



CIRIEC
españa

**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, nº 75, Agosto 2012, pp. 179-198**

Empresas sociales y evaluación del impacto social

Millán Díaz Foncea
Carmen Marcuello
Chaime Marcuello
GESES - Universidad de Zaragoza

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2012 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.ciriec-revistaeconomia.es

Empresas sociales y evaluación del impacto social

Millán Díaz Foncea

Carmen Marcuello

Chaime Marcuello

GESES - Universidad de Zaragoza

RESUMEN

Las empresas sociales cada vez son más visibles al tiempo que están recibiendo un mayor reconocimiento por parte de las instituciones públicas y de la sociedad. A su vez, se enfrentan al reto de presentar sus resultados mostrando cuál es su impacto social y económico. El objetivo de este trabajo es realizar una revisión de las metodologías de análisis del impacto socioeconómico y su concreción en las empresas sociales, especialmente, en el caso de las empresas de inserción social. La aportación fundamental de este trabajo es la de mostrar una visión integral de la actividad y resultados de las empresas de inserción social como uno de los modelos de empresas sociales más desarrollado en el ámbito europeo.

PALABRAS CLAVE: Empresas sociales, Empresas de Inserción, Impacto social, metodología.

CLAVES ECONLIT: L260, D710.

Cómo citar este artículo: DÍAZ, M., MARCUELLO, C. & MARCUELLO, Ch. (2012): "Empresas sociales y evaluación del impacto social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 179-198.

Entreprises sociales et évaluation de l'impact social

RESUME : Les entreprises sociales sont de plus en plus visibles au fur et à mesure qu'elles reçoivent une plus grande reconnaissance de la part des institutions publiques et de la société. À leur tour, elles relèvent le défi de présenter leurs résultats en révélant l'impact social et économique qu'elles ont. L'objectif de ce travail est de réaliser une révision des méthodologies d'analyse de l'impact socio-économique et sa réalisation dans les entreprises sociales, particulièrement, dans le cas des entreprises d'intégration sociale. La contribution fondamentale de ce travail est de montrer une vision intégrale de l'activité et des résultats des entreprises d'intégration sociale comme un des modèles d'entreprises sociales plus développé dans l'environnement européen.

MOTS CLÉ : Entreprises sociales, Entreprises d'insertion, impact social, méthodologie.

Social enterprises and assessment of their social impact

ABSTRACT: Social enterprises have an increasingly high profile and are achieving greater recognition by the authorities and society in general. At the same time, they face the challenge of presenting their results in a way that shows their social and economic impact. This paper aims to review the methods for analysing socio-economic impact and its realisation in social enterprises, with particular reference to work integration social enterprises. The essential contribution of this paper is to give an integrated view of the activities and results of work integration social enterprises, one of the social enterprise models that has seen most development in Europe.

KEY WORDS: Social enterprises, work integration social enterprises, social impact, methodology.

1.- Introducción¹

La Comisión Europea, en la sección dedicada a la Economía Social, ha realizado una llamada para tener en cuenta a las empresas sociales como parte de la Economía Social y como uno de los actores que hacen posibles los objetivos marcados en la Estrategia 2020 de la Unión Europea. Asimismo, en el año 2011 la Comisión Europea decidió potenciar activamente las empresas sociales a través de lo que ha denominado “Social Business Initiative”. Esta decisión se justificaba, entre otras cuestiones, a través de las palabras del Comisario de Mercado Interior, Michel Barnier, que declaró: «Las empresas sociales encarnan justo el tipo de crecimiento sostenible, integrador e inteligente, basado en la innovación, que tanta importancia reviste para la economía europea actual. Las medidas que proponemos contribuirán a la creación de este tipo de empresas en toda Europa, garantizando que reciben el apoyo financiero que necesitan para poder crecer, sobre todo en estos tiempos de crisis».²

Dentro de las diferentes propuestas que se están desarrollando por parte de la Comisión Europea destaca la propuesta de “Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre el Fondo Europeo de Emprendimiento Social”³ y el “Documento de Trabajo de Evaluación de Impacto”⁴ que acompaña a la propuesta de reglamento. En el primero de ellos se especifica la necesidad de mejorar la medición del rendimiento social con el objetivo de diseñar instrumentos que “permitan medir y comparar mejor el rendimiento social de las inversiones”. Estas iniciativas hay que situarlas en un contexto más amplio, ya que se tienen como referencias: el Tratado de Lisboa cuando se refiere a que es necesario promover “una economía social de mercado altamente competitiva, tendente al pleno empleo y el progreso social”; la estrategia UE 2020; y el Acta del Mercado Único. Todo ello con el fin último de identificar y dar pasos concretos hacia un crecimiento sostenible e incluyente. Asimismo, la EAPN, (Plataforma Europea contra la Pobreza y la Exclusión Social), han apostado por la necesidad de identificar y movilizar el “potencial inherente de la economía social”.

La necesidad de avanzar en la evaluación del desempeño social y económico de las empresas sociales y, entre ellas, empresas de inserción, se hace evidente en la práctica, como, es el caso, de la demanda de promover un desarrollo social por Naciones Unidas en la que incluye a las empresas sociales como actores (entre otros) que generan empleo en condiciones dignas. También la Comisión Europea ha incluido a las empresas de inserción en diversos proyectos financiados con fondos europeos, tanto de convocatorias del programa marco como en convocatorias de la Dirección General

1.- Este estudio ha sido financiado por FSE-Gobierno de Aragón, en el marco del Grupo de Investigación GESES-S64.

2.- Conference: Social Economy and Social Business (Brussels, 18.11.2011)

3.- [COM(2011) 609 final — 2011/0270 (COD)] (2012/C 143/17) Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a un Programa de la Unión Europea para el Cambio y la Innovación Sociales»

4.- SEC(2011) 1512/2 Commission Staff Working Paper Impact Assessment Accompanying the document Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on European Social Entrepreneurship Funds.

de Empleo y Asuntos Sociales. Desde el propio sector, la necesidad de avanzar en instrumentos que faciliten la evaluación de los resultados es también una demanda creciente dada la especificidad de estas organizaciones.

