa, el que dé sentido y continuidad en el tiempo a estas políticas.

Las autoridades públicas deben crear órganos consultivos de concertación con una representación pluralista de la economía social y también foros informales que faciliten la supervisión y seguimiento diario de las iniciativas políticas a medida que surgen. Esto último permitirá evitar la creación de obstáculos jurídicos no deseados como resultado de nuevas iniciativas políticas adyacentes. La participación de entidades representativas de la economía social en la elaboración de las políticas de economía social contribuirá a una mejora de la identificación y el diagnóstico de los problemas y necesidades, así como a una mejor adecuación de las medidas que se adopten. Esto último subraya la naturaleza social y territorial de las políticas de economía social y la dificultad de que puedan replicarse directamente en otros territorios. La participación de los órganos de economía social en la aplicación de políticas favorecerá que mejore su eficacia, su aceptación por parte de los sectores y beneficiarios, así como la visibilidad de las medidas políticas que se apliquen.

**Estrategia.** Por último, pero no menos importante, la política de economía social no debe limitarse a un instrumento o mecanismo aislado. Como se ha mencionado anteriormente, debe de contar con la concurrencia de varios dispositivos -como el elenco de casos que se han ofrecido en el presente informe- en una estrategia plurianual de mayor amplitud.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, A., CAMERON, A. & HUDSON, R. (2002). *Placing the Social Economy*, London, Routledge.
- ANDERSEN, L. L., GAWELL, M., & SPEAR, R. (2016). “Narratives emerging from social movements and welfare dynamics”, In Andersen et al, (eds.), *Social entrepreneurship and social enterprises: Nordic perspectives*. Routledge.
- ARCHAMBAULT, E. (1986). “L’Économie sociale est-elle associée aux grandes fonctions des pouvoirs publics?”, *Revue internationale de l’Economie sociale*, 18: 23-43.
- BORZAGA, C. & GALERA, G. (2016). *Social Enterprises and their Eco-systems: Developments in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- CHAVES, R. (2002): “Politiques publiques et économie sociale en Europe: le cas de l’Espagne”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 73 (3): 453-480.
- CHAVES, R. (2010): “Las actividades de cobertura institucional: infraestructuras de apoyo y políticas públicas de fomento de la economía social”, en: Monzon,J.L. (dir) (2010): *La Economía social en España en el año 2008*, ed. CIRIEC-España, Valencia, 565-592. (descargable en: <http://www.uv.es/chavesr/ES2008PPUB.pdf>)
- CHAVES, R. & MONZON, J.L. (2000). “Public policies”, In CIRIEC, (2000). *The enterprises and organizations of the third system. A strategic challenge for employment*, CIRIEC, Liège, 87-109.
- CHAVES, R., & MONZON, J. L. (2012). “Beyond the crisis: The social economy, prop of a new model of sustainable economic development”, *Service Business 6-1*: 6-25.
- CHAVES, R., VIA,J. & GARCIA,J. (2019). *Estudio de csao de política de fomento de la economía social y solidaria: el Pla d’Impuls de l’ESS de Barcelona*, UNRISD, Valencia.
- CHAVES, R. & ZIMMER, A, (eds.) (2017). *The third sector in Spain and in Europe (El tercer sector en España y en Europa)* Valencia: University of Valencia Press.
- CIRIEC, (2000). *The enterprises and organizations of the third system. A strategic challenge for employment*, CIRIEC, Liège.  
[http://www.ciriec.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2015/12/dgv\\_ciriec\\_fulltext\\_english.pdf](http://www.ciriec.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2015/12/dgv_ciriec_fulltext_english.pdf)
- CIRIEC/CHAVES R. & DEMOUSTIER D., (eds.) (2013). *The Emergence of the Social Economy in Public Policy. An International Analysis*, CIRIEC Series “Public Economy & Social Economy” No. 4, Peter Lang publishers, Brussels.
- CIRIEC/EESC (2017). *Recent evolutions of the Social Economy in the European Union*, European Economic and Social Committee, Bruxelles. <http://www.eesc.europa.eu/en/our-work/publications-other-work/publications/recent-evolutions-social-economy-study>
- CORNFORTH, C. (1984). “The Role of Local Co-Operative Development Agencies in Promoting Worker Co-Operatives”, *Annals of Public and Cooperative Economics* 55(3): 253-280.
- DEMOUSTIER, D., CHAVES, R., HUNCOVA, M. LORENZ, G. & SPEAR, T. (2006). “Débats autour de la notion d’économie sociale en Europe.” *Revue Internationale de l’économie sociale* 300: 8-18.
- DRAPERI, J.F. (2012). *L’économie sociale et solidaire, une réponse à la crise ? Capitalisme, territoire et démocratie*, Dunod, Paris.
- ENJOLRAS, B. (2008). “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.

