



CIRIEC
españa

**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, n° 79, Diciembre 2013, pp. 35-58**

Impacto socioeconómico de las empresas de Economía Social en España. Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social

Rosa B. Castro Núñez
Rosa Santero Sánchez

Universidad Rey Juan Carlos

M^a Isabel Martínez Martín
Nuria Guilló Rodríguez

Abay Analistas Económicos

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

© 2013 CIRIEC-España

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

Impacto socioeconómico de las empresas de Economía Social en España. Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social

**Rosa B. Castro Núñez, Rosa Santero Sánchez,
M^a Isabel Martínez Martín y Nuria Guilló Rodríguez**

RESUMEN

Una correcta medición del impacto que la Economía Social tiene sobre el conjunto de la sociedad resulta crucial para su valoración a nivel político, económico y social. La aportación de sus valores intrínsecos y diferenciadores supera el ámbito económico y se adentra en el concepto de utilidad social, vinculado a los "principios orientadores" propios de estas empresas. En este artículo se realiza una medición cuantitativa y una valoración monetaria de los efectos diferenciadores de las empresas de Economía Social que permite estimar el impacto de su actividad sobre la cohesión social en España. Los resultados indican que el beneficio total que estas empresas aportaron en el año 2009 a la cohesión social fue de más de 3.400 millones de euros, siendo sus principales beneficiarios los/as trabajadores/as de sus empresas, que recibieron 2.260 millones de euros anuales en rentas salariales netas.

PALABRAS CLAVE: Economía Social, Principios, Utilidad Social, Medición, Impacto, Beneficio Directo, Beneficio Indirecto, Cohesión Social.

CLAVES ECONLIT: A130, D630, E270, J710, J810, L330.

Cómo citar este artículo: CASTRO, R., SANTERO, R., MARTÍNEZ, M.I. & GUILLÓ, N. (2013): "Impacto socioeconómico de las empresas de Economía Social en España. Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 79, 35-58.

Correspondencia: Rosa B. Castro, Universidad Rey Juan Carlos (URJC), Facultad de CC. Jurídicas y Sociales - Doctora en Economía - belen.castro@urjc.es; Rosa Santero, URJC, Facultad de CC. Jurídicas y Sociales, Doctora en Economía - rosa.santero@urjc.es; M^a Isabel Martínez, Abay Analistas Económicos (AAE) - Licenciada en Economía - mmartinez@abayanalistas.net, y Nuria Guilló - AAE - Licenciada en Ciencias Políticas - nguillo@abayanalistas.net.

L'impact socio-économique des entreprises d'économie sociale en Espagne. Une évaluation quantitative de leurs effets sur la cohésion sociale

RESUME : Une mesure correcte de l'impact de l'économie sociale sur l'ensemble de la société est indispensable dans le cadre d'une évaluation politique, économique et sociale. L'apport de ses valeurs intrinsèques et de différenciation dépasse le cadre économique et englobe le concept d'utilité sociale, lié aux « principes directeurs » inhérents à ces entreprises.

Cet article réalise une mesure quantitative et une évaluation monétaire des effets de différenciation des entreprises d'économie sociale, permettant d'estimer l'impact de leur activité sur la cohésion sociale en Espagne. Les résultats indiquent que l'ensemble des bénéfices apportés par ces entreprises en 2009 à la cohésion sociale s'est élevé à plus de 3 400 millions d'euros et que les principaux bénéficiaires ont été les salariés de ces entreprises, qui ont reçu 2 260 millions d'euros par an au titre de revenus nets.

MOTS CLÉ : Économie sociale, principes, utilité sociale, mesure, impact, bénéfice direct, bénéfice indirect, cohésion sociale.

Socioeconomic impact of social economy enterprises in Spain. A quantitative assessment of their effects on social cohesion

ABSTRACT: To assess the political, economic and social value of the social economy, it is essential to arrive at a correct measurement of its impact on society as a whole. The contribution made by the intrinsic values that differentiate the social economy surpasses the economic sphere and enters into that of social utility, associated with the guiding principles of these companies.

This paper offers a quantitative measurement and monetary valuation of the differentiating effects of social economy enterprises, making it possible to estimate the impact of their activity on social cohesion in Spain. The results indicate that the total benefits these enterprises contributed to social cohesion in 2009 exceeded 3400 million euros. The main beneficiaries were their own workforce, who received 2260 million euros annually in net wages.

KEY WORDS: Social economy, principles, social utility, measurement, impact, direct benefits, indirect benefits, social cohesion.

1.- Introducción

En España, la aprobación de la Ley 5/2011, de Economía Social, ha supuesto un hito relevante en cuanto al reconocimiento por parte de instituciones y autoridades legislativas de la importancia que tienen actualmente en nuestro país las empresas y entidades de Economía Social y, representa un modelo para otros países, puesto que ha sido el primer estado de la Unión Europea en promulgar una Ley de Economía Social, donde se incluye una definición concreta del ámbito de actuación y de los principios y valores que defienden en el desarrollo de su actividad.

El concepto de Economía Social, y de las empresas que la conforman, ha ido evolucionado reflejando los cambios económicos y sociales. Sin embargo, a pesar del esfuerzo tanto de la comunidad investigadora como de las autoridades legislativas en definir la Economía Social, existe aún un importante desconocimiento acerca de su impacto sobre la economía y, sobre la sociedad en su conjunto. Esta falta de valoración se explica, en parte, por la dificultad de hacer visible en términos numéricos su aportación a la sociedad en comparación con la aportación de otros agentes económicos, en especial de las empresas tradicionalmente enmarcadas en el sector privado.

Los valores propios que comparten las empresas de Economía Social motivan un comportamiento diferenciado de estas empresas en relación con la composición de sus plantillas, las condiciones de trabajo, su especialización productiva y su ubicación geográfica. En el caso de España, la propia Ley 5/2011, hace referencia a dichos valores al definir la Economía Social como el “conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que (...) persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos (...). Estas entidades se rigen por algunos principios orientadores entre los que cabe destacar la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y la independencia respecto a los poderes públicos”.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es llevar a cabo una medición y valoración cuantitativa del impacto sobre la cohesión social de las empresas de Economía Social en España¹. Las aportaciones del presente estudio se concretan en la identificación, medición y valoración monetaria, para el caso de España, de los efectos asociados a los valores diferenciadores de las empresas de

1.- Este trabajo forma parte de una investigación realizada por Abay Analistas Económicos, S.L. y financiado por la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES). Disponible en <http://www.eoi.es/savia/documento/eoi-80096/el-impacto-socioeconomico-de-las-entidades-de-economia-social>.

Economía Social. La metodología aplicada aborda el análisis del impacto superando el marco de la contabilidad sectorial (estimación de macromagnitudes tales como número de empresas, empleo, valor de la producción, valor añadido) y se adentra en el marco de la utilidad social, a través de los efectos vinculados a la cohesión social, que hasta ahora no han sido valorados desde un punto de vista cuantitativo.