En consecuencia, lograr avances en la evaluación del impacto social de las empresas sociales constituye un elemento clave en un doble sentido: a) para mejorar las iniciativas dirigidas a la promoción de las empresas sociales en aras de la búsqueda de la eficiencia y eficacia social y económica; b) para ofrecer a los diversos partícipes (usuarios, responsables políticos, financiadores, gestores, colaboradores, promotores) mecanismos adecuados de evaluación del cumplimiento de los objetivos sociales, medioambientales, su contribución a la cohesión social y a la reducción de los desequilibrios geográficos entre países y regiones de la UE.

En el caso de las empresas de inserción, su especificidad se debe a que los servicios se producen en un doble sentido: Su objetivo es la "integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social" (Ley 44/2007) de forma que encontramos una elevada casuística de situaciones de personas y el tipo de actividad económica también es muy diverso, por lo que no es posible la comparación directa y es necesario elaborar modelos propios para este tipo de empresas sociales.

Con todo ello, el objetivo de este trabajo es realizar una revisión de las metodologías para el análisis y medición global del resultado de las empresas sociales y, específicamente, para las empresas de inserción. Para ello, se examinan las metodologías propuestas para el análisis de otras realidades cercanas como las organizaciones no lucrativas (ONG para el Desarrollo, entre otras) y los que se están proponiendo específicamente para el sector en materia de indicadores sociales y económicos.

La estructura del trabajo es la siguiente: a continuación, apartado segundo, se realiza una revisión de las características de las empresas sociales y las empresas de inserción. Después, apartado tercero, se revisan las cuestiones relevantes en materia de evaluación del impacto social. Luego, apartado cuarto, se examinan las metodologías más destacadas para la medición del impacto social. Finalmente, en el apartado cinco, se destacan las principales conclusiones.

2.- Definición de Empresa Social y Empresa de Inserción

Según la Iniciativa de la UE a favor del Emprendimiento Social (*Social Business Initiative*) presentada en mayo de 2011 se indica que "la lucha contra la pobreza y la exclusión social forma parte de la estrategia Europa 2020: la UE quiere potenciar el crecimiento, el empleo y la competitividad, pero también crear una sociedad más inclusiva. En este campo las empresas sociales y, más en gen-

eral, la economía social y solidaria desempeñan un papel fundamental. Por su búsqueda de objetivos sociales y/o medioambientales junto con su arraigo en el entorno local, estas empresas aumentan la cohesión social y contribuyen a reducir los desequilibrios geográficos entre países y regiones de la UE. La iniciativa a favor del emprendimiento social quiere apoyar la creación y desarrollo de empresas sociales facilitando su acceso a financiación. Para crear una “economía social de mercado altamente competitiva” -uno de los grandes objetivos de la UE- hay que adaptar los instrumentos jurídicos para ayudar a estas empresas, a menudo muy pequeñas y activas solo en el ámbito local, a hacer realidad su potencial de crecimiento y creación de empleo y aprovechar las posibilidades del mercado interior”.⁵

Por otra parte, la definición de empresa social requiere de una aproximación multidimensional en la que se conjugan elementos tradicionales de la empresa y de la Economía Social, que afectan especialmente al objeto social, la motivación económica y los modelos de gestión de este tipo de organizaciones. A partir de las distintas experiencias, la literatura académica ha detectado diferentes modelos de empresas sociales que proceden de la tradición europea continental y de la tradición anglosajona (Kerlin, 2006; Quintao, 2007; Hulgard, 2010, Fayolle y Matlay, 2010). También se constata que las empresas sociales europeas continentales se vinculan principalmente con emprendedores sociales colectivos, mientras que las anglosajonas a emprendedores sociales individuales (Spear, 2006; Defourny, y Nyssens 2008). Otras cuestiones analizadas sobre las empresas sociales se refieren a los tipos de actividad económica realizada por estas empresas y su similitud con la empresa capitalista (Austin et al, 2006, Mair y Martí, 2006), y a las formas jurídicas adoptadas con los modelos de gobernanza asociados a las mismas (Spear et al. 2009).

Los valores y principios de la Economía Social delimitan el contexto de referencia de la definición de empresa social propuesta por EMES.⁶ Este enfoque, considera que la definición de empresa social tiene sus raíces en la tradición europea continental y que ha dado lugar a un modelo de empresa social vinculado a la existencia de emprendedores colectivos que surgen como organización de los ciudadanos buscando respuestas y soluciones a sus necesidades en la provisión de bienes y servicios para la mejora del bienestar de las personas. Así la definición propuesta por EMES distingue entre criterios económicos y criterios sociales (Defourny y Nyssens (2008, p.5; Defourny, 2001). De forma que la definición propuesta adoptada por la Unión Europea y también por el ámbito académico especializado dice:

“Las empresas sociales son organizaciones privadas no lucrativas que proporcionan bienes y servicios directamente relacionados con su objetivo explícito de beneficio a la comunidad. Se basan en una dinámica colectiva de forma que implica a los diferentes *stakeholders* sus órganos de gobierno, son entidades autónomas y soportan los riesgos relacionados con su actividad económica.

5.- *Social Business Initiative* (2011): *Iniciativa de la UE en favor del emprendimiento social. Resumen para el ciudadano.*

6.- *European Research Network EMES* <http://www.emes.net/>

Criterios dimensión económica: a) Actividad continua de producción de bienes y/o venta de servicios; b) Alto grado de autonomía; c) Nivel significativo de riesgo económico, d) Cantidad mínima de trabajo remunerado

Criterios dimensión social: e) Objetivo explícito de beneficiar a la comunidad; f) Iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos; g) Poder de decisión no está basado en la propiedad del capital; h) Carácter participativo, que involucra distintas partes afectadas por la actividad; i) Distribución de beneficios limitada.”⁷

Como se observa, esta definición aborda elementos específicos de las empresas sociales y permite establecer los requisitos que configuran una organización económica en la que las personas (comunidad) son el centro de las decisiones. La forma jurídica adoptada es diversa (aunque predominan las cooperativas sociales, cooperativas, empresas de inserción, asociaciones), pero sus mecanismos de gobernanza están diseñados para garantizar el cumplimiento de los fines propuestos. Así encontramos empresas sociales en sectores como las energías renovables, la cultura, el desempleo o la discapacidad, entre otros. En este sentido, podemos hablar de una *New Social Economy* que ha creado un modelo de empresa que trabaja desde el mercado para transformar la economía capitalista.