- FONFRÍA, A. (2006). “Un análisis taxonómico de las políticas para pyme en Europa: objetivos, instrumentos y empresas beneficiarias”, *Papeles de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid.
- 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.
- GECES (2016). *Social enterprises and the social economy going forward*, European Union Commission Expert Group on Social Entrepreneurship, Brussels.
- FICI, A. (2015). *Recognition and Legal Forms of Social Enterprise in Europe: A Critical Analysis from a Comparative Law Perspective*. Euricse Working Papers, 82-15. Trento: Euricse.
- GIBB, A.A. (1993). “Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview”. *Entrepreneurship and regional development*, 05:01, 1-24.
- GIDRON, B. & BAR, M. (ed.) (2010). *Policy initiatives towards the third sector in international perspective*, Springer, London.
- GNYAWALI, D.R., & FOGEL, D.S. (1994). “Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications”. *Entrepreneurship theory and practice*, 18:04, 43-62.
- GOMEZ, L. (2014). “The place of the social economy in the new economic and social governance of the EU”, *CIRIEC- España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 82: 233-252.
- KENDALL, J., & ANHEIER, H. K. (1999). “The third sector and the European Union policy process.” *Journal of European Public Policy* 6: 283-307.
- LAVILLE, J.L., & NYSSSENS, M. (2017). “Les associations et les politiques publiques”, In Defourny, J. & Nyssens, M. (dir): *Économie sociale et solidaire. Socioéconomie du 3<sup>o</sup> secteur*, DeBoeck, Bruxelles, 303-329.
- LEVESQUE, B. (2016). “Economie sociale et solidaire et entrepreneur social: vers quels nouveaux écosystèmes?”, *Revue Interventions Économiques*, 54.
- LYONS, M. & PASSEY, A. (2006). “Need Public Policy Ignore the Third Sector? Government Policy in Australia and the United Kingdom”, *Australian Journal of Public Administration* 65(3):90-102.
- MENDELL, M. & ALAIN, B. (2015). “Enabling the Social and solidarity Economy through the Co-Construction of Public Policy”. In Utting, P. (ed.) *Social and Solidarity Economy: Beyond the Fringe*. London: Zed Books.
- MONZON, J.L., & CHAVES, R. (2008). “The European social economy: concept and dimensions of the third sector”. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79(3-4), 549-577.
- NOYA, A. & CLARENCE, E. (ed.) (2007). *The social economy. Building inclusive economies*, OECD, Paris, 91-118.
- OECD/EU. (2017). *Boosting Social Enterprise Development: Good Practice Compendium*. Paris: OECD Publishing.
- OIT (2001). *Informe V. Promoción de las cooperativas*, OIT, Ginebra.
- PAPE, U., CHAVES-AVILA, R., BENEDIKT, J., PETRELLA, F., PIELINSKI, 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.
- SHAPERO, A. & SOKOL, L. (1982). “The social dimensions of entrepreneurship”, In: Kent, C.A., Sexton, D.L. and Vesper, K.H. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 72-90, Englewood Cliffs, NJ.
- SPEAR, R. (2000). “Support organizations”, In CIRIEC: *The enterprises and organizations of the Third System: A strategic challenge*, CIRIEC, Liège, 58-75.
- STREČANSKÝ, B. & TÖRÖK, M. ed. (2016). *Assessment of the Impact of the Percentage Tax Designations: Past, Present, Future*, ERSTE Foundation, Viena.
- TOMAS-CARPI, J.A. (1997). “The prospects for a social economy in a changing world”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68 (2): 247-279.
- TREMBLAY, C. (2010). *Tendances et instruments de politiques publiques au service de l'économie sociale: expériences internationales*. Cahiers sur les politiques publiques N°02. Victoria : Centre canadien de recherche partenariale en économie sociale.
- UNRISD (2016). *Promoting Social and Solidarity Economy through Public Policy*. In: UNRISD Flagship Report. Geneva: UNRISD, 2016, p.115-139.  
<http://www.unrisd.org/flagship2016-chapter4>
- UTTING, P. (ed.) (2015). *Social and Solidarity Economy: Beyond the Fringe*. London: Zed Books.
- VIENNEY, C. (1985). “L'organisation coopérative comme instrument de politique économique”, *RECMA - Revue internationale de l'Economie sociale*, n° 16, pp. 55-64.
- WILKINSON, (2014). *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Synthesis Report*, report submitted by ICF Consulting Services. Brussels: European Union.



**Comité Económico y Social Europeo**

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

Responsable editorial: Unidad de Visitas y Publicaciones  
EESC-2018-1-ES  
[www.eesc.europa.eu](http://www.eesc.europa.eu)



© Unión Europea, 2018  
Reproducción autorizada, con indicación de la fuente bibliográfica.

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



*Print*  
QE-04-18-002-ES-C  
ISBN 978-92-830-3909-9  
doi:10.2864/636026

*Online*  
QE-04-18-002-ES-N  
ISBN 978-92-830-3904-4  
doi:10.2864/84036

ES