La estructura del artículo es la siguiente. Tras esta introducción, en la segunda sección se presenta el marco teórico y conceptual en el que se ha desarrollado la investigación realizada en el Informe. Posteriormente, se concreta la metodología en la que se basa la propuesta de medición del impacto vinculado al concepto de "utilidad social". En el epígrafe 4, se recoge la valoración cuantitativa, para el caso español, del impacto de las empresas sobre la cohesión social. Por último, se presentan las conclusiones más relevantes, las limitaciones encontradas y algunas propuestas de líneas de investigación futuras que permitan avanzar en el conocimiento de la Economía Social.

2.- Marco teórico y conceptual

Los efectos, sociales y económicos, producidos por la Economía Social pueden clasificarse en dos grandes grupos: los efectos económicos reflejados en el PIB y los efectos englobados dentro del concepto de utilidad social. Estos últimos incluyen ingresos y costes en otras empresas derivadas de las conexiones existentes en el marco de la actividad económica y los efectos inducidos, es decir, los efectos derivados del gasto realizado por los/as empleados/as de la Economía Social y por sus propietarios/as con los salarios y dividendos ganados en su actividad.

Por otra parte, los efectos englobados en el concepto de utilidad social son directos e indirectos, pero en este caso el término indirecto tiene una acepción diferente ya que hacen referencia a los ingresos o costes que no se han generado debido a la presencia de la Economía Social. Estos efectos, a su vez, pueden diferenciarse entre tangibles- si existe posibilidad de medición económica objetiva- e intangibles –la medición es mucho más compleja y/o se haya sujeta a criterios subjetivos–.

La valoración cuantitativa desarrollada en este trabajo no aborda el análisis del impacto de las empresas de Economía Social a través del análisis input- output, marco teórico centrado en el análisis del efecto de una actividad económica sobre el PIB desde diferentes perspectivas (efectos directos, indirectos e inducidos) sino que se adentra en los efectos sobre la utilidad social (tanto directos como indirectos). Como ya se ha señalado, es este ámbito, el de la utilidad social, el que aglutina gran parte de los efectos ligados a las empresas de Economía Social y los avances en la medición son considerados necesarios para darles una mayor visibilidad.

El interés por la medición cuantitativa del papel de la Economía Social se refleja en diversas aportaciones tanto a nivel internacional, como por ejemplo los trabajos para Italia (Guerreri et al., 1992), Francia (Defourny, 1990; Huntzinger, 1994), Reino Unido (Jefferis y Mason, 1990; Cornforth y Thomas, 1995), Portugal (Bartlett y Pridham, 1991), Holanda (Voets, 1990) y Estados Unidos (Deller et al., 2009), como nacional (Chaves y Monzón, 2007, Cubedo, 2006, Díaz y Marcuello, 2010). Los trabajos relativos a la importancia de la Economía Social desde una perspectiva global son principalmente de carácter descriptivo (Chaves y Monzón, 2007) o se centran en determinado tipo de empresas dentro de la Economía Social (Cubedo, 2006). En esta línea, se han desarrollado varios estudios sobre cooperativas y se ha analizado su impacto de forma específica sobre el mercado laboral (Díaz, 2000, Grávalos y Pomares, 2001 y Díaz y Marcuello, 2010). Para el caso de cooperativas en Estados Unidos, Deller et al. (2009), considera el impacto económico tanto directo como indirecto e inducido, utilizando para ello el análisis input-output, y referidos al volumen de negocios, remuneraciones salariales y número de empleos. También se han estudiado ciertos aspectos diferenciadores de las empresas pertenecientes a la Economía Social, como el modelo de gestión (Pestoff, 1994; Vanek, 1989).

Estos estudios han permitido visualizar importantes efectos, como es el peso del empleo de la Economía Social o, en su caso, de parte de ésta, como las cooperativas, en el empleo total, su grado de estabilidad y la evolución de sus salarios. Sin embargo, se han centrado en un análisis del impacto directo en términos de actividad económica y empleo generado, sin tener en cuenta la contribución que la economía puede hacer más allá de dichas variables. Al respecto, en los últimos años se han realizado esfuerzos aislados para medir la contribución de algunas esferas o familias de la Economía Social más allá del impacto citado (Garrabé, 2007), si bien aún se trata de análisis parciales o con información estadística obtenida ad hoc. Sin embargo, queda pendiente contabilizar aquellos aspectos relacionados con el concepto de "utilidad social", de carácter multidisciplinar y que no sólo engloba criterios económicos, sino otros relacionados con la lucha contra la exclusión y las desigualdades, la reducción del aislamiento, la existencia de democracia participativa en la gestión de las empresas o la contribución a la innovación social (Gadrey, 2005).

Gadrey (2005) identifica efectos asociados a la utilidad social, como el aumento del beneficio directo del usuario, el menor coste social directo de determinados servicios asociativos, menores costes indirectos tanto para las propias empresas como para la administración pública y una disminución del aislamiento social y afectivo de determinados colectivos. Estos avances en cuanto a la determinación de efectos ligados a la utilidad social han sido fundamentalmente teóricos, y la medición de los mismos se ha visto limitada por la falta de instrumentos de evaluación (Bouchard et al., 2003). La propuesta de Gadrey es llevar a cabo un proceso de evaluación de proyectos por fases, donde se identifique el proyecto y su objetivo, sus potenciales beneficiarios, las acciones concretas y por último, su impacto, utilizando tanto indicadores cuantitativos como cualitativos (Gadrey, 2005). Quedaría pendiente con esta metodología, una medición de los efectos globales en términos monetarios.

Partiendo de este marco teórico, la propuesta que se presenta en este artículo parte de la tesis de que los valores que comparten las entidades de Economía Social generan una “utilidad social” derivada de un comportamiento diferente de estas entidades en relación a otro tipo de empresas. Este comportamiento diferencial constituye, a su vez, una importante contribución a la cohesión social y a la cohesión territorial. Este enfoque permite la consideración de efectos indirectos e intangibles que no se han analizado habitualmente en esta área.

3.- Metodología

El objetivo específico de la investigación que aquí se presenta es estimar el impacto económico, en cuanto a identificar los efectos diferenciales que tienen las empresas de la Economía Social, asociados a la utilidad social, cómo medirlos y cómo valorarlos en términos monetarios.

La metodología desarrollada para estimar el impacto socioeconómico de la Economía Social se desarrolla en tres fases:

Fase 1. Identificación de efectos por agentes

Los efectos de los principios diferenciadores de las empresas de Economía Social sobre la cohesión social se centran en cuatro áreas: ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo, calidad del empleo, mejora de igualdad de oportunidades y oferta de servicios sociales y otros servicios de interés general. La clasificación de estas áreas ha venido determinado por el concepto de cohesión social: necesidad colectiva de prevenir y combatir las diversas formas sociales de discriminación, desigualdad, marginación y exclusión (Federación Española de Municipios y Provincias, 2007).