Asimismo, como plantean Salinas y Rubio (2001), las organizaciones del Tercer Sector han evolucionado hacia la producción de bienes y servicios, buscando transformar la realidad socio-económica en la que se localizan. De este modo, las empresas sociales no son sólo organizaciones de nueva creación, sino una tendencia en la que se encontrarían tanto aquellas organizaciones del Tercer Sector de acción social que se acercan al mercado para movilizar nuevos recursos, como aquéllas de la economía social cuyo objetivo es responder al interés general y no solo al de sus socios o miembros (Defourny, 2001).

Las empresas sociales en España han seguido una trayectoria similar al resto de los países de la Unión Europea y predomina el modelo vinculado a la Economía Social. Asimismo, en esta trayectoria se comparten elementos de reflexión como la necesidad de innovar nuevas formas de actuación para adecuarse a las necesidades de las personas.

Por un lado, uno de los elementos comunes en el conjunto de Europa y en España a finales de la década de los 90 es el fenómeno de la exclusión social como consecuencia del desempleo. Desde lugares diversos de la geografía española y europea se pusieron en marcha iniciativas vinculadas a entidades sociales para intervenir creando nuevas estructuras de formación para el empleo. En el caso de España se concretaron en las Empresas de Inserción y los Centros Especiales de Empleo. Por otro lado, también a finales del siglo XX se crearon las cooperativas de iniciativa social como una figura

7.- COM(2011) 682 final Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Iniciativa en favor del emprendimiento social Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales (SEC(2011) 1278 final).

específica de la Economía Social que pretende facilitar un modelo organizativo claramente relacionado con las cooperativas sociales italianas y, a su vez, acoger las experiencias de cooperativas y de otras entidades ya existentes que buscaban específicamente la creación de valor social y la transformación de la sociedad. Éstas cumplen los elementos propios de las empresas sociales, como es el caso de las promovidas desde la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS-Red de redes).

Con respecto a las Empresas de Inserción las funciones económicas y sociales que estas entidades están asumiendo las muestra CEPES:⁸

- “Las Empresas de Inserción son organizaciones dedicadas a incorporar a un puesto de trabajo normalizado a personas con dificultades de acceso al empleo; desempeñando de manera autónoma y económicamente viable actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios según sea su sector de mercado.
- Su misión es formar y emplear a personas de “difícil colocación”, capacitándoles para dar el salto a un puesto de trabajo “normal”. Son entidades privadas que no reparten beneficios entre sus propietarios. Sus fines son de interés general. Entre las personas ocupadas en el proyecto hay voluntarios o personas que trabajan sin recibir una remuneración explícita.
- Cumplen con una función educativa: su propósito es servir de “puente” para las personas que se quedan fuera del sistema habitual de acceso al empleo mientras que desarrollan actividades de formación integral de las personas a las que emplean”.

La definición de Empresas de Inserción en España se fija en el art. 4 de la ley 44/2007 y se considera que sólo pueden alcanzar la categoría de empresa de inserción las organizaciones con personalidad jurídica de sociedades mercantiles y, en especial, las vinculadas con la Economía Social: las Cooperativas y las Sociedades Laborales, legalmente constituidas y con objeto social relativo a la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito de empleo ordinario o normalizado, y siempre que esté “calificada” como tal por el organismo autonómico competente.

Con respecto a las Empresas de Inserción la información disponible es la publicada por la Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción. En la tabla 1 se presenta la distribución por Comunidades Autónomas así como el número de empresas, el personal de inserción, el personal de no inserción y el total de empleo en el año 2010 en las empresas de inserción. En este caso hay que matizar que la información se refiere a las empresas de inserción asociadas a FAEDEI y que por lo tanto no es de la totalidad del sector. Aproximadamente los datos representan el 80% de las empresas del sector. De acuerdo con la Tabla 1, de las 145 empresas de inserción sobre las que se dispone información se distribuyen principalmente en Cataluña, País Vasco, Aragón y Madrid, y el total de empleo es de 4.111 personas, siendo 2.092 personas en situación de inserción y 2.019 personal no de inserción.

8.- http://www.cepes.es/pagina_cepes=34

Tabla 1. Número de Empresas de Inserción asociadas a FAEDEI y empleo, 2010

	Número de empresas	Personal de inserción	Personal de no inserción	Total personal
Andalucía	6	182	280	462
Aragón	10	81	50	131
Asturias	3	12	19	31
Baleares	1	6	8	14
Canarias	5	66	60	126
Castilla- La Mancha	2	104	95	199
Castilla y León	8	36	34	70
Cataluña	51	890	824	1714
Galicia	2	2	0	2
Madrid	9	49	41	90
País Vasco	44	630	574	1204
Valencia	4	34	34	68
TOTAL	145	2092	2019	4111

FUENTE: FAEDEI 2011.

3.- Cuestiones a tener en cuenta en la evaluación del impacto social

Si se atiende al desarrollo de las empresas sociales con un enfoque internacional se observa un debate constante sobre las características que definen a la empresa social. Son dos grandes corrientes que difieren en la forma de abordar el acercamiento a la empresa social, la tradición europea continental y la tradición anglosajona. En la primera, la empresa social se incluye dentro del marco de los principios y valores de la Economía Social (Defourny, 2001; Defourny y Nyssens, 2008, Bagnoli y Megali, 2011); en la segunda, la empresa social viene definida por su finalidad, es decir, es una organización donde predominan los fines sociales sobre el capital, sin exigir, en muchas ocasiones, ninguna cuestión añadida (Tresltad, 2008; Brouard y Larivet, 2010).

Este debate es fundamental para comprender las diferentes metodologías que se están aplicando para evaluar el resultado de las empresas sociales. Por ejemplo, en Reino Unido, uno de los países más activos en el desarrollo de empresas sociales, se ha creado la *Social Enterprise Mark* con el objeto de facilitar la diferenciación de las empresas sociales. Este enfoque ha recibido numerosas críticas:

por ejemplo, Ridley-Duff y Southcombe (2011) indican de que a pesar de que reconoce y premia a las empresas objeto social (Galera y Borzaga, 2009), todavía no reconoce y premia a las empresas sociales (Ridley-Duff y Bull, 2011). Esta cuestión emerge no solamente como un asunto teórico sino que surge de las experiencias concretas en los distintos países reclamando los promotores, los gestores, los financiadores y teóricos su cuota de verdad.⁹

Por otro lado, también es relevante diferenciar el modelo de empresa social que se quiere evaluar y su origen. A partir de la propuesta de Spear (2009), se observan tres modelos:

