



CIRIEC
españa

**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, n° 80, Abril 2014, pp. 5-28**

Análisis del marco económico- jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países

Tiziana Priede Bergamini

Universidad Europea de Madrid

Cristina López-Cózar Navarro

Universidad Politécnica de Madrid

Ángel Rodríguez López

Universidad Europea de Madrid

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

© 2014 CIRIEC-España

www.ciriec.es

www.ciriec-revistaeconomia.es

Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países

Tiziana Priede Bergamini, Cristina López-Cózar Navarro y Ángel Rodríguez López

RESUMEN

Dentro del ordenamiento jurídico español se distingue entre sociedades típicamente lucrativas, como las sociedades anónimas o limitadas, y otras claramente alineadas con la denominada economía social, como las cooperativas. No obstante, en otros países como Estados Unidos o el Reino Unido se han desarrollado estructuras mixtas capaces de combinar un funcionamiento claramente mercantil con la consecución de fines sociales, tales como las benefit corporations o las community interest companies. La Iniciativa de Empresa Social de la Comisión Europea establece la creación de un marco jurídico más favorable para el impulso de estas empresas. El presente trabajo pretende analizar cómo se ha desarrollado dicho marco en diversos países, describiendo las principales formas societarias que responden a esta necesidad. Dada la situación económica que atraviesa España, un impulso legal desde la administración pública que apoye a los emprendedores sociales resulta de gran importancia, ya que estos empresarios persiguen resolver problemas sociales de forma innovadora y eficiente.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento social, marco jurídico, forma societaria, innovación, cambio.
CLAVES ECONLIT: L290, M130, M190.

Cómo citar este artículo: PRIEDE, T., LÓPEZ-CÓZAR, C. & RODRÍGUEZ, A. (2014): "Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 80, 5-28.

Correspondencia: Tiziana Priede Bergamini, Profesora Dra. Departamento de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Europea de Madrid. E-mail: tiziana.priede@uem.es; Cristina López-Cózar Navarro, Profesora Dra. Departamento de Economía y Ciencias Sociales Agrarias, ETSI Agrónomos, Universidad Politécnica de Madrid. E-mail: cristina.lopezcozar@upm.es; Ángel Rodríguez López, Profesor Asociado, Dpto. Economía Financiera y Contabilidad II, Universidad Complutense de Madrid, y Profesor Adjunto Dr. del Departamento de Economía y Finanzas, Universidad Europea de Madrid. E-mail: angel.rodriguez@uem.es, arlopez@ccee.ucm.es.

Analyse du cadre économique-juridique spécifique aux entrepreneurs sociaux. Une étude comparative menée entre plusieurs pays

RESUME : Au sein du système juridique espagnol, on peut distinguer des sociétés à but lucratif, telles que les sociétés commerciales et des sociétés liées à l'économie sociale, telles que les coopératives. Cependant, d'autres pays tels que les États-Unis ou le Royaume-uni ont vu se développer des structures mixtes capables de combiner un fonctionnement clairement commercial avec des objectifs sociaux, telles que les benefit corporations ou encore les community interest companies. L'initiative de la Commission européenne pour les entreprises sociales établit la création d'un cadre juridique plus favorable au développement de ces entreprises. Ce travail a pour but d'analyser la façon dont s'est développé ce cadre juridique dans différents pays, en décrivant les principaux modèles sociaux qui répondent à ce besoin. Au vu de la situation économique que traverse l'Espagne, une stimulation légale venant de l'administration publique pour soutenir les entrepreneurs du domaine social revêt une grande importance, ces derniers ayant pour objectif de résoudre les problèmes sociaux de façon novatrice et efficace.

MOTS CLÉ : Entrepreneuriat social, cadre juridique, forme sociale, innovation, changement.

The specific economic and legal framework for social entrepreneurs. A comparative study of different countries

ABSTRACT: The Spanish legal system distinguishes between typically for-profit corporations (such as corporations or limited liability companies) and "non-commercial" enterprises, typically aligned with the social economy (such as cooperatives). However, other countries like the United States or the United Kingdom have developed composite structures capable of combining a clearly commercial operation with the achievement of social goals, such as benefit corporations or community interest companies. The European Commission's Social Enterprise Initiative provides for the creation of a more favorable legal framework to promote these companies. This paper aims to analyze how this framework has developed in different countries, describing the main types of company that meet this need. Given the current economic situation in Spain, it is very important that the public administration provide the legal impetus to support social entrepreneurs, as these entrepreneurs seek to solve social problems in an innovative and efficient manner.

KEY WORDS: Social entrepreneurship, legal framework, corporate form, innovation, change.

1.- Introducción

Dada la actual coyuntura económica, cada vez es más difícil para los gobiernos administrar de forma eficaz y eficiente el Estado del bienestar, así como mantener mecanismos de financiación adecuados para dar respuesta a una sociedad que progresivamente demanda más apoyos, incrementándose con ello el gasto público. Ante esta situación, la empresa social puede aportar respuestas innovadoras y eficientes a problemas sociales y medioambientales, como punto de partida para la creación y consolidación de un orden social y económico más sostenible y equilibrado.

El emprendedor social, mediante la generación de ideas y la inversión de recursos, esfuerzo y compromiso personal, puede encontrar solución a cuestiones tales como el acceso a la vivienda, la inclusión de grupos vulnerables, el acceso al empleo y a la formación, la gestión de la dependencia, etc. Las empresas sociales permiten una forma de desarrollo diferente, a saber, innovador, integrador y sostenible (Enciso et al., 2012), tan necesario para el momento actual en el que nos encontramos y en línea con transformaciones sociales y económicas que contribuyan a los objetivos de la Estrategia Europa 2020 (Díaz et al., 2012; Curto, 2012; Schwartz, 2012).

En este contexto, en el año 2011, la Comisión Europea lanzó una nueva iniciativa denominada *Social Business Initiative* para promover el desarrollo de las empresas sociales, en la que se recogen once acciones clave, agrupadas en torno a tres grandes objetivos: mejorar el acceso a la financiación, incrementar la visibilidad del emprendimiento social y mejorar el entorno legal, normalizando la legislación a nivel europeo y reduciendo la burocracia.

A partir de esta iniciativa, el presente trabajo pretende profundizar en el marco jurídico y económico que actualmente regula la actuación de los emprendedores sociales en diversos países, describiendo las principales formas societarias que responden a esta necesidad, así como analizar la situación en España. Para ello, el trabajo se estructura de este modo: en el siguiente epígrafe se delimitan los conceptos de emprendimiento y empresa social; a continuación, en los apartados 3 y 4 se expone la situación en Estados Unidos y en Europa respectivamente, y en el apartado 5 se plantea el estado de la cuestión en España. Finalmente se exponen las principales conclusiones.

2.- El emprendimiento social y la empresa social

Han pasado varias décadas desde que Bill Drayton en los años 80 adoptara el concepto de emprendimiento social y fundara en Estados Unidos la asociación de emprendedores sociales innovadores más importante del mundo: Ashoka, iniciándose con ello una de las dos escuelas de pensamiento americanas, la denominada *Escuela de Innovación Social* (Dees y Anderson, 2006). Esta escuela centra el foco de atención en la figura del emprendedor social como un creador de cambio y generador de valor social.

En una primera aproximación se puede afirmar que el emprendedor social es un tipo de emprendedor que identifica una oportunidad de negocio que está basada en la resolución de un problema social -como el analfabetismo o la drogadicción- a través de una solución innovadora y creativa, apoyada en una buena idea y en el desarrollo de un proyecto empresarial. No se trata de caridad o filantropía, y no son necesariamente empresas sin ánimo de lucro (como en muchos casos se identifica a este tipo de actividades), sino que puede tratarse de cualquier modelo de negocio motivado por la necesidad de ayudar a los demás y de llevar a cabo un cambio social. Es decir, la clave de los emprendedores sociales se centra, como se ha apuntado, en la creación de valor social sostenible.