A continuación se detallan los efectos distinguiendo su impacto sobre tres tipos de agentes implicados: empleados/as, empleadores/as y sector público, especificándose si es un beneficio o coste. El objetivo de esta desagregación es doble: por una parte, permite visualizar los diversos efectos que presenta la Economía Social sobre cada tipo de agente, y en segundo lugar, facilita la labor posterior de la medición.

a) Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo:

- Los efectos sobre los/as empleados/as son dos: el aumento de las rentas de los hogares (con respecto a las que tendría si la persona empleada perteneciente al colectivo considerado estuviera desempleada o inactiva) y el bienestar derivado de la satisfacción personal. Ambos son beneficios directos, siendo el primero de naturaleza tangible y el segundo, intangible.
- Los efectos sobre las empresas, considerados en su conjunto, incluyen beneficios directos y teóricamente tangibles que obtienen por los mayores ingresos asociados a una disponibilidad mayor de oferta de trabajo y a una mayor diversificación. Este incremento de la población activa, así como cambios en su distribución, se traduce en una mayor facilidad para las empresas para encontrar los/as trabajadores/as que mejor se adapten a los perfiles requeridos.
- Los efectos sobre el sector público incluyen mayores ingresos fiscales y cotizaciones sociales, beneficio directo tangible, y menores costes asociados a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo, beneficio indirecto tangible. Como costes, se contemplan aquellas subvenciones y otras ayudas al empleo vinculadas a estos colectivos.

b) Mejora de la calidad en el empleo:

- Los efectos sobre los/as empleados/as están vinculados al beneficio asociado a las mayores rentas obtenidas, beneficio directo tangible, y a la mayor satisfacción por la mejora en la calidad de su empleo (estabilidad, tipo de jornada, posibilidades de desarrollo profesional, etc.), beneficio directo intangible.
- Los efectos sobre las empresas: cabe destacar tanto los mayores ingresos que obtienen debido a unos mayores niveles de productividad (consecuencia de la mejora en la calidad del empleo), como los menores costes, de variado tipo, asociados a la mejora en la calidad del empleo, como menores costes de reemplazo de plantilla. En ambos casos se trata de beneficios/costes indirectos y tangibles.
- Los efectos sobre el sector público están vinculados a la mayor calidad en el empleo (por ejemplo, por una mayor estabilidad) que tiene como efecto directo mayores ingresos impositivos y por cotizaciones sociales, beneficios directos y tangibles, y menores costes en prestaciones (costes tangibles que son tanto directos como indirectos).

c) Mejora de la igualdad de oportunidades:

- Efectos sobre los/as trabajadores/as: un aumento en el grado de diversidad en los puestos directivos, una menor discriminación laboral de las mujeres en edades entre 35 y 44 años (años potenciales de crianza de hijos/as), o una mayor facilidad en la concesión y disfrute de las excedencias, ligadas tanto a cuidado de menores como de mayores dependientes, tiene un beneficio directo sobre las familias, aumentando las rentas salariales (especialmente en el acceso a los puestos de dirección) y mejorando la satisfacción laboral de los/as trabajadores/as (beneficio intangible).
- Efectos sobre las empresas: obtienen unos beneficios directos en términos de una mejora de sus resultados derivados de una mayor oferta de candidatos/as a los puestos de dirección y de la mayor productividad de sus plantillas por la mejora de su satisfacción laboral; sin

embargo, hay que tener en cuenta que también tendrán unos costes directos relacionados con la sustitución de trabajadores/as en situación de excedencia.

- Efectos sobre el sector público: la menor discriminación de mujeres en edades entre 35 y 44 años disminuye los costes directos asociados a episodios de desempleo e inactividad de este colectivo. Nuevamente, los costes están asociados a las subvenciones y otras ayudas dirigidas al empleo de estos colectivos.
- d) Oferta de servicios sociales:
- Efectos sobre los/as trabajadores/as: una mayor oferta de servicios ligados a la atención de personas mayores, con discapacidad y ligados a la integración social, tiene un efecto directo en el bienestar de las familias (usuarios de estos servicios), puesto que mejora su nivel de satisfacción. Así pues, el beneficio sobre los/las trabajadores/as es directo, al satisfacer una serie de necesidades e indirecto, ya que permite una menor utilización de recursos (monetarios y temporales).
 - Efectos sobre las empresas: no existen efectos diferenciadores, excepto por el número de empresas y de trabajadores/as relacionados con la oferta de este tipo de servicios.
 - Efectos sobre el sector público: existe un beneficio directo y tangible por mayores ingresos fiscales y cotizaciones sociales ligados a la existencia de nuevos oferentes de estos servicios, y unos menores costes directos asociados a la provisión privada de estos servicios.

Fase 2. Medición de efectos

La valoración y medición cuantitativa del impacto de los valores asociados a la Economía Social y el análisis de los posibles aspectos diferenciales de las empresas pertenecientes a dicho ámbito frente a otras empresas implica una serie de etapas en términos empíricos. En primer lugar, se debe obtener la información estadística vinculada a la medición de los efectos delimitados desde un punto de vista teórico, identificar el colectivo objeto de análisis (entidades de la Economía Social) y, por último, definir un grupo de control con el objeto de medir los aspectos diferenciales de las empresas que pertenecen a la Economía Social.

La selección de la fuente estadística debe asegurar la representatividad tanto de las empresas de Economía Social (y de sus trabajadores/as) como del grupo de control, haciendo posible la medición de los efectos teóricos identificados y su valoración en términos monetarios.

El análisis de la hipótesis de partida requiere del diseño de un ejercicio de simulación, basado en las técnicas de experimentación con grupos de control. En particular se podría definir como cuasi-experimental, ya que se obtendrán dos grupos de análisis, uno de experimentación (Economía Social) y uno de control (empresas de economía no social), con la peculiaridad de que los individuos que forman parte de uno u otro grupo (entidades y trabajadores/as) no son elegidos al azar sino que atendiendo a una característica en particular: su pertenencia o no a la Economía Social.

Los objetivos del análisis propuesto requieren la delimitación de dos muestras diferentes de una misma fuente: una muestra de entidades de Economía Social (empresas e instituciones) y otra de trabajadores/as pertenecientes a las empresas o instituciones de la muestra anterior.

Para obtener la muestra de unidades (empresas o instituciones) de la Economía Social se aplica la definición operativa que permite identificar el mayor número de familias de la Economía Social. Dicha identificación en algunos casos se ha podido realizar de una forma directa, por ejemplo a través de la personalidad jurídica (como es el caso de las cooperativas), y en otros, ha sido necesario aplicar más de un criterio e incluso de una identificación indirecta (por ejemplo a través de características de sus trabajadores/as u otra información existente en la fuente estadística).