- Empresas sociales de orientación interna: se forman para satisfacer las necesidades de un grupo particular de miembros a través de las actividades comerciales; los promotores son grupo de ciudadanos; las actividades realizadas son Actividades productivas y comerciales para proporcionar bienes y servicios: energía, finanzas, alimentos ...; son ejemplos cooperativas de consumo, cooperativas de crédito, cooperativas de trabajadores, asociaciones y cooperativas sociales; casos concretos son La Veloz, Coop57, Rescoop.
- Empresas sociales de orientación externa: su origen es la producción y actividades comerciales establecidas para cumplir con los promotores como su misión principal; los promotores son organizaciones no lucrativas, una o más; la actividades a realizar son productivas y comerciales para proporcionar bienes y servicios, servicios principalmente sociales como educación, comercio justo; ejemplos son cooperativas sociales, asociaciones y fundaciones como, Fundación Adunare o Traperos de Meaux.
- Empresas Sociales orientadas a la integración socio-laboral: se crean para proporcionar empleo temporal o permanente a determinados grupos de población; se crean por grupos de ciudadanos u organizaciones no lucrativas; las actividades realizadas son productivas y comerciales que proporcionan puestos de trabajo temporal o permanente para el grupo de población objetivo; ejemplos son empresas de inserción, centros especiales de empleo, cooperativas sociales como son Kairós coop, Mapiser, Anobium.

Estos tres modelos nos presentan una realidad compleja que requiere para su estudio una aproximación también compleja. Para la evaluación del impacto social de estas organizaciones se han planteado propuestas con diferentes metodologías. Un caso destacado es el de las organizaciones no lucrativas dedicadas a la cooperación al desarrollo (Ebrahim y Ranga, 2010). Otro es el de los estudios de impacto de las donaciones en el sector de filantropía en EEUU (Trelstad, 2008; Weinstein, 2009). En el conjunto de las organizaciones no lucrativas se percibe una mayor preocupación por demostrar sus resultados, especialmente, en momentos de recortes en subvenciones y donaciones como el actual. Con todo ello, hay que añadir la preocupación manifiesta de la Comisión Europea en la que indica en el año 2011 “en cada dictamen dirigido a la Comisión Europea o a otras institucio-

9.- Regulation of the European Parliament and of the Council on a European Union Programme for Social Change and Innovation (SEC(2011) 1134 final) y Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on European Social Entrepreneurship Funds (COM(2011) 862) (SEC(2011) 1513)

nes de la UE, el CESE examinará si se ha llevado a cabo un procedimiento de evaluación de impacto social adecuado”.¹⁰

Según Gibbon y Dey (2011), en estos momentos de los diez instrumentos de medición de impacto social disponibles en la actualidad (New Economics Foundation, 2009), los dos métodos que son generalmente reconocidos, con un desarrollo y un marco común de información, y que han sido más ampliamente utilizados en la práctica durante la última década, son los de la Contabilidad Social o Auditoría Social (SAA) (Pearce, 2001) y el Retorno Social de la Inversión (SROI) (Nicholls et al., 2009). Mientras SAA tiene una larga historia de innovación y el uso en el Reino Unido ha sido, en cierta medida, eclipsado por la importación y desarrollo de la región de América; el enfoque del SROI ha sido apoyado por recientes iniciativas del Gobierno de Reino Unido y Escocia (Nicholls et al., 2009).

En la práctica de la medición del impacto social, lo más frecuente es limitarse a proponer y aplicar algunas de las muchas baterías de indicadores individuales ofrecidos por diversas instituciones y entidades, públicas o privadas. De este modo, por su propia naturaleza, los numerosos indicadores, que hasta ahora se recogen en los habituales informes balance social, auditoría social, evaluación del impacto, no proporcionan una visión global, en tanto que su enfoque es esencialmente segmentado, parcial, no encaminado a integrar adecuadamente en un prisma común las distintas facetas del impacto social. Las limitaciones de este enfoque plenamente univariable o unidimensional son evidentes como concluyen Maignan y Ferrell (2000).

Por otro lado, existe un desarrollo muy relevante en la elaboración de indicadores en el ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa que buscan evaluar el impacto social de las empresas y de las organizaciones por lo que es fundamental abordar también este conjunto de experiencias. Así, dentro de la literatura sobre Responsabilidad Social de las Organizaciones existen algunos ejemplos de construcción de indicadores más o menos globales. Ahora bien, por lo general integran las variables iniciales con procedimientos elementales y, con cierta frecuencia, la agregación no llega hasta el final, de modo que se mantienen separadas las distintas vertientes. Algunos ejemplos los encontramos en las empresas de rating especializadas, quienes suelen tener en cuenta comparaciones respecto a la media del sector (Igalens y Gond, 2003; 2005).

Otra cuestión relevante a tener en cuenta es la capacidad de creación de innovación social de las empresas sociales. En este contexto Spear (2011, 13) propone que “hay diferentes formas en que la innovación y la innovación social se relacionan con la Economía Social y Solidaria:

- Innovaciones sociales (técnicas, procesos o de gestión) que hacen que las organizaciones de la Economía Social y Solidaria funcionen mejor y / o presten de mejores servicios;
- Innovaciones en los modelos para ampliar el impacto social de las organizaciones de la Economía Social y Solidaria;
- Innovaciones en el marco normativo e institucional para el desarrollo de la Economía Social y Solidaria y de sus relaciones con el Estado y el sector privado.

10.- Comité Económico y Social Europeo (2011): Pleno de los días 26 y 27 de octubre de 2011 síntesis de los dictámenes aprobados <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.summary-plenary-sessions.20779>.

Sin embargo, como apunta Nyssens y Sharra (2011) “las innovaciones sociales son sociales, tanto en sus fines como en sus medios”. Esto es, la innovación social deben tener como objetivo explícito de resolver un problema social y la primacía de la finalidad social sobre el resto de objetivos. En este sentido, la definición de la empresa social en Europa recoge expresamente esta idea (Defourny y Nyssens 2008).