En esta línea de pensamiento, Dees (1998) fue el primero en definir exactamente el concepto, proponiendo una compleja definición basada en el papel del emprendedor como agente de cambio en el sector social, y destacando su perfil innovador, su nivel de compromiso y su elevada responsabilidad con el proyecto. Borstein (2004) lo define como un pionero, capaz de combinar visión de futuro y creatividad para la resolución de problemas, que tiene un fuerte carácter ético y que está totalmente comprometido con una actitud de cambio. Por su parte, Light (2006) pone de manifiesto que se trata de un término popular pero en muchas ocasiones confuso, que es empleado para describir diversos conceptos, proponiendo que se trata de cualquier individuo, grupo, red, organización o alianza, que busca un cambio sostenible y a gran escala, desarrollado a través de ideas innovadoras sobre cómo afrontar los problemas sociales importantes, destacando así la posibilidad de tratarse de un colectivo y no de un único individuo.

La segunda corriente de pensamiento americana nace en el año 2000 y se conoce como la *Escuela de Pensamiento de Generación de Ingresos*; centrando su atención en la dirección eficiente de la empresa social y no en las características del emprendedor social, como en el caso de la escuela anterior. Esta línea de pensamiento propuso que las organizaciones sin ánimo de lucro debían funcionar como negocios que pudieran generar ingresos y ser autosuficientes, evitando con ello, depender de fondos públicos o subvenciones. A lo largo de los últimos diez años se han realizado abundantes investigaciones en esta línea y se ha ampliado hacia una versión más completa que incorpora, no sólo a

las organizaciones sin ánimo de lucro, sino a cualquier organización, con o sin ánimo de lucro, que persiga un fin social; cambiando así hacia un enfoque centrado en la orientación o la *misión* de la empresa (Defourny y Nyssens, 2012). Es aquí donde se plantea el concepto de empresa social, el cual suscita cierta controversia a la hora delimitar cuáles son exactamente las empresas que deben considerarse como tales. Así, en una primera aproximación, la empresa social es aquella que es eficaz y eficiente, que no reparte dividendos y que se ha creado para cumplir con un objetivo social, independientemente de la forma que adopte, destacando que se trata de un negocio *orientado hacia su misión* (Yunus, 2010).

En Europa, el nacimiento de la empresa social es paralelo al desarrollo de la denominada economía social, en la que se enmarcan todo tipo de formas jurídicas (Monzón, 2006), tanto empresas sin ánimo de lucro que no pueden repartir beneficios (*non profit*) como aquellas empresas sin ánimo de lucro que sí pueden repartir beneficios hasta cierto límite (*not-for-profit*) tales como las cooperativas, orientadas a alcanzar fines sociales. Tanto la Comisión como el Parlamento Europeos, ofrecen vías para el desarrollo de este tipo de organizaciones y otorgan gran importancia a este sector a la hora de diseñar sus políticas, ya que representa el 10% de la economía Europea y un 6% del empleo total (COM, 2011). En este contexto, a principio de los años 90 en Italia, nace una nueva forma jurídica denominada *Cooperativa Social* con el fin responder a las necesidades de los emprendedores sociales, la cual ha servido de inspiración para el desarrollo de este concepto y nuevos marcos legales en todos los demás países Europeos.

Así pues, durante la última década, en el entorno europeo se ha incrementado notablemente el interés y la investigación sobre las empresas sociales, poniendo en marcha proyectos de investigación como el desarrollado por la Red Europea de Investigación (EMES) con el fin de crear un marco general que sirviera de guía para identificar empresas sociales en Europa y proponiendo un modelo basado en tres tipos de indicadores (Defourny y Nyssens, 2012). Por un lado, los indicadores económicos y empresariales entre los que se destaca que las empresas sociales deben producir bienes o servicios, que deben asumir un cierto nivel de riesgo económico y que deben poseer trabajadores remunerados. En segundo lugar, los indicadores sociales, entre los que se encuentran: el poseer un claro objetivo de beneficio para la comunidad, el haber sido liderado por ciudadanos de forma colectiva para cubrir una necesidad, y el poseer una distribución de beneficios limitada para evitar la maximización de beneficios. Finalmente, en cuanto a los indicadores de gobierno participativo destacan: el poseer un alto grado de autonomía en su administración, que el poder de decisión no se base en la propiedad del capital y una gestión participativa que involucre a diversas partes interesadas en el negocio. Este último indicador está en clara sintonía con el modelo de los *stakeholders*, en virtud del cual las empresas deben administrar y tomar decisiones teniendo en cuenta los intereses de todos aquellos que pueden verse afectados por las actividades del negocio, y no sólo sobre la base de los intereses de los propietarios del capital de la empresa (Freeman, 1984).

Este modelo desarrollado por EMES ha servido de base para la definición propuesta por la Unión Europea en el año 2011, la cual no pretende ser una definición normativa, sino, una vez más, una des-

cripción de las características comunes del emprendimiento social existentes en la mayoría de los Estados miembros. Al referirse a un sector tan diverso, la Comisión pretende respetar las numerosas opciones económicas, políticas y sociales posibles en Europa, y sólo adoptará una definición más precisa en caso de que sea necesario por temas reglamentarios. Así, las empresas sociales “son empresas para las cuales el objetivo social de interés común es la razón de ser de la acción comercial, que se traduce a menudo en un alto nivel de innovación social; cuyos beneficios se reinvierten principalmente en la realización de este objetivo social y cuyo modo de organización o régimen de propiedad están basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social, son reflejo de su misión” (COM, 2011). Pueden ser empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable, o empresas cuyo modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social, pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales.

Una vez delimitado el concepto de emprendedor social y aclaradas las principales características de una empresa social generalmente aceptadas, pasamos a continuación a analizar el marco jurídico existente en Estados Unidos y en Europa, con el fin de conocer si dichos ordenamientos han evolucionado y se ha adaptado a las necesidades de este tipo de emprendimiento, y si existen o no formas jurídicas específicas destinadas a cubrir las necesidades concretas de las empresas sociales.

3.- Análisis del marco económico-jurídico del emprendimiento social en Estados Unidos

Siguiendo la *Escuela de Pensamiento de Generación de Ingresos*, en la cultura norteamericana se ha despertado un gran interés por la creación de nuevas formas jurídicas específicas para dar respuesta a las necesidades de los emprendedores sociales, ya que se considera que este movimiento se ha desarrollado a gran velocidad en los últimos años y se ha visto frenado por las limitaciones de un sistema legal que se ha quedado obsoleto en estos aspectos. En este contexto, se ha creado en los últimos años una nueva forma jurídica denominada *Benefit Corporation* (empresas benéficas)¹ la cual se ha expandido rápidamente por el país; a principios del año 2013 doce estados (California, Hawai, Maryland, Nueva Jersey, Virginia, Vermont, Nueva York, Massachusetts, Louisiana, Illinois, South Carolina, Pennsylvania) contaban con una normativa específica para regularlas, y en otros estados también se está desarrollando.

1.- Se trata de una traducción literal que no recoge de forma acertada el sentido de esta forma jurídica por lo que a lo largo del texto mantendremos su denominación en inglés.

Según el “libro blanco sobre la necesidad y las razones de las *Benefit Corporations*” (Clark y Vranka, 2013), esta es la forma jurídica más novedosa, completa y flexible para responder a las necesidades, tanto de los emprendedores, como de los inversores y del público en general; ya que ofrece una clara diferenciación en el mercado y una amplia protección legal para los emprendedores y los inversores ampliando, con ello, las posibilidades de financiación.

Las *Benefit Corporations* son empresas que están sujetas a las mismas normas legales que gobiernan las compañías tradicionales, salvo en tres cuestiones específicas: el objeto social, la responsabilidad en la rendición de cuentas y la transparencia. En cuanto al objeto social, estas empresas deben crear específicamente un impacto material positivo en la sociedad y en el entorno. En cuanto al segundo punto, las decisiones tomadas en el seno de la empresa deben satisfacer las necesidades todos los *stakeholders*, tanto internos como externos, y considerar su repercusión sobre estos colectivos, la sociedad en general y el medio ambiente. Finalmente, en cuanto a la transparencia, tienen la obligación de presentar públicamente un informe sobre su comportamiento social y medioambiental utilizando para ello un estándar proporcionado por un tercero independiente que sea fiable y completo.