El diseño de los grupos de control debe tener en cuenta que los elementos deben ser estadísticamente equivalentes o comparables. En este sentido, se ha trabajado con la hipótesis de que las principales características descriptivas de una empresa, en términos de influencia en su comportamiento, son su tamaño y sector de actividad. Así pues, se obtiene un perfil de las empresas de la Economía Social en cuanto a su sector de actividad y tamaño, que se reproducirá a la hora de definir el grupo de control, igualándose las distribuciones cruzadas de ambas muestras. Para el grupo de control se selecciona un grupo de empresas ordinarias, integradas por las sociedades mercantiles más representativas de la economía no social (normalmente sociedades de responsabilidad limitada y sociedades anónimas), en función de la distribución por tamaño y sector identificada en la muestra de empresas de Economía Social.

Fase 3. Valoración monetaria de los efectos

Una vez identificados los efectos teóricos y las muestras de empresas de Economía Social y el grupo de control, se da paso a cuantificar las diferencias en el comportamiento de las empresas de Economía Social y se valoran, en términos monetarios, aquellos efectos para los que la valoración es posible.

Para ello se procede a realizar un ejercicio de simulación, elaborándose un escenario alternativo al real que recoja los efectos de igualar el comportamiento empresarial de las entidades de Economía Social con el de las empresas ordinarias. Es decir, se aplican a las primeras los valores medios del grupo de control. Los resultados obtenidos se comparan con los reales y las diferencias permiten aproximar el impacto del comportamiento de las empresas de Economía Social (comportamiento guiado por sus valores generadores de utilidad social).

La valoración de los efectos se realiza abordando el cálculo del **beneficio neto** para cada agente. A efectos del presente análisis, se consideran dos tipos² de beneficios y costes, directos e indirectos, aproximado por las siguientes definiciones operativas:

2.- En este estudio, dadas las limitaciones de información estadística disponible no se lleva a cabo la medición de los beneficios y costes intangibles.

- 1.- Beneficios directos. El valor de los recursos y servicios generados por la Economía Social. Entre los beneficios directos se encuentran los mayores ingresos fiscales y cotizaciones sociales recaudados por las arcas públicas y el aumento de las rentas de los hogares.
- 2.- Beneficios indirectos. Son los menores costes, sociales y económicos, derivados de la presencia de la Economía Social. Se incluyen, por ejemplo el menor gasto en prestaciones contributivas y asistenciales ligadas a situaciones de desempleo.
- 3.- Costes directos. Son el valor de los recursos destinados al fomento de la Economía Social. Se incluyen, por tanto, las subvenciones de carácter directo (coste salarial de los/las trabajadores/as de los centros especiales de empleo, por ejemplo) o las ayudas a la creación de empresas de inserción concedidas por determinadas comunidades autónomas.
- 4.- Costes indirectos. Son el valor de los recursos perdidos por la presencia de la Economía Social.

Conviene señalar que la valoración de los beneficios sobre el entorno próximo de los/as trabajadores/as y sobre la sociedad en su conjunto es muy difícil tanto por la carencia de información como de metodologías adecuadas. Por ello, aquí se presenta la valoración de tres agentes: trabajadores/as, empleadores/as y las administraciones públicas (AA.PP.).

Centrándonos por ejemplo en la valoración monetaria del efecto sobre la cohesión social de la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo, el primer paso sería la identificación de trabajadores/as que perderían su puesto laboral si las empresas de Economía Social donde trabajan se comportasen como una empresa tradicional. Seguidamente, se valoran económicamente los beneficios y costes que la existencia de dichos puestos laborales dentro de la Economía Social tiene sobre los tres agentes: trabajadores/as, empleadores/as y AA.PP. En el caso concreto de las AA.PP., los beneficios directos incluirían unos mayores ingresos fiscales y cotizaciones sociales y como beneficios indirectos, un menor coste asociado a prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo derivado de la pérdida del puesto laboral. Como costes, se incluyen, subvenciones, bonificaciones y cualquier tipo de ayuda que puedan existir vinculadas a ese puesto laboral dentro de la Economía Social. De forma similar, se computarían beneficios y costes para los otros agentes. En una última etapa, se elevan los resultados para obtener una cifra de beneficio neto global para España.

Así pues, la metodología planteada para la valoración monetaria se sustenta en una serie de hipótesis metodológicas, que condicionan los resultados y determinan su interpretación:

- Respecto a la estimación del impacto económico y social de los valores de la Economía Social. El escenario alternativo permite medir el beneficio neto asociado a los valores de la Economía Social. En este sentido no se simula la desaparición de las empresas de la Economía Social, sino que se analizan las consecuencias de hacer que dichas empresas pierdan sus valores

específicos y pasen a comportarse como empresas ordinarias en aspectos tales como la contratación de ciertos colectivos con dificultades de acceso al empleo o las condiciones de trabajo de sus plantillas.

- Respecto a la especialización sectorial de las empresas de Economía Social en actividades relacionadas con la dependencia, los servicios sociales y la educación. Para la medición de los efectos asociados a estos aspectos el ejercicio realizado es el de equiparar la presencia de la Economía Social en estas actividades a su presencia media en el conjunto de la economía. La diferencia entre ambos escenarios aproxima el impacto de estos efectos.
- Respecto a la unicidad y la doble contabilización en la valoración de efectos, existen importantes áreas de intersección, es decir, que se solapan en cuanto a las personas beneficiarias o los ámbitos afectados. Es el caso, por ejemplo, de los/as trabajadores/as mayores de 55 años y con bajo nivel de cualificación o de trabajadores/as con discapacidad y con bajo nivel de cualificación: una misma persona puede pertenecer simultáneamente a ambas categorías y, por tanto, en el cálculo del beneficio neto que implica que esta persona esté empleada debe evitarse su doble contabilización. Dichas intersecciones deben tenerse en cuenta en la valoración económica para evitar la duplicidad en su cómputo.

En relación con aspectos más operativos de las valoraciones se parte de dos hipótesis metodológicas. En primer lugar, los efectos se valoran según beneficios y costes medios, utilizando proxys para las variables más difíciles de obtener (por ejemplo, las retenciones a cuenta medias como aproximación de la cuota íntegra media del IRPF). En segundo lugar, la valoración global del impacto implica elevar los resultados, es decir, extrapolar los comportamientos medios observados a la población total. La precisión de la valoración del impacto está fuertemente afectada por este ejercicio de elevación, por lo que se requiere que la información sobre los universos sea lo más precisa posible y aceptada (oficial).