En esta línea, diferentes autores proponen que serán innovaciones sociales aquellas “actividades y servicios innovadores que están motivados por el objetivo de satisfacer una necesidad social y que se desarrollaron y difundieron a través de organizaciones cuyos objetivos principales son sociales (Mulgan, 2007), o como indica Phils (2008), se trata de “soluciones novedosas a un problema social más eficaces, eficientes, sostenibles, o simplemente más que las soluciones existentes y para las cuales el valor creado se acumula sobre todo para la sociedad en su conjunto y no de forma privada individualista”. Y que esta innovación se realiza como señalan Murray et al. (2010) a través de una compleja red de alianzas entre las diversas partes interesadas borrando las fronteras tradicionales entre los sectores, “En la mayoría de los casos el éxito de la innovación se basará en la participación e implicación de una amplia variedad de intereses - los usuarios y beneficiarios de la innovación, así como los productores y proveedores”. Es más, se deben producir procesos de participación con un lugar específico para los usuarios de forma que se propone que “algunos de los métodos más eficaces para fomentar la innovación social es a partir de la presunción de que las personas son competentes intérpretes de sus propias vidas y capaces de resolver sus propios problemas” Mulgan (2007) Alvord et al., (2003). Especialmente si esto se observa como un modo de establecer relaciones sociales entre los agentes de un territorio (Moulaert et al. 2005).

Con todo ello se considera desde las diferentes experiencias analizadas y a partir de las características de las empresas sociales que estas entidades son un posible modelo organizativo especialmente preparado para el desarrollo de innovaciones sociales, (Yuen, 2011; Fonteneau, B. et al., 2010).

4.- Revisión de metodologías para la evaluación del impacto social

Existen numerosas plataformas del sector de las empresas sociales en los diferentes países y a nivel europeo. En el ámbito europeo destaca la *European Network for Social Integration Enterprises* creada en 2001 y que como indican han facilitado “los intercambios entre las redes europeas de empresas de inserción social, han hecho posible la identificación de los fundamentos comunes de estas iniciativas dentro de las distintas naciones de la Unión Europea”. En cuanto a diferentes países europeos destaca la entidad *Social Enterprise UK* con más de 500 empresas asociadas o *Bag Arbeit E. V.* en Alemania con más de 350 empresas y la Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción en España con cerca de 200 empresas.

Desde estas plataformas y también desde la literatura académica, se están dedicando una gran cantidad de esfuerzos dirigidos a la medición de forma conjunta del resultado social y económico para estas entidades (Mair y Martí, 2006). Los diferentes enfoques tratan de evaluar los resultados reales y especialmente el impacto social (Paton, 2003; Nicholls, 2009; Mook et al, 2003). Entre otros, se está aplicado el modelo del SROI (en sus siglas en inglés *Social Return on Investment*) que busca medir el retorno de la inversión social, esto es, facilitar a las organizaciones la medición de los beneficios sociales, medioambientales y económicos. En este caso, SROI, se considera que es una forma de aproximarse a una medida que facilita la gestión interna y la comparación entre diferentes empresas sociales (Arvidson et al, 2011). Sin embargo, de momento, debido a que utiliza una amplia gama de indicadores sociales todavía no permite realizar comparaciones. En estos momentos este asunto es muy relevante ya que como indican Ebrahim y Rangan (2010) los responsables de las organizaciones del sector social están bajo una creciente presión para “demostrar” su impacto sobre los acuciantes problemas sociales. Esta presión viene tanto por los financiadores como por el resto de los grupos de interés.

El desarrollo de sistemas de certificación y signos de distinción como la marca de la empresa social y el distintivo de comercio justo son también indicadores de la creciente necesidad del sector en el ámbito internacional que le permita identificarse y diferenciarse de otras iniciativas.

En la tabla 2 se presenta el resumen realizado por Ebrahim y Rangan (2010) de los modelos aplicados por organizaciones y analizados desde la literatura académica en materia de medición del resultado social. Aunque los autores se centran principalmente en la medición del resultado para organizaciones que operan en el sector de cooperación al desarrollo la reflexión es una revisión relevante para tener en cuenta los enfoques y resultados que se están obteniendo en la medición del resultado social y su posible aplicación a las empresas sociales. En todo caso, está claro que la complejidad de las empresas sociales se incrementa al tener que incluir los resultados económicos de forma combinada con el resultado social. O mejor dicho establecer medidas de resultado económico-social conjuntamente que permitan tener una visión global de la actividad de las empresas sociales.

Como puede observarse, en la tabla se incluyen en la primera columna los métodos utilizados y en la segunda columna las organizaciones que las están empleando y creando. Tal y como sugieren Ebrahim y Rangan (2010), existe una larga trayectoria en el uso del SROI, de los modelos lógicos de evaluación, que se han complementado con enfoques experimentales y cuasi-experimentales de evaluación, tales como ensayos controlados aleatorios. Estos enfoques, que tienden a confiar en modelos lineales causales, han sido cada vez más cuestionados por los nuevos enfoques basados en la evaluación participativa, en la planificación del impacto, los sistemas de aprendizaje o el análisis complejo de sistemas.

Tabla 2. Métodos para la Evaluación del Resultado Social, revisión realizada por Ebrahim y Rangan (2010)

Métodos	Usuarios e innovadores
Rendimiento esperado	<ul style="list-style-type: none"> • Acumen Fund – best available charitable option (BACO) • REDF – social return on investment (SROI) • Robin Hood Foundation – benefit-cost ratios (BCR) • Millennium Challenge Corporation – economic rate of return (ERR)
Métodos experimentales <ul style="list-style-type: none"> • Ensayos aleatorios controlados 	<ul style="list-style-type: none"> • Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, MIT • Innovations for Poverty Action
Modelos lógicos <ul style="list-style-type: none"> • Marco lógico, Gestión basada en resultados • Outcomes de la gestión 	<ul style="list-style-type: none"> • United States (USAID) • Australia (AusAID) • Sweden (SIDA) • W.K. Kellogg Foundation • Innovation Network • Urban Institute • United Way of America
Aproximación estratégica <ul style="list-style-type: none"> • Cuadros de mando, mapas de estrategia, y herramientas relacionadas 	<ul style="list-style-type: none"> • NewProfit Inc. • Blue Avocado
Métodos participativos y basados en las relaciones <ul style="list-style-type: none"> • Mapa Outcomes • Informes de percepción • Evaluación basada en la historia y cambios significativos • Evaluación rural participativa y variantes • Evaluación participativa de la situación de pobreza 	<ul style="list-style-type: none"> • International Development Research Centre, Canada • Center for Effective Philanthropy • Keystone Accountability • Youth Truth • M&E News (Rick Davies) • Clear Horizon (Je) • Institute of Development Studies • International Institute for Environment and Development • U.N. Food and Agriculture Organization (FAO) • World Bank
Enfoque integradores <ul style="list-style-type: none"> • Sistemas organizativos para la planificación del impacto, evaluación, rendición de cuentas y aprendizaje • Ciencia de la complejidad y enfoque de pensamiento sistémico 	<ul style="list-style-type: none"> • ActionAid International • Keystone Accountability • iScale • Grassroots Business Fund

FUENTE: Extraído de Ebrahim y Rangan (2010).