En este último punto de la definición, es preciso aclarar que el legislador establece requerimientos específicos a la hora de definir a estos terceros evaluadores, ya que los considera un aspecto de gran relevancia en la concepción de esta forma jurídica; no obstante, deja gran libertad en este aspecto, ya que no obliga a la *Benefit Corporation* a adoptar un tipo de estándar determinado, sino que se puede elegir libremente entre los evaluadores existentes, como por ejemplo el *B Impact Assessment*, el *Global Reporting Initiative*, la *ISO 2600*, el *Green American Business Network*, etc. Por otra parte, el Estado tampoco se responsabiliza en evaluar si el estándar es aceptable o si la *Benefit Corporation* ha cumplido con su compromiso social. Por último, se establece que estos informes anuales no deben ser auditados ni certificados.

Es preciso aclarar que en algunas ocasiones las *Benefit Corporations* son confundidas con las *Certified B Corporations*. El *B Impact Assessment* es uno de los organismos a través de los cuales las *Benefit Corporations* pueden certificar que cumplen con sus objetivos sociales y medioambientales. Tal y como se desprende de la información contenida en su página de internet, el certificado *B Corp* es a las empresas sostenibles, lo que la certificación de *Comercio Justo* es, por ejemplo, a las empresas productoras de café. Es decir, esta certificación la puede obtener cualquier empresa-independientemente de su forma jurídica- que cumpla con los rigurosos estándares de medición, ya sean empresas sociales o no. Hoy en día están certificadas más de 600 empresas provenientes de 15 países de diversos sectores.

Otra posibilidad jurídica para los emprendedores sociales en Estados Unidos son las denominadas *Low-profit Limited Liability Company* (L3C) (sociedades limitadas con ánimo de lucro bajo o limitado). Se trata de una variedad de las *Limited Liability Company* (LLC) (sociedades de responsabilidad limitada) y una mezcla entre las organizaciones con y sin ánimo de lucro. El primer estado en legali-

zar esta forma jurídica fue Vermont en el año 2008 y aún no está presente en todos los estados, aunque se sigue trabajando en su desarrollo e implantación (Ruiz de Munain y Martín, 2012).

Puede considerarse una estructura híbrida que permite combinar las ventajas de una organización sin ánimo de lucro, como la facilidad de organización y puesta en marcha, las posibles ventajas fiscales y la flexibilidad; junto a las ventajas de una empresa normal con ánimo de lucro, como pueden ser la responsabilidad limitada, la captación de fondos y la posibilidad de transferir la propiedad libremente (Battilana et al., 2012). En efecto, una L3C opera como una sociedad limitada y debe ser rentable. Sin embargo, la diferencia con un negocio convencional, es que el principal objetivo no es la maximización del beneficio, sino la consecución de un fin social, siendo la citada obtención de beneficios un objetivo de carácter secundario, lógicamente necesario para obtener el primero. En definitiva, las L3C son sociedades limitadas que reúnen adicionalmente los siguientes requisitos, a saber, han sido creadas para avanzar en el desarrollo y la consecución de fines sociales, siendo éste su principal objetivo y su razón de ser; por otra parte, no debe ser un objetivo prioritario para la empresa la obtención de ingresos o la búsqueda de una revalorización de su patrimonio, aunque lógicamente está permitido que obtengan beneficios. Finalmente, no pueden formarse en ningún caso con fines políticos (Social Enterprise, 2009; Cooney, 2012).

Esta forma jurídica fue realmente diseñada para facilitar las denominadas *Program Related Investments* (PRI), realizadas por fundaciones privadas en entidades con fines de lucro, con el propósito de rentabilizar la inversión en un período de tiempo y posteriormente poder dedicar esos fondos obtenidos a realizar obras de tipo filantrópico. Las exenciones fiscales de las fundaciones están sujetas a que éstas destinen un 5% de sus resultados anuales, o bien a repartir en forma de becas/subvenciones o bien a invertir en las citadas PRI para propósitos religiosos, científicos, literarios, caritativos o educativos y nunca para financiar actividades políticas. Las fundaciones privadas que no cumplan con estos requisitos pueden ser objeto de sanciones tributarias y pueden correr el riesgo de perder su condición de exención fiscal (Galpin y Bell, 2010; Artz et al., 2012). Así pues, este tipo de forma jurídica, no limita la rentabilidad de sus inversores ni el reparto de dividendos, y aspira a atraer estas inversiones de bajo coste procedente de las citadas fundaciones (PRI), con ello, ofrecen a otros inversores la oportunidad de invertir en estas empresas, los cuales pueden o no estar motivados por el compromiso social (Cooney, 2012).

Para finalizar cabe mencionar que, a diferencia de las *Benefits Corporations*, las L3C no están sujetas a la evaluación de su impacto social por parte de un tercero, sino que son libres de autorregular sus actividades sociales y su grado de difusión y comunicación (Clark y Vranka, 2013).

4.- Análisis del marco económico-jurídico del emprendimiento social en Europa

El concepto de empresa social, como se ha comentado anteriormente, aparece en Europa a principios de los años noventa (Galera y Borzaga, 2009; Defourny y Nyssens, 2012; Fisac-García et al., 2012). En particular, el primer impulso se produce en Italia, donde, en 1991, se aprueba la Ley nº 381, de 8 de noviembre, que establece las *Cooperative Sociali* (cooperativas sociales), señalando que son aquellas que tienen por objeto procurar el interés general de la comunidad, la promoción de las personas y la inserción social de los ciudadanos. Se distingue entre las cooperativas que se dedican a prestar servicios socio-sanitarios y de educación (*Cooperative Social di Tipo a*) y las que ayudan a facilitar la integración laboral de personas desfavorecidas, independientemente de la actividad desarrollada (*Cooperative Social di Tipo b*). Se trata de una nueva forma jurídica híbrida para tratar de adaptarse a las necesidades de las empresas sociales. Italia es uno de los países del mundo en el que existe un mayor número de estas organizaciones.

Siguiendo el ejemplo de Italia, en otros países europeos también se empezaron a establecer nuevas formas jurídicas de tipo cooperativo, con la implicación de distintos *stakeholders* (empleados, voluntarios, etc.) en el gobierno de la organización. Así, en 1997, en Portugal se crea las *Cooperativa de Solidariedade Social* (cooperativa de solidaridad social), organizaciones sin ánimo de lucro, con el objeto de prestar servicios sociales y/o fomentar la integración socio laboral de los grupos más vulnerables de la sociedad (niños, personas con discapacidades, etc.). En 1999, aparecen en Grecia las *Koinonikos Syneterismos Periorismenis Eufthinis* (cooperativa social de responsabilidad limitada) y en Francia, en 2001, las *Société Coopérative d'interêt Collectif* (sociedades cooperativas de interés colectivo), las cuales se caracterizan por tener el objetivo de producir y suministrar bienes o prestar servicios de interés social, bien a la colectividad en general o bien a un determinado grupo social en particular (Defourny y Nyssens, 2008, 2012; Ruiz de Munain y Martín, 2012; Fernández et al., 2012).

Paralelamente, en 1997, surgen en Bélgica las *Société à Finalité Sociale* (sociedades de finalidad social); en este caso, no se trata de una forma jurídica como tal, sino que la ley belga introduce la posibilidad de que las empresas consigan la calificación de "sociedad con un fin social", convirtiéndose así en el primer país europeo en presentar esta nueva tendencia. Esta etiqueta pueden adquirirla no solo las cooperativas, sino también cualquier otro tipo de empresa, como las sociedades de responsabilidad limitada o sociedades anónimas, que cumplan una serie de requisitos (fundamentalmente que los socios no buscan un beneficio patrimonial, determinación del fin social y elaboración de un informe anual sobre la realización de dicho objetivo). Por lo tanto, son sociedades que desarrollan principalmente actividades comerciales pero sin ánimo de lucro (Galera y Borzaga, 2009).