4.- Aplicación al caso español: el impacto socioeconómico de los valores de las empresas de Economía Social sobre la cohesión social

Para la aplicación al caso español, se han utilizado diversas fuentes estadísticas, siendo la principal, para la identificación de la Economía Social y la selección del grupo de control, la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL)³. Dicha muestra es un conjunto organizado de microdatos anónimos extraídos de registros administrativos de la Seguridad Social, el Padrón Municipal Continuo y de la Agencia Tributaria, correspondiente a más de 1,2 millones de personas residentes en España y que constituye una muestra representativa de todas las personas que han tenido relación con la Seguridad Social en un determinado año de referencia, en este trabajo, el año 2009.

La delimitación de la Economía Social para el caso español se ha realizado teniendo en cuenta la definición contenida en la Ley 5/2011, de Economía Social, y las utilizadas por la asociación científica CIRIEC-España y la Confederación Española de Empresas de Economía Social (CEPES). En la práctica, se ha optado por incluir los siguientes tipos de entidades atendiendo a la clasificación recogida por la ley de Economía Social en el artículo 5: Cooperativas, mutualidades de previsión social, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, cofradías de pescadores, asociaciones del ámbito de la discapacidad y la Fundación ONCE como entidad singular (dentro de las posibles fundaciones cuya actividad puede encuadrarse dentro del ámbito de la Economía Social).

La información contenida en la MCVL permite analizar las trayectorias laborales de los/as trabajadores/as, brindando la oportunidad de incluir ciertas características de dichas trayectorias dentro de los efectos que se van a analizar en cuanto a la cohesión social⁴. Para ello se ha diseñado un grupo de control de trabajadores/as específico para la comparación de las trayectorias laborales, esto es, un grupo de trabajadores/as de las empresas del grupo de control con trayectorias laborales iniciadas en los mismos años que las trayectorias de los/as trabajadores/as de las empresas de Economía Social.

El conjunto de la muestra final con la que se ha trabajado incluye 13.339 empresas⁵ (6.361 de Economía Social y 6.978 en el grupo de control) y casi 31.000 trabajadores/as (15.080 en las empresas de Economía Social y 15.826 en el grupo de control). El número de trayectorias analizado ha sido de 14.158 (7.011 en las empresas de Economía Social y 7.147 en el grupo de control).

3.- En el caso de los datos relativos a salarios, la MCVL sólo contiene datos para el territorio correspondiente al Régimen Fiscal Común y por tanto no hay datos para País Vasco y Navarra.

4.- La MCVL permite realizar emparejamiento empresa-trabajador/a por cuenta ajena, pero no se dispone de información suficiente para vincular a los/as socios/as, que cotizan en el Régimen de Trabajadores Autónomos.

5.- Dadas las características estadística disponible y la metodología empleada en este trabajo, no ha sido posible incorporar empresas del sector primario en la muestra.

4.1. Análisis de las diferencias en cohesión social

Los resultados obtenidos sobre la cohesión social confirman la existencia de un comportamiento diferenciado de las empresas de la Economía Social (frente al grupo de control) que puede vincularse a sus principios y a la generación de valor o utilidad social y que se refleja en los siguientes efectos:

Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo

Las empresas de Economía Social emplean en mayor medida a mujeres mayores de 45 años, personas mayores de 55 años, personas con discapacidad, personas en situación o riesgo de exclusión social y personas de baja cualificación (colectivos que habitualmente muestran dificultades específicas de acceso al empleo), siendo esta característica una de las principales aportaciones a la cohesión social (Tabla 1).

Tabla 1. Presencia de colectivos en riesgo de exclusión. Detalle para el grupo de Economía Social y el grupo de control. Porcentajes

	Grupo de control	Economía Social
Mujeres de 45 años y más	11,5	15,3
De 45 a 54 años	8,6	11,1
De 55 años y más	2,9	4,2
Trabajadores/as de 55 años y más	9,2	13,8
Trabajadores/as con discapacidad	0,16	31,8
Trabajadores con bajo nivel cualificación (peones y asimilados - categ. 9 CNO)	12,5	32,3

FUENTE: Elaboración propia a partir de la MCVL (2009).

El caso de los/las trabajadores/as con discapacidad es el que mayores diferencias presenta, superando el 30% en las empresas de Economía Social, mientras que en las empresas del grupo de control no llega al 0,2%. Para el grupo de trabajadores/as con bajos niveles de cualificación, también supera el 30% en la Economía Social, frente al 12,5% de presencia en las empresas ordinarias.

Mejora de la calidad en el empleo

La calidad del empleo, aproximada por las trayectorias laborales de los/as trabajadores/as y otras condiciones laborales (como la jornada), es más favorable en las empresas de Economía Social (Tabla 2). El empleo en la Economía Social es más estable: más de la mitad de sus trabajadores/as han mantenido el empleo durante su trayectoria laboral (56,9% frente al 21,3% en el grupo de control) y la duración del empleo es mayor (6,4 años frente a 3,3 años en el grupo de control).

Tabla 2. Características relacionadas con la calidad en el empleo. Detalle para el grupo de Economía Social y el grupo de control

	Grupo de control	Economía Social
Experiencias de desempleo e inactividad (%)		
Personas con experiencia de empleo continuadas	21,3	56,9
Personas con una o más experiencias de desempleo con prestación	32,8	19,7
Episodios de empleo y desempleo (mediana)		
Nº episodios de empleo	5,0	2,0
Duración de episodios de empleo (años)	3,3	6,4
Nº de episodios de desempleo con prestación	2,0	3,0
Duración de episodios de desempleo con prestación (meses)	4,4	3,7
Tipos de contratos (%)		
Contratos duración determinada	22,3	29,6
Contratos duración indefinida	77,7	70,4
Contratos a tiempo parcial	20,9	17,3
Contratos a tiempo completo	79,1	82,7
Salarios (euros)		
Percentil 25	15.737	15.256
Percentil 50	20.396	20.980
Percentil 75	30.043	29.882
Desviación típica	35.010	17.094

FUENTE: Elaboración propia a partir de la MCVL (2009).

En general, existe una menor dispersión de salarios en las empresas de Economía Social, y el valor promedio de sus salarios es mayor (20.980 euros frente a 20.396 euros en el grupo de control, para trabajadores/as a jornada completa).

Mejora de la igualdad de oportunidades

Las empresas de Economía Social defienden la igualdad de oportunidades, como así lo muestran los mejores resultados obtenidos en distintas dimensiones como la diversidad en la dirección (no sólo en género, sino también en edad y grado de discapacidad), las diferencias de género en las trayectorias laborales o las posibilidades de conciliar mejor vida familiar y profesional a través de las excepciones (Tabla 3).