Esta proliferación de propuestas necesita que se realicen comparaciones para detectar los modelos más útiles, para gestores, usuarios, evaluadores y financiadores. Un ejemplo de esta necesidad se observa en el mundo de la inversión social y la filantropía de riesgo, ya que existe una preocupación general de los propietarios de activos y los inversores institucionales (fondos de pensiones, fundaciones y bancos éticos) que no se atreven a realizar inversiones sociales, debido a la falta de referencias fiables o sistemas sencillos de clasificación. En respuesta a ello, algunos actores clave en el campo de la inversión social de EE.UU. se unieron a principios de 2009 para desarrollar un marco común para la definición, seguimiento e información del desempeño de organizaciones no lucrativas. En concreto, en un informe del Monitor Institute se estima que la inversión social y ambiental tiene un potencial de crecimiento de alrededor de 50 mil millones US \$ en 2008 a 500 mil millones US \$ en 10 años (Monitor Institute, 2009).

Al mismo tiempo, desde hace tiempo existen en EEUU agencias de calificación sin fines de lucro como *Charity Navigator* y el *Better Business Bureau Wise Giving Alliance* las cuales han comenzado a renovar sus parámetros de calificación. Sus indicadores originales, basados en gran medida en coeficientes de costes financieros y de gastos generales, son vistos como problemáticos y hasta engañosos para el sector social. A finales de 2009, hicieron un esfuerzo para desarrollar un paquete de medidas más amplio que incluyera no sólo indicadores financieros, sino también sociales (Charity Navigator et al., 2009). En el caso de España la Fundación Lealtad en el ámbito de las organizaciones no lucrativas ha elaborado diferentes indicadores para evaluar la transparencia desde el año 2001, mientras que desde REAS se ha desarrollado una herramienta para la realización de auditorías sociales.

Sin embargo, estos esfuerzos siguen siendo poco conocidos y todavía se plantean dudas sobre ¿Cómo debe ser un modelo que sirva para realizar comparativas significativas y fiables? ¿Qué incentivos y desincentivos existen para las organizaciones a participar en estos procesos de evaluación comparativa?

Junto a estas preguntas, en el caso británico, la Ley de febrero de 2012 de Servicios Públicos (Valor Social) [*Public Services (Social Value) Act 2012*] ha dado un salto cualitativo al obligar a las autoridades públicas de Gales e Inglaterra a tener en cuenta, como dice el punto 3 de la sección primera “(a) ¿en qué medida lo que se propone adquirir podrían mejorar la situación económica, social y bienestar ambiental de la zona en cuestión? y (b) ¿cómo se ha de actuar al llevar a cabo el proceso de contratación con el fin de garantizar la mejora?”. Estos dos aspectos introducen por la vía legal la obligación de establecer distinciones entre las distintas opciones que se presenten en una contratación pública. Y plantean un problema que, con seguridad, producirá numerosos debates para acotar cómo se ha de valorar una propuesta u otra.

En cualquier proceso de evaluación, como es obvio, no es lo mismo trabajar sobre los resultados ya producidos por una determinada actuación a la que se le atribuye un determinado cambio como consecuencia de unas acciones previas, que anticipar posibles resultados, a modo de prospectiva, sobre unas propuestas que nos avanzan unos objetivos a conseguir mediante una serie de métodos e instrumentos diseñados al efecto.

Si además hablamos de innovación social y de nuevas formas de emprendizaje, el debate sobre la pertinencia o no de que unas propuestas merezcan ser apoyadas, financiadas, impulsadas o lo que se quiera plantear remite necesariamente a la gestión del riesgo. Cuestión que es paralela al retorno social de las inversiones o al valor social contrastado que en su momento ha propuesto el Consejo Económico y Social europeo al hablar de las diversas empresas.

5.- Conclusiones

Las empresas sociales forman un sector cada vez más visible y relevante. Desde una perspectiva internacional, observamos que en cada país son resultado de iniciativas diversas, pero siempre como respuesta a necesidades concretas de bienestar de personas y colectividades. La literatura académica trata de explicar este fenómeno y de ofrecer herramientas de análisis, de apoyo y desarrollo para el sector, pero los retos y cambios a los que se enfrentan estas empresas van más rápidos que las propias propuestas. Además, la literatura económica necesita realizar una revisión profunda de su enfoque basado en los modelos tradicionales de empresa capitalista para que realmente sea útil para las empresas sociales. A pesar de ello, existe ya una literatura significativa que aborda diferentes aspectos de las empresas sociales y el sector.

La diversidad y pluralidad de las empresas sociales es consecuencia de su propio origen, pues todas ellas nacen como respuesta a diferentes necesidades sociales y esas respuestas tienen siempre un carácter adaptativo orientado a mejorar su propia realidad. Asimismo, su pluralidad está muy relacionada con el estrecho vínculo que se produce entre estas organizaciones con la comunidad en la que se ubican. Esto supone que en una misma ciudad puedan existir empresas sociales con finalidades similares, distintas entre sí y, al mismo tiempo, ambas plenamente adaptadas a las necesidades del lugar en donde se localizan.

Por otro lado, dentro de las empresas sociales hay una mayor tradición que en otros sectores económicos con respecto a la transparencia de sus actuaciones y la rendición de cuentas de sus resultados. En este sentido, se han desarrollado herramientas para la auditoría social específicas de estas organizaciones facilitando así la comunicación de los fines, los medios y los resultados e incrementando la confianza de usuarios, colaboradores, financiadores y de la sociedad en general -también llamados *participes* o *stakeholders*-. Sin embargo, se constata un clara dificultad en la descripción y medición del impacto social de las actuaciones de estas organizaciones. De hecho, es una cuestión aceptada por gestores, políticos y académicos.