En la misma línea, y debido precisamente al gran desarrollo experimentado por las cooperativas, años después en Italia se aprueba la Ley nº 118, de 13 de junio de 2005, y el Decreto Legislativo nº 155, de 24 de marzo de 2006, sobre empresas sociales. Esta nueva norma supuso un gran cambio en el marco legislativo italiano para las empresas sociales ya que se adopta un modelo más abierto, no tan basado en el concepto de cooperativa. Así, cualquier organización privada, incluidas las sociedades mercantiles, puede adquirir la calificación de empresa social siempre que realicen de forma principal una actividad de utilidad social. Por lo tanto, las empresas se constituirán de acuerdo a las normas establecidas según su forma jurídica, pero deben mencionar explícitamente su carácter social y su ausencia de lucro, y en la denominación social debe figurar obligatoriamente la expresión “impresa sociale” (Defourny y Nyssens, 2008, 2012; Monzón et al., 2009). Por su parte, en Finlandia en 2004 entró en vigor la Ley de las empresas sociales (Ley nº 1351/2003), y en Eslovenia, la Ley sobre el espíritu empresarial social en el año 2011, y estas empresas ocupan respectivamente al 7,5% y al 5,4% de la población activa (COM, 2011).

No obstante, el país en el que mayor desarrollo tiene este tipo de iniciativas es Reino Unido. En el año 2002, el gobierno quiso dar un impulso a las empresas sociales y estableció la *Social Enterprise Unit* (SEU) para coordinar su actuación en Inglaterra y Gales, y cuatro años más tarde, aprobó un plan de acción para fomentar y apoyar el desarrollo de las empresas sociales en toda la economía (Spear et al., 2009). Actualmente, se estima que el sector de la empresa social genera en este país alrededor de 24.000 millones de libras. Para financiar la actividad emprendedora, en los últimos 15 años se han destinado más de 350 millones de libras de dinero público, además de financiación privada, gracias a los incentivos fiscales (Fernández et al., 2012). Desde el gobierno, en su afán por apoyar la creación y desarrollo de estas empresas, se ha querido mejorar el entorno fiscal, legal y regulatorio que las rodea. Así, durante los cinco primeros años, se puede obtener una deducción fiscal de hasta un 25% de la inversión realizada siempre que el proyecto cuente con la acreditación de las *Community Development Finance Institutions* (CDFI).

Así mismo, en el año 2005 se introdujo una nueva forma jurídica específica para las empresas sociales, la cual permite combinar la flexibilidad de la sociedad de responsabilidad limitada con un propósito social: las *Community Interest Companies* (compañías de interés comunitario, CIC). Se trata de un tipo de sociedad limitada creada específicamente para aquellas personas que desean operar en beneficio de la comunidad, en lugar de buscar un beneficio privado. De esta manera, el emprendedor social puede atraer inversiones mediante la emisión de participaciones, si bien los beneficios obtenidos tienen que reinvertirse en la propia organización o en la comunidad. Así, una de las principales características de este tipo de empresas es el mecanismo denominado “bloqueo de activos” a través del cual se salvaguardan los beneficios sociales, impidiendo que los activos de la empresa puedan ser transferidos a cualquier otro propietario y limitando la distribución de beneficios (Cooney, 2012).

Por otra parte, también se está promoviendo el desarrollo de las denominadas incubadoras de empresas para apoyar el nacimiento y desarrollo de las empresas sociales. Estas “incubadoras sociales” actúan facilitando a los emprendedores, tanto asesoramiento, como el acceso a los recursos nece-

sarios para llevar a cabo su idea de negocio. En este sentido, en el año 2013, el gobierno inglés ha anunciado el destino de 10 millones de libras para apoyar a dos nuevas incubadoras: “HubLaunchpad” y “Social Incubator North”. Finalmente, para el desarrollo de las empresas sociales ya creadas, en el año 2012 se creó *La Big Society Capital*, con el objetivo de facilitar el acceso de las organizaciones del sector social a la financiación necesaria para que puedan crecer y expandirse. Se trata de una institución financiera independiente, la cual, para el periodo comprendido entre 2012 y 2017, cuenta con fondo de inversión de 600 millones de libras. Entre estas organizaciones sin ánimo de lucro se incluyen organizaciones benéficas, empresas sociales, organizaciones voluntarias y comunitarias, cooperativas y mutualistas.

En definitiva, en el Reino Unido se ha desarrollado con fuerza este concepto y se ha establecido una forma jurídica específica para dar respuesta a las necesidades de las empresas sociales, la cual está basada en la definición facilitada por EMES y claramente alineada con la corriente Europea.

A continuación, y antes de comentar la situación del emprendimiento social en España, se exponen de forma resumida las principales formas jurídicas descritas en los apartados anteriores para el caso de Estados Unidos y Europa. Se han ordenado por año de aparición con el fin de poder comprender mejor la evolución de las formas jurídicas que representan el emprendimiento social y el país de origen (Tabla 1).

Tabla 1. Las formas jurídicas del emprendimiento social en USA y en Europa

| Nombre | Año | País | Forma jurídica |
|--|------|----------------|--------------------------------------|
| <i>Cooperative Sociali</i> | 1991 | Italia | Cooperativa |
| <i>Cooperativa de Solidariedade Social</i> | 1997 | Portugal | Cooperativa |
| <i>Société à Finalité Sociale</i> | 1997 | Bélgica | Cualquiera |
| <i>Koinonikos Syneterismos Periorismenis Eufthinis</i> | 1999 | Grecia | Cooperativa |
| <i>Société Coopérative d'interêt Collectif</i> | 2001 | Francia | Cooperativa |
| <i>Community Interest Companies</i> | 2005 | Reino Unido | Sociedad limitada |
| <i>Impresa sociale</i> | 2006 | Italia | Cualquiera |
| <i>Low-profit Limited Liability Company</i> | 2008 | Estados Unidos | Sociedad limitada de bajas ganancias |
| <i>Benefit Corporation</i> | 2011 | Estados Unidos | <i>Benefit Corporation</i> |

FUENTE: Elaboración propia.

5.- El emprendimiento social en España

En España, al igual que en el entorno europeo, el origen de la empresa social es correlativo al desarrollo de la denominada economía social (Chaves, 1999; Marbán y Rodríguez, 2006; Vargas, 2012). Si bien su presencia en la realidad económica de nuestro país es anterior, de forma que la economía social tiene su primer reconocimiento legal en 1990 en la Ley de Presupuestos Generales del Estado (Fajardo, 2012). Más adelante, la Ley 5/2011 de Economía Social (LES) desarrolla legalmente este sector específico en nuestro país, estableciendo un marco jurídico común para el conjunto de entidades que lo integran, pero respetando la normativa específica aplicable a cada una de ellas (Paniagua, 2011); el objetivo último es definir medidas de promoción, fomento y visibilidad a favor de las mismas, teniendo en cuenta los valores y principios que les son propios, a saber: “la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la gestión autónoma, transparente, democrática y participativa; la aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por sus miembros; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad para estimular el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad; y, finalmente, la independencia manifiesta con respecto a los poderes públicos” (LES, 2011: Art. 4).

Así pues, en virtud de los principios, valores y fines que se acaban de citar, es posible afirmar que el conjunto de entidades que integran la economía social (Paniagua, 2011) estaría formado por las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios y valores establecidos anteriormente (LES, 2011: Art. 5).

En efecto, dicha clasificación encaja con la postura mantenida a lo largo del tiempo por CIRIEC-España, que ha sido la de incluir en el concepto de economía social a todas las entidades que cumplan sus características diferenciadoras, independientemente de su forma jurídica, es decir, que el emprendimiento social estaría incluido dentro de la economía social (Chaves y Monzón 2005; Monzón et al., 2009; Enciso et al., 2012). En consecuencia, conviene citar el informe de Monzón et al. (2009) cuando afirma que “la economía social en España es decisiva para el mantenimiento de más de 2 millones de empleos de los que 1,1 millones son puestos de trabajo directos. De ellos, 360.000 trabajadores están empleados en 25.000 cooperativas, 100.000 en sociedades laborales, 74.000 en empresas sociales y más de 400.000 en 33.000 organizaciones no lucrativas de acción social (aso-

ciaciones y fundaciones). En total, 10 millones de socios y más de 4 millones de voluntarios integran las estructuras empresariales y asociativas de la economía social en España”.