Tabla 3. Características ligadas a la igualdad de oportunidades. Detalle para el grupo de Economía Social y el grupo de control

	Grupo de control	Economía Social
Diversidad en alta dirección y cualificación (% sobre el grupo de cotización 01*)		
Mujeres	40,7	46,7
Trabajadores/as con discapacidad	0,4	11,7
Mayores de 55 años	9,7	12,0
Menores de 25 años	1,1	2,6
Trayectorias de empleo y desempleo. Personas sin experiencias de desempleo (%)		
Hombres	25,9	64,3
Mujeres	16,7	48,5
Duración media de episodios de empleo (años)		
Hombres	4,3	7,8
Mujeres	2,4	4,8
Duración media de episodios de desempleo (meses)		
Hombres	4,3	4,3
Mujeres	4,6	3,4
Baja por excedencia para el cuidado de hijos/as (%)		
Hombres	0,1	0,0
Mujeres	1,8	3,7

*Grupo de cotización 01 incluye Ingenieros/as, Licenciados/as y Alta Dirección.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la MCVL (2009).

En las empresas de Economía Social, los puestos de alta cualificación y alta dirección están más diversificados, en cuanto a género, edad y discapacidad. Del total del grupo de cotización que incorpora estos puestos, el 46,7% son mujeres (frente al 40,7% en las empresas del grupo de control), el 11,7% son trabajadores/as con algún grado de discapacidad (frente al 0,4% en el grupo de control), el 12% tienen más de 55 años (siendo el 9,7% en las empresas ordinarias del grupo de control) y el 2,6% son menores de 25 años (frente al 1,1% en el grupo de control).

Las trayectorias laborales son más estables, con mayores porcentajes de trabajadores/as sin episodios de empleo y con mayor duración media de sus episodios de empleo. Las diferencias son mayores en el caso de las mujeres, por ejemplo, en el caso de la duración media de los episodios de empleo en las empresas de Economía Social es de 4,8 años frente a los 2,4 años en las empresas ordinarias del grupo de control.

Por otra parte, la conciliación familiar y laboral, aproximada por el porcentaje de trabajadores/as que han disfrutado de bajas por excedencia para el cuidado de sus hijos/as, presenta diferencias, espe-

cialmente para el caso de las mujeres, donde alcanza el 3,7% en las empresas de Economía Social, mientras que en las empresas ordinarias está en un 1,8%.

Oferta de servicios sociales

Existe una especialización de la actividad de la Economía Social en determinados servicios ligados al desarrollo humano sostenible (en especial, en servicios sociales y educación) (Tabla 4). Esta especialización relativa es muy significativa en servicios ligados a la dependencia y a la atención de personas mayores y con discapacidad (alcanza el 16,1% en el caso de los servicios sociales sin alojamiento frente a una presencia del 3,9% en el conjunto del tejido productivo) y también es relevante en los servicios educativos (tanto en educación infantil, con una presencia del 14,0%, como primaria, con un 13,0%).

Tabla 4. Participación de las empresas en actividades económicas de servicios ligados al desarrollo humano sostenible. Detalle para el grupo de Economía Social y el grupo de control. Porcentajes

	CNAE	Grupo de control	Economía Social
Asistencia en establecimientos residenciales para personas con discapacidad intelectual, enfermedad mental y drogodependencia	872	92,6	7,4
Asistencia en establecimientos residenciales para personas mayores y con discapacidad física	873	97,8	2,2
Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores y con discapacidad	881	83,9	16,1
Otras actividades de asistencia en establecimientos residenciales	879	94,3	5,7
Otras actividades de servicios sociales sin alojamiento	889	90,2	9,8
Educación preprimaria	851	86,0	14,0
Educación primaria	852	87,0	13,0
Educación secundaria	853	90,8	9,2
Educación postsecundaria	854	95,6	4,4
Otra educación	855	95,1	4,9
Total economía		96,1	3,9

FUENTE: Elaboración propia a partir de la MCVL (2009).

En todas las actividades de oferta de servicios ligados al desarrollo humano sostenible, la Economía Social tiene mayor presencia relativa que en el total de la economía, a excepción de la Asistencia en establecimientos residenciales para personas mayores y con discapacidad física.

4.2. Medición de los efectos diferenciadores de las empresas de Economía Social

El ejercicio de simulación de un escenario alternativo en el que las empresas de la Economía Social pierden sus principios y pasan a comportarse como empresas ordinarias y, la medición cuantitativa, siguiendo los criterios operativos descritos en el apartado de metodología para la valoración, arroja los siguientes resultados en relación a la cohesión social (Tabla 5).

1. Más de 156.000 trabajadores/as pertenecientes a algún colectivo con dificultad de acceso al empleo perderían su empleo. De ellos, 84.403 serían trabajadores/as con discapacidad, 6.635 trabajadores/as mayores de 55 años, 3.664 mujeres mayores de 45 años y 61.562 trabajadores/as de baja cualificación.
2. Un importante número de trabajadores/as vería modificadas sus condiciones de trabajo: unos 6.800 trabajadores/as (no incluidos en los colectivos con dificultades de acceso al empleo) se verían obligados a cambiar su jornada completa actual por una jornada parcial (que se asume como no deseada ya que se trata de trabajadores/as con jornada a tiempo completo en Economía Social) y cerca de 156.000 trabajadores/as verían reducido su salario.
3. Al año, cerca de 10.500 trabajadores/as que han disfrutado de periodos continuos de empleo en la Economía Social pasarían a tener una o más experiencias de desempleo.
4. La igualdad de oportunidades en la empresa se vería afectada negativamente: más de 4.100 trabajadores/as pertenecientes a colectivos habitualmente infra representados en los puestos más altos de las empresas (mayores de 55 años, personas con discapacidad o mujeres) dejarían de ocupar estos puestos.
5. Si se anulase la especialización de la Economía Social, es decir, si su interés por estos servicios fuese similar al de las empresas ordinarias, en torno a 1.000 empresas que actualmente prestan servicios para personas mayores y personas con discapacidad y cerca de 2.500 empresas de ámbito de la educación y de otros servicios sociales desaparecerían.

Tabla 5. Contribución de las empresas de Economía Social a la cohesión social. N^º de trabajadores/as y n^º de empresas

	Nº trabajadores/as
Colectivos con dificultades de acceso al empleo (nº de trabajadores/as que perderían su empleo)	
Trabajadores/as con discapacidad	84.403
Trabajadores/as de 55 años y más	6.635
Mujeres mayores de 45 años	3.664
Trabajadores/as de baja cualificación	61.562
Calidad en el empleo (nº trabajadores/as que vería modificadas sus condiciones laborales)	
Estabilidad en el empleo	10.524
Jornada completa	6.716
Mejores salarios	155.934
Igualdad de oportunidades (nº de trabajadores/as que verían modificadas condiciones laborales)	
Diversidad en alta dirección y alta cualificación	4.148
Mayores de 55 años	477
Trabajadores/as con discapacidad	2.385
Mujeres	1.286
Mayor facilidad para coger excedencias (mujeres)	335
Oferta de servicios sociales y educativos (nº de empresas que desaparecerían)	Nº empresas
Servicios sociales para persona mayores y con discapacidad	958
Otros servicios de interés social (educación, inserción, etc.)	2.444

FUENTE: Elaboración propia a partir de la MCVL (2009).