Esta dificultad enlaza con un tema presente y también recurrente en distintos dominios de conocimiento. La pregunta compartida en todos ellos parte de un interrogante común, esto es, qué efecto produce lo que estamos haciendo. Suponiendo que se puedan distinguir relaciones de causalidad entre un punto de partida y uno distinto posterior, consecuencia de las intervenciones realizadas en un contexto determinado, el paso siguiente es darle una valoración. Se quiere evaluar y establecer elementos de distinción entre un hacer que interviene en el mundo frente a otras opciones. Lo cual tiene una alta complejidad epistemológica y metodológica, pero fundamentalmente práctica.

Revisando distintas perspectivas como las del propio sector, de la literatura especializada en el campo de la evaluación de impacto (Becker, 2001; Barrow, 2006; Roche, 2001) o de las administraciones públicas y sus distintas agencias se observa un abanico muy amplio de metodologías con diversidad de enfoques para medir tanto el impacto social como para realizar evaluaciones de políticas y acciones específicas.

En ese abanico de metodologías se plantean desde: 1) el estudio del rendimiento esperado, los métodos experimentales, modelos lógicos y enfoque estratégico de carácter más instrumental; 2) métodos participativos basados en las relaciones que se establecen en el seno de una organización; 3) enfoque integrador con sistemas más globales que utilizan varios métodos simultáneamente.

El reto que presiona cada vez con más fuerza es tener criterios e instrumentos para evaluar el cambio en el tiempo o impacto social de las acciones y políticas que se desarrollan por los distintos actores que operan en la sociedad, en el sistema social de referencia. En el caso de las empresas sociales la intuición y la experiencia parecen mostrar una clara correlación entre su modo de actuar y el retorno social de las inversiones. Pero el paso siguiente es pasar de la apariencia y de la intuición a los datos y la concreción en los análisis y resultados.

Referencias bibliográficas

ÁLVAREZ VEGA, M.I. (1999): "Las Empresas de inserción social como nueva forma de organización empresarial. Especial referencia a su régimen jurídico", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 31, 47-84.

ÁLVAREZ VEGA, M.I. (2000): "Las Empresas de Inserción Social en Europa". En *Manual de Creación y Gestión de las Empresas de Inserción Social*, Coque Martínez & Pérez Fernández (Dirs.), Servicio de Publicaciones de la Universidad de Oviedo, 69-83.

- ÁLVAREZ VEGA, M.I. & COQUE MARTÍNEZ, J. (1999): "Los Promotores de las Cooperativas de Inserción Social. Aspectos jurídicos y económicos", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 67, 7-36.
- ALVORD, S.H., BROWN, L.D., et al. (2003): "Social Entrepreneurship and Social Transformation: an Exploratory Study", *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40(3), 260-282.
- ARVIDSON, M. et al. (2010): *The ambitions and challenges of SROI*, Third Sector Research Centre, Working Paper no. 49, Birmingham.
- AUSTIN, J., STEVENSON, H. & WEI-SKILLERN, J. (2006): "Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?", *Entrepreneurial Theory and Practice*, 30 (1), 1-22.
- BAGNOLI, L. & MEGALI, C. (2011): "Measuring Performance in Social Enterprises", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40:1, 149-165.
- BARROW, C.J. (2001): *Social Impact Assessment: An Introduction*, Hodder Education Publishers.
- BECKER, H. & VANCLAY, F. (2006): *The International Handbook of Social Impact Assessment: Conceptual and Methodological Advances [Hardcover]*, Edward Elgar Pub, New edition edition.
- BECKER, H. (1997): *Social Impact Assessment: Method And Experience In Europe, North America And The Developing World*, University of Utrecht Netherlands, Routledge.
- BLUNDEL, R., LYON, F. & SPENCE, L.J. (2011): "Analyzing the growth process in social enterprises: an historical perspective", 3rd EMES-Conference, Roskilde (Denmark).
- BROUARD, F. & LARIVET, S. (2010): "Essay of Clarifications and Definitions of the Related Concepts of Social Enterprise, Social Entrepreneur and Social Entrepreneurship". In Fayolle, A. y Matlay, H., *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, Edward Elgar Ed, London, UK.
- BULL, M., RIDLEY DUFF, R., FOSTER, D. & SEANOR, P. (2008): 'Seeing social enterprise through the conceptualisation of ethical capital,' paper presented at ISBE, 5-7 November, Belfast, N. Ireland.
- DEFOURNY, J. (2001): "From Third Sector to Social Enterprise". In Borzaga, C. & Defourny, J. (eds.) *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London and New York, 1-28.
- DEFOURNY, J. & NYSENS, M. (2008): *Social Enterprise in Europe: recent trends and Developments*, EMES European Research Network Working Paper, Brussels, Belgium.
- DIDOMENICO, M., HAUGH, H. & TRACEY, P. (2010): "Social bricolage: theorizing social value creation in social enterprises", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), 681-703.
- DOERINGER, M.F. (2010): "Fostering Social Enterprise: a historical and international analysis", *Duke Journal of Comparative & International Law*, 20(2), 291-329.
- EBRAHIM, A. & RANGAN V.K. (2010): *The Limits of Nonprofit Impact: A Contingency Framework for Measuring Social Performance*, Working Paper 10-099, Harvard Business School.