En especial, consideramos relevante para el tema que nos ocupa el análisis de las cooperativas sin ánimo de lucro, como por ejemplo las cooperativas de iniciativa social y las cooperativas de integración social, pues entendemos que este tipo de entidades específicas han podido servir de inspiración para el desarrollo del concepto de emprendimiento social en nuestro país. Así, la legislación cooperativa española regula esta tipología específica de cooperativismo, cuyo objetivo principal sería el desarrollo de actividades o la prestación de servicios de carácter social o asistencial a colectivos desprotegidos o personas desfavorecidas, insuficientemente atendidos por el sector privado (Montero, 2006, 2010; Díaz de la Rosa, 2007; Montero, 2010; Aguilar y Vargas, 2012; Fajardo, 2013).

En primer lugar, la Ley de Cooperativas española (LCOOP, 1999: art.106.1) establece que serán de iniciativa social, todas aquellas cooperativas sin ánimo de lucro cuya finalidad es “la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado”. Asimismo, las diferentes leyes autonómicas también regulan este tipo de cooperativas específicas, tal y como asevera Díaz de la Rosa (2007). En segundo lugar, las cooperativas de integración social, siguiendo a Aguilar y Vargas (2012), han sido profusamente promovidas por la legislación cooperativa autonómica, aunque no por la legislación estatal, y tienen como objetivo principal la integración social de sus socios, que, por lo general, pertenecen a colectivos integrados por personas con minusvalías físicas, psíquicas y sensoriales, así como menores de edad y sus representantes, además de personas de la tercera edad con déficits familiares y económicos y, en general, cualquier otro colectivo o minoría con posibilidades de marginación social (Aguilar y Vargas, 2012).

Así mismo, es preciso señalar la importancia de las empresas de inserción y de los centros especiales de empleo dentro de la economía social. Las primeras son aquellas empresas mercantiles que, independientemente de su forma jurídica, tienen como principal objetivo posibilitar a personas excluidas el acceso al empleo; en España están reguladas por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, si bien con anterioridad a la misma, 14 comunidades autónomas ya tenían legislación que regulaba su creación y funcionamiento. Por su parte, los centros especiales de empleo también tienen el objetivo de facilitar el ingreso al trabajo a colectivos con menores oportunidades de acceso al mercado laboral; siguiendo la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos, se puede decir que se trata de empresas que desarrollan una actividad productiva que les permite comercializar sus productos en el mercado, cuya plantilla está constituida de forma mayoritaria por personas con discapacidad (Melián et al., 2011; Gil y Ramos, 2013).

Una vez analizados los posibles antecedentes del emprendimiento social en España, pasamos a centrar nuestro objeto de estudio en este concepto al que dedicaremos el resto del epígrafe. En efecto,

en el caso español, a pesar de que el número de empresas sociales se ha incrementado en los últimos años (Ruiz de Munain y Martín, 2012), seguimos estando por debajo de otras economías occidentales. Tal es así, que España es de los países europeos (junto con Alemania y Holanda) que menor emprendimiento social realiza pues el porcentaje de población dedicada a este tipo de labores no supera el 1%, cifra muy alejada del 5,7% del Reino Unido o el 4,5% existente en Estados Unidos (COM, 2008).

En este contexto, la empresa social en España se enfrenta a una serie de dificultades que se pueden agrupar en tres bloques. En primer lugar, el problema de acceso a financiación adecuada, no sólo por las condiciones que se imponen al crédito inicial en el momento de su constitución -además de la falta de agilidad y flexibilidad burocrática-, sino también en lo relativo a su desarrollo posterior, pues según se deduce del estudio del GEM (2009), en torno a la mitad de las empresas sociales en España no suelen sobrevivir por encima de los tres meses de vida, a pesar de que el número de nacimientos de este tipo de empresas suele ser elevado.

Todo lo anterior se acentúa por el hecho de que las subvenciones específicas a la empresa social son casi inexistentes, de forma que, por lo general, su canal de financiación más habitual se centra en el mecenazgo o en la financiación colectiva denominada *crowdfunding*, consistente en buscar una financiación procedente de un amplio número de personas que aportan una pequeña cantidad cada uno. Asimismo, este tipo de empresas tiene más dificultad de acceso al mercado de fondos financieros privado, dado su objetivo social prioritario, de forma que los retornos de la inversión suelen ser inferiores al de las empresas lucrativas tradicionales. Por otra parte, en relación a la posibilidad de obtener fondos ajenos, las entidades financieras suelen imponer condiciones menos favorables en lo relativo a tipos de interés y a las garantías exigidas².

En segundo lugar, otro de los grandes problemas a los que se enfrenta el emprendimiento social en España es el gran desconocimiento y falta de visibilidad existente en torno al concepto, así como la falta de credibilidad y reconocimiento del sector en el mercado (Villajos et al, 2012). Las dificultades de puesta en marcha y la escasa tradición emprendedora son factores determinantes en este aspecto concreto. Además, el sistema educativo español en sus diferentes niveles -desde primaria a educación superior- no contempla ni fomenta el conocimiento, ni la adquisición de competencias, habilidades y destrezas de este tipo de emprendimiento que se deriva en una falta de jóvenes *almas emprendedoras y creadoras cambio*.

En tercer lugar, la ausencia de un marco jurídico específico para el emprendimiento social en nuestro país, no contribuye a responder a las necesidades de los emprendedores sociales, ni de los consumidores, los inversores y la sociedad en general. En efecto, en temas relacionados con la fiscalidad,

2.- Aquí cabría mencionar la excepción de los préstamos participativos, cuyo objetivo es el fomento de la consolidación de la empresa española ofrecidos por la Empresa Nacional de Innovación que depende del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, así como el servicio ofrecido por las sociedades de garantía recíproca.

el acceso a posibles vías de financiación, la legislación laboral, etc., sería conveniente contar con un marco específico que genere confianza en los *stakeholders* y evitar así que las empresas sociales sean consideradas más arriesgadas y menos formales que las tradicionales.

5.1. Propuesta de planes de mejora para el desarrollo de la empresa social en España

A continuación, siguiendo las medidas propuestas por la Comisión Europea (2011) y por la asociación UpSocial, se plantean un conjunto de sugerencias y recomendaciones concretas con el objetivo de mejorar y potenciar el desarrollo y consolidación del emprendimiento social en España.

En referencia al acceso a la financiación de la empresa social, la idea básica consiste en facilitar ese proceso por diferentes vías complementarias. Por una parte sería recomendable generar incentivos fiscales a la inversión en emprendimientos sociales, superando con ello el modelo tradicional de subvenciones y donaciones. Dichos incentivos pueden subdividirse a su vez en dos: los destinados a las personas físicas o jurídicas que inviertan en este sector, pudiendo deducir un porcentaje de la cantidad invertida en la cuota íntegra del Impuesto sobre la Renta (IRPF) o del Impuesto de Sociedades (IS), respectivamente. La segunda posibilidad se centra en los beneficios fiscales directos para las empresas sociales con tributaciones a tipos de gravamen reducidos en las ganancias y rentas obtenidas en IS o IRPF. Por otra parte, desde el punto de vista institucional, puede resultar interesante la apertura de fondos públicos de I+D a iniciativas de innovación social, a través de su inclusión como objetivo en el Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica, los proyectos de I+D en el ámbito de la generación de valor social.

En lo relativo a la falta de visibilidad, reconocimiento y credibilidad, es posible explicitar diversas recomendaciones al respecto. Inicialmente, resulta esencial realizar un impulso firme y decidido del emprendimiento social con el objetivo de incrementar su dinamismo, mediante la consolidación³ de las iniciativas existentes para que no se vean abocadas a una desaparición temprana como consecuencia de la actual crisis económica. En particular, en este ámbito se puede destacar la creación de etiquetas y certificaciones aplicables a la empresa social con el fin de facilitar la comparación en el mercado y mejorar su visibilidad, además de la promoción del aprendizaje mutuo y el reforzamiento de las competencias de las administraciones autonómicas y municipales.