4.3. Valoración monetaria de los efectos sobre la cohesión social

Los beneficios directos anuales (las rentas netas generadas y percibidas por uno u otro agente), vinculados a la contribución de la Economía Social a la cohesión social ascienden a unos 2.800 millones de euros (Tabla 6). La ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo genera unos beneficios directos de 2.600 millones de euros, siendo el efecto más importante en términos monetarios. La ocupación de personas con discapacidad representa un beneficio directo anual de 1.537 millones de euros (el 54,8% del beneficio directo global) y la ocupación de trabajadores/as de baja cualificación, 802 millones de euros. Los beneficios directos asociados a la calidad en el empleo se cifran en 204 millones de euros, de los cuales, unos 130 se asocian a la mayor estabilidad en el empleo.

Tabla 6. Beneficios directos de la contribución de las empresas de Economía Social a la cohesión social. Miles de euros

	Trabajadores/as	Empresas	AA.PP.	Total	%
CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN SOCIAL	2.225.385	113.929	466.428	2.805.742	100
1. Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo	2.120.129	113.929	367.371	2.601.429	92,7
Trabajadores/as con discapacidad	1.403.619	113.929	19.571	1.537.119	54,8
Trabajadores/as mayores de 55	129.461	N.D.	75.808	205.269	7,3
Mujeres mayores de 45 años	34.619	N.D.	21.812	56.431	2,0
Trabajadores/as de baja cualificación	552.430	N.D.	250.180	802.610	28,6
2. Calidad en el empleo (descontados colectivos anteriores)	105.256	N.D.	99.057	204.313	7,3
Estabilidad en el empleo	60.112	N.D.	69.029	129.141	4,6
Jornada completa (deseada)	36.052	N.D.	24.447	60.499	2,2
Mejores salarios	9.092	N.D.	5.581	14.673	0,5
3. Igualdad de oportunidades	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Diversidad en la dirección	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Diferencias de género en las trayectorias laborales	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Facilidad para las excedencias	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
4. Oferta de servicios sociales y educativos	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Servicios sociales para personas mayores y personas con discapacidad	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Otros servicios de interés social	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

N.D: No disponible

FUENTE: Elaboración propia.

El beneficio directo anual analizado se distribuye de la siguiente forma según los agentes considerados:

1. El beneficio neto de sus trabajadores/as supera los 2.200 millones de euros que proceden de las rentas salariales netas (descontando el IRPF y las cuotas a la Seguridad social a cargo de los/as trabajadores/as).
2. Las distintas AA.PP. obtienen un beneficio directo neto de casi 470 millones de euros que proceden de ingresos fiscales (IRPF) y de las cuotas a la Seguridad Social. De estos ingresos se han descontado las bonificaciones vigentes a determinados colectivos o tipos de empresas (por ejemplo, los centros especiales de empleo) y otras subvenciones dirigidas a determina-

das familias de la Economía Social. Asimismo, se han descontado también las distintas desgravaciones que pueden tener algunos de los colectivos beneficiarios.

3. El beneficio neto para las empresas se cifra en casi 114 millones de euros y recoge las bonificaciones en las cuotas a la Seguridad Social y otras subvenciones recibidas por algunas familias de la Economía Social.

Los beneficios indirectos a la cohesión social, que se corresponden con el gasto que no se ha realizado gracias al comportamiento diferencial de las empresas de Economía Social (principalmente prestaciones asociadas a situaciones de desempleo, tanto contributivas como asistenciales) se cifran en 556 millones de euros anuales (Tabla 7).

Tabla 7. Beneficios indirectos de la contribución de las empresas de Economía Social a la cohesión social. Miles de euros

	Trabajadores/as	Empresas	AA.PP.	Total	%
CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN SOCIAL		44.580	511.656	556.236	100
1. Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo			427.693	427.693	76,9
Trabajadores/as con discapacidad	N.D.	N.D.	87.506	87.506	15,7
Trabajadores/as mayores de 55	N.D.	N.D.	31.412	31.412	5,6
Mujeres mayores de 45 años	N.D.	N.D.	17.343	17.343	3,1
Trabajadores/as de baja cualificación	N.D.	N.D.	291.432	291.432	52,4
2. Calidad en el empleo (descontados colectivos anteriores)		44.580	83.963	128.543	23,1
Estabilidad en el empleo	N.D.	44.580	83.963	128.543	23,1
Jornada completa	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Mejores salarios	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
3. Igualdad de oportunidades	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Diversidad en la dirección	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Diferencias de género en las trayectorias laborales	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Facilidad para las excedencias	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
4. Oferta de servicios sociales y educativos	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Servicios sociales para personas mayores y personas con discapacidad	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Otros servicios de interés social	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

N.D: No disponible

FUENTE: Elaboración propia.

Por tanto, los beneficios totales (directos e indirectos) asociados a la contribución a la cohesión social superan los 3.360 millones de euros anuales (Tabla 8), de los cuales, el 90,1% está vinculado a la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo y el 9,9% a la calidad del empleo. Por agentes, los principales beneficiarios son los/las trabajadores/as de sus empresas, que reciben más de 2.200 millones de euros anuales en rentas salariales netas. En segundo lugar, están las AA.PP. cuyo beneficio asciende a 978 millones de euros anuales y, por último, las propias empresas que obtienen un beneficio neto de unos 160 millones de euros.

Tabla 8. Beneficios totales de la contribución de las empresas de Economía Social a la cohesión social. Miles de euros

	Trabajadores/as	Empresas	AA.PP.	Total	%
CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN SOCIAL	2.225.385	158.509	978.084	3.361.978	100
1. Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo	2.120.129	113.929	795.064	3.029.122	90,1
2. Calidad en el empleo	105.256	44.580	183.020	332.856	9,9

FUENTE: Elaboración propia.

No obstante, la cifra anterior está infravalorada ya que no se han podido incluir ciertos beneficios directos e indirectos asociados a la mayor igualdad de oportunidades y al importante papel que estas empresas tienen en la oferta de servicios ligados a la atención de personas mayores, de personas con discapacidad y del ámbito educativo. Además, los beneficios y costes sólo recogen una parte de aquellos que son identificados y se han podido medir, por lo que el avance en la valoración de los beneficios incrementaría de forma notable la valoración de la contribución de estas empresas a la cohesión social.

5.- Conclusiones y líneas de investigación futura

La Economía Social no sólo contribuye de forma directa sobre la actividad económica y el empleo en España, sino que además tiene un importante impacto en la sociedad a través de un incremento de la cohesión social.