- EMERSON, J. & TWERSKY, F. (1996): *New social entrepreneurs: The success, challenge and lessons of non-profit enterprise creation*, San Francisco: Roberts Foundation.
- EPSTEIN, M.J. (2008): *Making sustainability work*, Sheffield, Greenleaf y Berrett-Koehler.
- FAYOLLE, A. & MATLAY, H. (2010): *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, Edward Elgar Ed, London, UK.
- FONTENEAU, B. et al. (2010): *The reader 2010: social and solidarity economy: building a common understanding*, Turin, Italy, International Training Centre of the International Labour Organization.
- GALERA, G. & BORZAGA, C. (2009): "Social enterprise: an international overview of its conceptual evolution and legal implementation", *Social Enterprise Journal*, 5(3), 210-228.
- GIBBON J. & DEY, C. (2011): "Developments in Social Impact Measurement in the Third Sector: Scaling Up or Dumbing Down?", *Social and Environmental Accountability Journal*, 31:1, 63-72.
- HAUGH, H. (2007): "Community-led social venture creation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(2), 161-182.
- HULGARD, L. (2010): *Discourses of social entrepreneurship – Variations of the same theme?*, EMES Working Papers no. 10/01, Brussels, Belgium.
- IGALENS, J. & GOND, J.P. (2003): "La mesure de la performance sociale de l'entreprise : une analyse critique et empirique des données ARESE", *Revue Française de Gestion des Ressources Humaines*, 50, 111-130.
- IGALENS, J. & GOND, J.P. (2005): "Measuring Corporate Social Performance in France: a critical and empirical analysis of ARESE data", *Journal of Business Ethics*, 56, 131-148.
- KERLIN, J.A. (2006): "Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences", *Voluntas*, 17, 247-263.
- MAIGNAN, I. & FERRELL, O. (2000): "Measuring Corporate Citizenship in Two Countries: The Case of the United States and France", *Journal of Business Ethics*, 23, 283-297.
- MAIR, J. & MARTI, I. (2006): "Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction and delight", *Journal of World Business*, 41, 36-44.
- MARCUELLO, C. & MARCUELLO, Ch. (2010): "Las Empresas de Inserción". En Monzón, J.L. (Dir.): *La Economía Social en España en el año 2008. Ámbito, magnitudes, actividades y tendencias*, CIRIEC-España, 417-433.
- MARCUELLO, C. & MARCUELLO, Ch. (2007): "Las empresas de inserción y sus retos", *Revista de Economía Social*, 36, 36-43.
- MARCUELLO, C., BELLOSTAS, A., CAMON, J., MARCUELLO, Ch. & MONEVA, J.M. (2005): *Las Empresas de Inserción en Aragón: características, evolución y futuro*, Documento de Trabajo 15/2005, Fundación Economía Aragonesa.

- MARCUELLO, C., BELLOSTAS, A. & MARCUELLO, Ch. (2008): *Informe sobre las Empresas de Inserción en España*, CIRIEC-España.
- MARCUELLO, Ch., MARCUELLO, C., BELLOSTAS, A., CAMÓN, MONEVA, J.M., LALIENA, A. & ORTAS, E. (2007): *Transparencia y sostenibilidad en Organizaciones No Lucrativas: el caso de las Empresas de Inserción Aragonesas*, Documento de Trabajo Fundación Economía Aragonesa, 42/2007.
- MARCUELLO, Ch., MARCUELLO, C., BELLOSTAS, A. & MONEVA, J.M. (2007): "Transparencia y Rendición de Cuentas en las Empresas de Inserción", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 59, 91-122.
- MOOK, L., RICHMOND, B. et al. (2003): "Integrated Social Accounting for Nonprofits A Case from Canada", *Voluntas*, 14, 283-297.
- MOULAERT, F. & AILENEI, O. (2005): "Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: a conceptual synthesis from History to Present", *Urban Studies*, 42, 2037-2053.
- MULLIGAN, L.N. (2007): "What's good for the Goose is (not) good for the Gander: Sarbanes-Oxley-Style Nonprofit reforms", *Mich. L.R.*, 105, 1981 y ss.,
- NEW ECONOMICS FOUNDATION (2009): "Proving and Improving: A Quality and Impact Toolkit for Social Enterprise", available at <http://www.proveandimprove.org/>
- NICHOLLS, A. (2009): "We Do Good Things Don't We?: Blended Value Accounting In Social Entrepreneurship", *Accounting, Organizations and Society*, 34 (6-7), 755-769.
- NICHOLLS, J., LAWLOR, E., NEITZERT, E. & GOODSPEED, T. (2009): *A Guide to Social Return on Investment*, S. Cupitt (Ed.), London: Office of the Third Sector, Cabinet Office.
- NYSENS, M. & SHARRA, R. (2011): "What does the debate on social innovation add to the debate on social enterprise ? The issue of governance", 3rd EMES-Conference, Roskilde (Denmark).
- OECD (2008): *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*, París: OCDE
- PATON, R. (2003): *Managing and Measuring Social Enterprises*, London: Sage Publications.
- PEARCE, J. (2001): *Social Audit and Accounting Manual*, Edinburgh: Community Business Scotland (CBS) Network.
- PEATIE, K. & MORLEY, A. (2008): "Eight paradoxes of the Social Enterprise Research Agenda", *Social Enterprise Journal*, 4(2), 91-107.
- PHILLIPS, M. (2006): "Growing pains: the sustainability of social enterprises", *Entrepreneurship and Innovation*, 7:4, 221-30.
- QUINTAO, C. (2007): "Empresas de inserción y empresas sociales en Europa", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 59, 33-59.

- RIDLEY-DUFF, R.J. & BULL, M. (2011): *Understanding Social Enterprise*, London: Sage Publications.
- RIDLEY-DUFF, R. & SOUTHCOTTE, C. (2011): *The Social Enterprise Mark. A critical review of its conceptual dimensions*, Sheffield Hallam University Research Archive (SHURA).
- ROCHE, C. (2004): *Evaluación de impacto para agencias de desarrollo: aprendiendo a valorar el cambio*, Barcelona: Intermón Oxfam.
- SALINAS, F. & RUBIO, M.J. (2001): "Tendencias en la evolución de las organizaciones no lucrativas hacia la empresa social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 37, 79-116.
- SIMÓN-MOYA, V., REVUELTO-TABOADA, L. & RIBEIRO-SORIANO, D. (2012): "Are success and survival factors the same for social and business ventures?", *Service Business*, DOI 10.1007/s11628-012-0133-2.
- SPEAR, R. (2006): "Social entrepreneurship: a different model?", *International Journal of Social Economics*, 33 (5/6), 399-410.
- SPEAR, R. (2011): "Innovation and collective entrepreneurship". In FIESS – Internacional Forum on the Social and Solidarity Economy, 17-20 October, Montreal.
- SPEAR, R. & BIDET, E. (2005): "Social Enterprise for Work Integration in 12 European Countries: a descriptive analysis", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76(2), 195-231.
- SPEAR, R., CORNFORTH, C. & AIKEN, M. (2009): The governance challenges of social enterprises: evidence from a UK empirical study, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(2), 247-273.
- TRELSTAD, B. (2008): "Simple Measures for Social Enterprise", *Innovations*, 3(3), 105-118.
- WEINSTEIN, M.M. & LAMY, C.E. (2009): *Measuring Success: How Robin Hood Estimates the Impact of Grants*, New York, NY: Robin Hood Foundation.
- WOOD, C. & LEIGHTON, D. (2010): *Measuring social value*, Lecturis, Eindhoven.
- YUEN, T.Y.K. (2011): "Unleashing social innovation for social economy: experience of social enterprise development in Hong Kong", *China Journal of Social Work*, 4:3, 217-233.