Asimismo, otro factor a tener en cuenta en relación al asunto, sería la posibilidad de potenciar y mejorar la formación en emprendimiento social desde una triple vertiente. En primer lugar, resulta fundamental potenciar y estimular el conocimiento, la capacitación y la práctica de este tipo de empre-

3.- En este aspecto podemos destacar la posibilidad de realizar un coaching de iniciativas emprendedoras que se concrete en la búsqueda y generación de proyectos de empresas sociales y la creación de un soporte técnico y económico para la promoción de iniciativas de éxito que puedan ser imitadas.

dimiento a lo largo de todo el sistema educativo y, en especial, en el entorno universitario⁴, de forma curricular transversal, formando a los estudiantes para que trabajen sobre necesidades reales del entorno, con el objetivo de adquirir las competencias esenciales y la motivación necesaria para su puesta en práctica con resultados satisfactorios. En segundo lugar, hay que formar al profesorado encargado de impartir estos conocimientos específicos en este ámbito concreto, puesto que es el pilar fundamental para conseguir los objetivos anteriores, siendo éste un guía o mentor orientador del aprendizaje activo del estudiante. En tercer lugar, hay que promover la integración en redes⁵ de emprendimientos sociales, fomentando el aprendizaje colaborativo en red entre profesores y estudiantes de diversos países y territorios, aprovechando el potencial globalizador de este tipo de redes.

Finalmente, en referencia a la ausencia de un marco jurídico específico para la empresa social, es de vital importancia la creación de una nueva figura jurídica que englobe a la empresa social, como se ha hecho en otros países, siendo sus principales características la innovación social, la justicia social, la reinversión de la mayor parte de sus beneficios en la consecución del objeto social⁶ y un modo de organización basado en principios democráticos o participativos. Así, en su denominación social se distinguirían de otras formas jurídicas con las siglas “S.R.L.I.G.” o “S.L.I.G.”, esto es, Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés General, que le permitiría acceder a beneficios fiscales específicos o ser competitivas en la contratación pública, toda vez que un organismo independiente verificase el cumplimiento de los requisitos mencionados más arriba para poder integrarse⁷ en la citada forma jurídica.

Como puede deducirse de todo lo anterior, una de las características diferenciadoras del modelo propuesto es la limitación del reparto de dividendos siguiendo el modelo inglés de *Community Interest Companies*. Otras características de este tipo de sociedades sería la protección de los inversores minoritarios⁸, la democratización de la toma de decisiones a través de un Consejo de Administración integrado por un tercio de consejeros independientes, la elaboración de Informes Anuales sobre la consecución o no del objeto social previsto y las decisiones relativas a las relaciones con los *stakeholders* y obligaciones de transparencia económica en relación a la retribución de los miembros del

4.- Resulta bastante deficitario en relación al asunto, salvo alguna excepción como las iniciativas de MBA en Emprendimiento Social de la UOC, de la EOJ o de la Escuela de Emprendedores Sociales del CIADE en la Universidad Autónoma de Madrid.

5.- A este respecto, conviene citar las experiencias de Aprendizaje-Servicio, iEARN, Atlas de la Diversidad, Red de Emprendedores Sociales (RES), Proyecto Aula Fundación Telefónica, Asociación Española de Emprendimiento Social (AEESO) y Jóvenes Changemakers de Ashoka. Esta última integra la mayor comunidad global on-line de colaboración entre personas que trabajan por el cambio social, lanzando, periódicamente, desafíos o competiciones online con el objetivo de identificar y conectar los proyectos más innovadores y a las personas que los están llevando a cabo, a nivel mundial. Vid. <http://www.changemakers.com/es>.

6.- Siguiendo el modelo de Benefit Corporations americanas, el objeto social incluiría al menos alguna de las siguientes posibilidades, a saber, proporcionar productos y servicios al alcance de individuos o colectivos vulnerables; promover oportunidades económicas para individuos o colectivos en peligro de exclusión social; la colaboración económica o de otro tipo con entidades de la economía social; preservar el medio ambiente; y mejorar la salud humana.

7.- En relación a la posibilidad de integración o transformación de S.L. en S.L.I.G., puede consultarse art. 6 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (LES), que prevé la elaboración de un catálogo de las entidades de la Economía Social a través de la habilitación al Gobierno para la aplicación y desarrollo de la misma.

8.- Como por ejemplo la posibilidad de ejercer un derecho de separación por parte de los mismos en el caso de que la sociedad pierda su condición de S.L.I.G.; o la limitación de los contratos celebrados entre socios de la misma.

Consejo de Administración o de los accionistas poseedores de un número mínimo de acciones de la entidad.

5.2. Algunas experiencias innovadoras de desarrollo de la empresa social en España

Por su tradición e importancia internacional, es preciso referirse en primer término a la iniciativa de incubadora de empresas sociales de Ashoka, que trabaja en tres niveles complementarios, a saber, el apoyo individual a los emprendedores sociales innovadores, la generación de un ecosistema de emprendimiento social eficiente para resolver los problemas sociales y, finalmente, el impulso al emprendimiento colaborativo y en red. En efecto, en el caso español, seleccionan cada año a un máximo de cuatro personas con ideas innovadoras. Así, identifican y apoyan a personas que han ideado la manera de cambiar un aspecto negativo de la sociedad. En España, se han seleccionado 23 emprendedores⁹ que trabajan en diferentes sectores: educación, medio ambiente, salud, inclusión social y discapacidad, entre otros, de forma que una gran parte de los mismos ha logrado tener a largo plazo un impacto nacional mediante la reintegración de grupos marginales en la sociedad o el cambio en políticas públicas e instituciones. Así, por término medio, la mitad de los emprendedores sociales de Ashoka ha conseguido, tras cinco años, tener un impacto directo en sus legislaciones nacionales o en las relaciones con las grandes empresas.

En segundo lugar, citar a la incubadora de empresas sociales Socialnest, fundada en 2010 por Margarita Albers (Socialnest, 2013). Dicha organización se financia mediante patrocinios de eventos sobre emprendimiento social, subvenciones europeas, ayudas de particulares y cuotas simbólicas que pagan las empresas que ayudan a crear, impartiendo también formación específica en la materia a través de la organización de talleres tales como el Día del Emprendedor Social en España. Así, Socialnest ayuda cada año a entre siete y diez emprendedores a poner en marcha sus proyectos mediante estrategias de *mentoring* y *coaching* desarrolladas por expertos y profesionales en la materia.

En tercer lugar, el proyecto Doafund integra una organización que busca conseguir que aquellas familias que no pueden afrontar sus pagos hipotecarios debido a la falta de ingresos puedan mantener su hogar, evitando que se inicie un procedimiento de ejecución hipotecaria. Para ello, la organización ha desarrollado una web a través de la cual se pone en contacto directo a familias con personas y organizaciones que quieran ayudarlas, canalizando ayudas económicas que permitan afrontar dichos pagos (Doafund, 2013). A cambio, la organización recibe un porcentaje de todas las cuotas que cobren

9.- Como ejemplos en este aspecto (<http://www.ashoka.es/fellows>), podemos citar el caso de la organización DBS Screening de Jordi Martí que desarrolla un sistema de diagnóstico sanguíneo precoz para enfermedades infecciosas y enfermedades no transmisibles o crónicas, con la finalidad de que sea accesible para comunidades desfavorecidas (<http://www.dbs-screening.org>) o el de la Organización, Unidad Terapéutica y Educativa de Villabona de Faustino García, un funcionario que trata de cambiar el sistema carcelario en España implantando la confianza y los valores positivos, mediante la creación de micro-sociedades gestionadas conjuntamente por internos y trabajadores de la prisión con el objetivo de reducir las tasas de reincidencia y lograr una reinserción exitosa (<http://www.utevillabona.es>).

las entidades financieras implicadas, gracias a los patrocinios y donaciones captadas en la web (www.doafund.com) de tal forma que son los bancos citados quienes sostienen económicamente el proyecto.