Esta investigación ha tenido como objetivo último aportar un marco cuantitativo al análisis de la aportación a la economía y a la sociedad española de dichas entidades partiendo del concepto de “uti-

lidad social”, cuyo planteamiento está vinculado a la aportación de los valores intrínsecos y diferenciadores de las entidades pertenecientes a la Economía Social. La tesis de partida del análisis de impacto desarrollado afirma que los valores que definen a las empresas de Economía Social se traducen en un comportamiento diferencial en relación a las características de las personas que configuran sus plantillas y a las condiciones de trabajo de sus empleados/as; a su especialización productiva; y a su ubicación geográfica. Y son los resultados de este comportamiento específico los que dan contenido a la importante aportación de estas empresas a la cohesión social, al generar la denominada utilidad social.

La medición y valoración de los efectos mencionados, ha partido de una delimitación que permite avanzar en la medición cuantitativa y valoración en términos monetarios. Por otra parte, se ha profundizado en la distinción por agente social, de cara a tener una mejor comprensión del ámbito y la extensión de los efectos vinculados a la utilidad social.

Los resultados obtenidos muestran una generación positiva de utilidad social por parte de las entidades pertenecientes a la Economía Social en España, que de otra forma no existiría, en especial en lo referente a la inclusión laboral y a las condiciones de trabajo, incluyendo la igualdad de oportunidades de determinados colectivos y a la prestación de determinados servicios de especial interés social. Estos efectos se han valorado económicamente, traducándose en 3.360 millones de euros anuales, de los cuales 2.200 millones constituyen rentas salariales netas que van directamente a los/las trabajadores/as, derivando a su vez en una serie de efectos indirectos sobre sus hogares y entorno cercano, además de los beneficios netos analizados para las empresas y Administraciones Públicas.

De hecho, la valoración realizada no recoge la totalidad de la utilidad social generada dadas las dificultades en la valoración de ciertos efectos como pueden ser los de carácter intangible o aquéllos para los que aún no se dispone de información estadística adecuada para su medición o valoración monetaria, como son los efectos indirectos sobre el entorno más cercano a los/as trabajadores/as y la sociedad en general o los efectos intangibles.

El análisis presentado profundiza en el estudio de la utilidad social generada por las entidades pertenecientes a la Economía Social, mostrando además, ciertas líneas de investigación que merecen ser desarrolladas. En particular, es de especial interés el avanzar en la valoración económica de los efectos relativos a la cohesión social en términos de igualdad de oportunidades. El estudio de la Economía Social desde una perspectiva de género suponen una interesante línea de investigación, tanto en lo referente a los beneficios derivados de la diversidad en la actividad empresarial como a la contribución de la Economía Social a la lucha contra la discriminación laboral por razón de género. Desde una perspectiva de agentes implicados en la Economía Social, los beneficios y costes para las empresas requieren de una mayor profundización dada la dificultad actual para medir el impacto de la Economía Social sobre la empresa como agente.

Por último, la Economía Social no sólo contribuye a la cohesión social, sino que supone un importante apoyo a la cohesión territorial. En este sentido, el estudio de la cohesión territorial requiere de un análisis en profundidad con una doble perspectiva. Por un lado es importante identificar las intersecciones existentes entre cohesión social y territorial para poder medir correctamente una y otra, y, por otro lado, es vital plantear instrumentos apropiados para la medición cuantitativa de muchos aspectos de la cohesión territorial, así como avanzar en el desarrollo de información estadística que permita aplicar las metodologías desarrolladas.

Todo ello contribuirá a una dimensionalización más precisa de la generación de utilidad social, principal activo de la Economía Social y así poder tener una correcta valoración de su relevancia a nivel político, económico y social.

6.- Bibliografía

- BARLETT, W. & PRIDHAM, G.S. (1991): "Cooperative enterprises in Italy, Portugal and Spain: History, development and prospects", *The Journal of Interdisciplinary Economics*, vol. 4.
- BOUCHARD, M.J., FONTAN, J.M., LACHANCE, E. & FRAISSE, L. (2003): *L'évaluation de l'économie sociale, quelques enjeux de conceptualisation et de méthodologie*, CRISES Collection Internationale, no. IN0301.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L (2007): *La Economía Social en la Unión Europea*, CESE/COMM/05/2005, Comité Económico y Social Europeo.
- CUBEDO, M. (2006): *Estudio económico-financiero de las empresas de Economía Social en España. Años 2000-2003*, Observatorio Español de la Economía Social, Colección de Informes.
- DEFOURNY, J. (1990): *Efficacité économique et démocratie coopérative*, De Boeck, Bruxelles et Editions Universitaires, Paris.
- DELLER, S., HOYT, A., HUETH, B. & SUNDARAM-STUKEL, R. (2009): *Research on the Economic Impact of Cooperatives*, University of Wisconsin Center for Cooperatives, USA.
- DÍAZ, M. & MARCUELLO, C. (2010): "Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 67, 23-44.
- EOI (2013): *El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social*, Fundación EOI, Madrid.

- FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE MUNICIPIOS Y PROVINCIAS (2007): *Cohesión social: ¿qué definición? Acción local y nacional*, Documentos preparatorios al Foro de colectividades locales Unión Europea-América Latina y Caribe.
- GADREY, J. (2005): "Identification et mesure de l'utilité sociale de l'économie sociale et solidaire", Séminaire de l'Institut d'Économie Sociale, febrero.
- GARRABÉ, M. (2007): *Economie sociale et développement*, Project FORMder (Program TEMPUS European Union). Montpellier (France): CIHEAM-IAMM. Disponible en http://formder.iamm.fr/resources/cours/eco_sociale.pdf
- GRÁVALOS, M. & POMARES, I. (2001): "La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 38, 33-55.
- GUERRERI, G., NAZZARO, O. & ZEVI, A. (1992): "La Economía Social en Italia". En J.L. Monzón & J. Defourny (Dir.): *Economía Social, entre economía capitalista y economía pública*, CIRIEC-España, Valencia, 157-198.
- HUNTZINGER, F. (1994): "Forces et faiblesses du mouvement SCOP dans la crise", *Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives*, 253(4), 51-2.
- JEFFERIS, K. & MASON, N. (1990): "The financing of worker cooperatives in the UK. Evidence and implications", *Annals of public and cooperative economics*, 61:2-3, 213-244.
- LEY 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.
- PESTOFF, V. (1994): "The Growth and Development of Cooperative Day Nurseries in Sweden", Working paper presentado en las Primeras Jornadas Europeas sobre Nuevos Modelos para la Gestión de Servicios Públicos, Valencia (España).
- VANEK, J. (1989): "De l'entreprise capitaliste a l'entreprise cooperative: problemes et méthodes". En Lévesque, B., Joyal, A. & Chouinard, O. (Eds.), *L'Autre économie. Une économie alternative?*, Quebec: Presses de l'Université du Quebec.
- VOETS, N. (1990): "The financing of worker cooperatives in the Netherlands", *Annals of public and cooperative economics*, 2-3.