En cuarto lugar, conviene destacar la iniciativa Momentum Project, liderado por ESADE y el BBVA, cuya finalidad consiste en crear un ecosistema para apoyar iniciativas sociales innovadoras y sostenibles, mediante acompañamiento estratégico, visibilidad y acceso a financiación (Momentum Project, 2013). Dicho proyecto, cuenta además con el apoyo de Ashoka, que asesora y aporta su conocimiento sobre la materia. En particular, el acceso a la financiación se materializa a través del *Social Investment Day*, una jornada en la que los emprendedores tienen la oportunidad de presentar sus empresas y los planes de desarrollo que han preparado y el acceso a *Momentum Social Investment*, una herramienta de inversión dirigida a financiar, mediante préstamos personalizados, los planes de viabilidad seleccionados en cada edición¹⁰.

Finalmente, destacar los Premios Jóvenes Emprendedores Sociales de la Universidad Europea de Madrid para organizaciones que cumplan con el objetivo de proponer soluciones a problemas sociales o medioambientales y cuya finalidad consiste en mejorar las competencias y habilidades de jóvenes innovadores sociales, consolidando la sostenibilidad de su proyecto, así como sus actitudes emprendedoras y creativas (UEM, 2012). La fundación Ana Bella, empresa social dedicada a la acogida y apoyo a mujeres víctimas de la violencia de género; Emáus que se dedica al préstamo de bicicletas en ciudades españolas; TEGI-Medios de Comunicación Social, cuya finalidad es favorecer la integración sociocultural del inmigrante en su proceso de adaptación a la realidad española y Okonomía, escuela popular de economía que promueve la plataforma para la innovación social Nittúa, que trata de hacer accesibles los conocimientos económicos para la ciudadanía.

6.- Conclusiones

En los últimos años se ha incrementado considerablemente el interés por el emprendimiento social, claro reflejo del importante desarrollo que este tipo de iniciativas está experimentando en la mayoría de los países de nuestro entorno. En Europa, las empresas sociales empezaron adoptando la estructura de cooperativas, pero posteriormente en diferentes países, especialmente Reino Unido, se han creado formas jurídicas específicas, que pretenden responder mejor a las necesidades de este tipo de empresas. Por su parte, también en Estados Unidos se han desarrollado en los últimos años formas legales a medida de los emprendedores sociales, si bien presentan características diferentes.

10.- Cada edición de Momentum Project tiene una duración de un año y participan un número limitado de emprendimientos sociales que hayan demostrado su viabilidad, capacidad de impacto y potencial de crecimiento (<http://momentum-project.org/>).

La línea de pensamiento americano basa su idea de empresa social en la adaptación de las formas jurídicas existentes para que puedan satisfacer las necesidades de las empresas sociales, sobre tres premisas fundamentales, a saber, el objeto social, la responsabilidad en la rendición de cuentas y la transparencia; mientras que la escuela europea, se basa fundamentalmente en el modelo EMES para delimitar el concepto de empresa social sobre indicadores económicos, indicadores sociales e indicadores de gobierno. En ambos modelos el concepto es similar, se trata de empresas que buscan un objetivo social y con una clara orientación hacia la satisfacción de los intereses de sus *stakeholders*. Ahora bien, el modelo Europeo se basa en la idea de emprendimiento colectivo, la democracia y la tradición cooperativa mientras que el americano se centra mucho más en el perfil individual del emprendedor social. Por otra parte, la corriente europea hace una clara alusión a la restricción o limitación en el reparto de dividendos con el fin de evitar el ánimo de lucro, mientras que en el modelo americano esta limitación económica no figura entre sus características, al menos para el *Enfoque de Negocio orientado a la Misión*, lo cual puede generar presiones por partes de los propietarios o inversores que desean maximizar sus beneficios (Cooney, 2012; Deffouny y Nyssens, 2012;).

En España la tasa de actividad emprendedora social está muy por debajo de la media de otros países de nuestro entorno. No obstante, uno de los responsables principales del desarrollo y consolidación de la empresa social puede ser la actual coyuntura económica de recesión, la crisis del Estado de Bienestar y el problema del desempleo. Así, los emprendedores sociales, entendidos como profesionales responsables, capaces de unir visión empresarial e impacto social duradero en el tiempo, se configuran como una alternativa real e innovadora para la solución de problemas sociales, comunitarios y medioambientales.

Para ello, hace falta disponer de un marco jurídico e institucional adecuado para la promoción y consolidación de la creatividad latente en las empresas sociales, resolver el problema de la falta de financiación, la reducida visibilidad del sector, la creación de una identidad sectorial, esto es, en definitiva, la creación de un ecosistema real de emprendimiento social. En España, dicho ecosistema aún está en una fase embrionaria, pese al crecimiento de los últimos años. A pesar de ello, el emprendimiento social destila una energía cada vez más viva en nuestro país, y existe, de forma progresiva, cada vez más interés por este ámbito por parte del entorno institucional, profesional, empresarial, educativo, etc. No obstante, es importante señalar que no se debe simplemente copiar lo que ya hay hecho en otros países, sino que es preciso que el desarrollo jurídico se adapte a la cultura y se integre en el contexto español, de lo contrario no tendrá éxito.

Así, desde las administraciones públicas se debe dar respuestas a esta nueva realidad, ofreciendo un nuevo marco legal, financiero y fiscal que facilite la implantación y, posteriormente, la expansión de estas empresas. En este sentido, consideramos que es preciso plantear nuevas formas jurídicas similares a las que actualmente ya están vigentes en otros países, y la nueva Ley de Emprendedores era el marco adecuado para introducirlas, no obstante, no recoge la esperada reforma.

Bibliografía

- AEESO (2012): *Asociación Española de Emprendimiento Social*, consultado el 04-03-2013 en <http://www.aeeso.org>.
- AGUILAR, M. & VARGAS, C. (2012): "Las cooperativas sin ánimo de lucro en la prestación de servicios públicos. Análisis de fiscalidad", *Sociedad y utopía: Revista de Ciencias Sociales*, 40, 404-435.
- ARTZ, N. & SUTHERLAND, J. (2010): "Low-Profit Limited Liability Companies (L3Cs): Competitiveness Implications", *Competition Forum*, 8(2), 279-286.
- ARTZ, N., GRAMLICH, J. & PORTER, T. (2012): "Low-profit Limited Liability Companies (L3Cs)", *Journal of Public Affairs*, 12(3), 230-238.
- ASHOKA (2009): *Emprendedores Sociales en España*, consultado el 04-02-2013 en <http://www.ashoka.es/ashoka-espana> y <http://www.ashoka.es/fellows>.
- BATTILANA, J., LEE, M., WALKER, J. & DORSEY, C. (2012): "In search of the hybrid ideal", *Stanford Social Innovation Review*, Summer, 49-55.
- BENEFIT CORPORATIONS (2013): *Benefit Corporations Information Center*, consultado el 22-03-2013 en <http://www.benefitcorp.net>.
- BORNSTEIN, D.S. (2004): *How to change the world: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, Oxford: Oxford University Press.
- CERTIFIED B CORPORATIONS (2013): *Certified B Corporations*, consultado el 22-03-2013 en <http://www.bcorporation.net>.
- CESE (2011): *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre "espíritu empresarial social y las empresas sociales" (Dictamen exploratorio) (2012/C 24/01)*, Diario Oficial de la Unión Europea 28/II/2012.
- CHAVES, R. (1999): "La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 33, 115-139.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J. (2005): *La Economía Social en la Unión Europea*, nº CESE/COMM/05/2005. En <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article421>.
- CLARK, W.H. & VRANKA, L. (2013): "The need and rationale for the benefit corporation: why it is the legal form that best addresses the needs of social entrepreneurs, investors, and, ultimately, the public", White paper, PHTRANS/ 1101587.12.

- CIC (2013): *CommunityInterestCompanies*, consultado el 22-03-2013 en <http://www.bis.gov.uk/cicregulator/>
- COMISIÓN EUROPEA (2008): *Eurobarómetro*, extraído el 05-01-2013 en http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/survey/static2008/spain_static_en.pdf
- COMISIÓN EUROPEA (2011): *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*, COM (2011), Bruselas.
- CONSEJO DE MINISTROS DEL GOBIERNO DE ESPAÑA (2013): *Anteproyecto de Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*, extraído el 24-05-2013 en http://www.lamoncloa.gob.es/NR/rdonlyres/CBC7ACFE-98C0-44D2-BA71-8EFBA343CB63/0/refc20130524e_2.pdf
- COONEY, K. (2012): "Mission Control: Examining the Institutionalization of New Legal Forms of Social Enterprise in Different Strategic Action Fields". In Gidron, B. & Hasenfeld, Y. (Ed.), *Social Enterprises: An organizational Perspective*, New York: Palgrave-Macmillan, 198-221.
- CURTO, M. (2012): "Los emprendedores sociales: innovación al servicio del cambio social", *Cuadernos de la Cátedra la Caixa de Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo IESE Universidad de Navarra*, 13.
- DBS (2013): *Web Dbs-screening*, consultado el 03-04-2013 en <http://www.dbs-screening.org>.
- DEES, J.G. (1998): *The meaning of social entrepreneurship*, Stanford University, mimeo.
- DEES, J.G. & ANDERSON, B.B. (2006): "Framing a theory of social entrepreneurship Building on two schools on practice and thought", *ARNOVA Occasional Paper Series: Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field*, 1(3), 39-66.
- DEFURNY, J. & NYSENS, M. (2008): "Social enterprise in Europe: Recent trends and developments", *Social Enterprise Journal*, 4(3), 202-228.
- DEFURNY, J. & NYSENS, M. (2012): "El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 7-34.
- 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.
- DÍAZ DE LA ROSA, A. (2007): "Las cooperativas de iniciativa social", *Anuario da Facultade de Dereito da Universidade de A Coruña*, 11, 201-210.
- DOAFUND (2013): *Web social de patrocinios*, consultado el 05-01-2013 en <http://www.doafund.com>.
- ENCISO, M., GÓMEZ, L. & MUGARRA, A. (2012): "La iniciativa comunitaria en favor del emprendimiento social y su vinculación con la economía social: una aproximación a su delimitación social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 55-80.

- FAJARDO, G. (2012): "El fomento de la 'economía social' en la legislación española", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 107, 58-97.
- FAJARDO, G. (2013). "Las cooperativas sociales. Entre el interés mutualista y el interés general". En: *Estudios de Derecho Mercantil en Homenaje al Profesor Dr. Francisco Vicent Chuliá*, Valencia: Tirant lo Blanch, 265-280.
- FERNÁNDEZ, M.T., MONTES, O. & ASIÁN, R. (2012): "La innovación social como solución a la crisis: hacia un nuevo paradigma de desarrollo". En: *XIII Jornada de Economía Crítica*, 1084-1101, Sevilla.
- FREEMAN, R.E. (1984): *Strategic Management: a stakeholder approach*, Pitman, Boston.
- FISAC-GARCÍA, R., ALVES DE CARVALHO, N., MORENO-ROMERO, A., MORENO-MATEOS, J. & ROJAS, A. (2012): "Iniciativas emprendedoras de lucha contra problemas sociales: distintas aproximaciones geográficas". En: *XVI Congreso de Ingeniería de Organización*, 1065-1072, Vigo.
- GALERA, G., & BORZAGA, C. (2009): "Social enterprise: an international overview of its conceptual evolution and legal implementation", *Social Enterprise Journal*, 5(3), 210-228.
- GALPIN, T. & BELL, G. (2010): "Social entrepreneurship and the l3c structure: bridging the gap between non-profit and for-profit ventures", *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22(2), 29-39.
- GEM (2009): *Report on Social Entrepreneurship*, extraído el 03-02-2013 en <http://www.gemconsortium.org/download/1326185555889/GEM%20Spain%202009%20Report.pdf>.
- GIL, M.E. & RAMOS, N. (2013): "Las empresas de inserción en la economía social y solidaria: perspectivas y propuestas desde FAEDEI", *Cuadernos de Trabajo Social*, 26(1), 43-53.
- KERLIN, J.A. (2006): "Social enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences", *Voluntas*, 17(3), 246-262.
- L3C (2013): *Low-profit Limited Liability Company*, consultado el 22-03-2013 en <http://americansforcommunitydevelopment.org/index.html>.
- LIGHT, P. (2006): "Reshaping Social Entrepreneurship", *Stanford Social Innovation Review*, Fall, 47-51.
- MARBÁN GALLEGO, V. & RODRÍGUEZ CABRERO, G. (2006): "Estado de bienestar y tercer sector social en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, 117-139.
- MELIÁN, A., CAMPOS, V. & SANCHIS, J.R. (2011): "Emprendimiento Social y Empresas de Inserción en España. Aplicación del método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 106, 150-172.

- MOMENTUM PROJECT (2013): *Bases del Programa, Edición España 2013*, extraído el 03-04-2013 en <http://momentum-project.org>.
- MONTERO, M. (2006): “¿Incentivos fiscales para las cooperativas sin ánimo de lucro?”, *Revista de Economía Social*, 32, 19-23.
- MONTERO, M. (2010): “La fiscalidad de las cooperativas sin ánimo de lucro”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 69, 161-190.
- MONZÓN, J.L. (2006): “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, 9-24.
- MONZÓN, J.L., CALVO, R., CHAVES, R., FAJARDO, G. & VALDÉS, F. (2009): *Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la Economía Social*, Ministerio de Trabajo e Inmigración, Madrid.
- NICHOLLS, A. (2010): “Institutionalizing social entrepreneurship in regulatory space: Reporting and disclosure by community interest companies”, *Accounting Organizations and Society*, 35(4), 394-415.
- OECD (2010): *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, Cap. 5: “Social Entrepreneurship and Social Innovation”, OECD Publishing. En: 10.1787/9789264080355-50-en.
- EMES (2013): *Red Europea de Investigación*, consultado el 25-03-2013 en www.emes.net.
- PANIAGUA, M. (2011): *Las empresas de la economía social más allá del comentario a la Ley 5/2011, de economía social*, Marcial Pons, Madrid.
- RES (2013): *Red de Emprendedores Sociales*, consultado el 04-04-2013 en <http://socialemprende.org>.
- RISE (2013): *Research Initiative on Social Entrepreneurship*, consultado el 25-03-2013 en <http://www.riseproject.org/index.html>
- RUIZ DE MUNAIN, J. & MARTÍN, J. (2012): *Mapa de las inversiones de impacto en España*, Fundación Compromiso y Transparencia, Madrid.
- SCHOENJAHN, A. (2012): “New faces of corporate responsibility: Will new entity forms allow businesses to do good?”, *Journal of Corporation Law*, 37(2), 453-473.
- SCHWARTZ, B. (2012): *Rippling: How Social Entrepreneurs Spread Innovation Throughout the World*, Wiley/Jossey-Bass, San Francisco.
- SOCIAL ENTERPRISE (2009): *The L3C a Complete Backgrounder web log post*. Consultado el 10 de marzo en <http://socialenterpriseblog.com>.
- SOCIAL ENTERPRISE UK (2013): *Social Enterprise United Kingdom*, consultado el 22-03-2013 en <http://www.socialenterprise.org.uk>.

- SOCIALNEST (2013): *Incubadora de Empresas Sociales*, consultado el 12-04-2013 en <http://social-nest.org>.
- 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.
- TRACEY, P., PHILLIPS, N. & HOUGH, H. (2005): "Beyond Philanthropy: Community Enterprise as a Basis for Corporate Citizenship", *Journal of Business Ethics*, 58, 327-344.
- UEM (2012): *Premios jóvenes emprendedores sociales*, consultado el 12-04-2013 en <http://www.emprendedoresocialesuem.com>.
- UTE VILLABONA (2013): *Publicaciones UTE Villabona*, extraído el 12-04-2013, en <http://www.utevillabona.es/category/31>.
- VARGAS, C. (2012): "La organización de entidades público-privadas a través de sociedades mercantiles". En: *El gobierno y la gestión de las entidades no lucrativas público-privada*, Dir. Embid Irujo y Empanza, Marcial Pons, Madrid, 93-133.
- VILLAJOS, E., SANCHIS, J.R. & RIBEIRO, D. (2012): "Empresas sociales: aproximación empírica a su dirección estratégica. El caso valenciano", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 199-221.

Legislación:

LEY 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos.

LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

LEY 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.