

Las empresas sociales en España: concepto y características

Millán DÍAZ-FONCEA

Carmen MARCUELLO

Universidad de Zaragoza

Sumario: 1. Introducción. 2. Definición de Empresa Social: diferencias conceptuales. 3. Las empresas sociales en España. 4. Ampliaciones a la clasificación de Empresa Social. 5. Otros aspectos relacionados a tener en cuenta. 6. Conclusiones. 7. Referencias.

Resumen:

El trabajo tiene como objetivo realizar una revisión de las definiciones de Empresa Social, contraponiendo la tradición europea y anglosajona, principalmente. Asimismo, se describen las características y la situación de aquellas organizaciones que en el Estado español pueden ser asimiladas más directamente a la definición tradicional de Empresa Social vinculada a los servicios de integración socio-laboral. Esta tradición se completa con la inclusión otras perspectivas de Empresa Social, como las de orientación interna y las de orientación externa (Spear, 2009). Finalmente, el concepto de Empresa Social se vincula a otros conceptos como Innovación Social, Emprendimiento Social o Mercado Social, que quedan apuntadas en el artículo para una posterior profundización.

Palabras clave:

Empresas sociales, Empresas de Inserción, Centro Especial de Empleo, Cooperativas de Iniciativa Social.

Abstract:

The aim of this article is to review the definitions of Social Enterprise, paying special attention to the contrast between European tradition and Anglo-Saxon tradition. The characteristics and the situation of the organizations which, in the Spanish State, can be more directly identified with the traditional definition of Social Enterprise related to Socio-labour Integration Services are also described. This tradition is complemented by the inclusion of other perspectives of Social Enterprise, such as those of internally and externally-oriented strategies (Spear, 2009). Finally the concept of Social Enterprise is related to other concepts such as Social Innovation, Social Entrepreneurship or Social Market, which are mentioned in the article but reserved for a subsequent, deeper analysis.

Key words:

Social Enterprises, Integration Enterprises, Special Employment Centre, Social Initiative Cooperatives.

1. Introducción

Las Empresas Sociales están siendo promocionadas ampliamente por distintas instituciones internacionales. Principalmente, en el caso europeo, la Comisión Europea ha realizado una llamada a tener en cuenta a las empresas sociales como parte de la Economía Social y como uno de los actores que hacen posibles objetivos de la Unión Europea y especialmente los objetivos marcados en la Estrategia 2020. En concreto, en la sección dedicada a la Economía Social del área de la Pequeña y Mediana Empresa¹ se indica que «una parte importante de la economía europea está organizada para obtener beneficios no sólo para los inversores. La llamada Economía Social, que incluye a las cooperativas, mutualidades, asociaciones sin fines de lucro, fundaciones y empresas sociales, ofrece una amplia gama de productos y servicios en toda Europa y genera millones de puestos de trabajo. Cuando los políticos trabajan para mejorar el entorno empresarial en Europa, necesitan tener en cuenta las características específicas de las empresas de la Economía Social».

Asimismo, en el año 2011, la Comisión Europea ha decidido potenciar activamente las Empresas Sociales a través de lo que ha denominado «Social Business Initiative». Esta decisión se justifica, entre otras cuestiones, en las palabras del Comisario de Mercado Interior, Michel Barnier, que ha declarado: «Las empresas sociales encarnan justo el tipo de crecimiento sostenible, integrador e inteligente, basado en la innovación, que tanta importancia reviste para la economía europea actual». Estas iniciativas hay que situarlas en un contexto más amplio, ya que se tienen como referencias: el Tratado de Lisboa cuando se refiere a que es necesario promover «una economía social de mercado altamente competitiva, tendente al pleno empleo y el progreso social», la estrategia UE 2020, y el Acta del Mercado Único. Todo ello con el fin último de identificar y dar pasos concretos hacia un crecimiento sostenible e incluyente».

Estos Tratados europeos se completan en el caso español con el Informe del Congreso de los Diputados del Estado Español que en la Constatación 8 incluyen a las Empresas Social entre las entidades específicas de la Economía Social (Boletín Oficial de las Cortes Generales, 2011).

Esta apuesta desde el mundo legislativo contrasta con el debate que existe en el ámbito académico sobre la definición y las características de estas

¹ <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/>

organizaciones. Existen diferentes perspectivas en función del país de procedencia, y en cada país, las Empresas Sociales tienen distintas formas de plasación en la realidad socio-económica.

El objetivo de este trabajo es realizar una revisión de las propuestas conceptuales existentes actualmente a nivel europeo, destacando las características que cada modelo otorga a las Empresas Sociales. Asimismo, se pretende aplicar este modelo al ámbito español, presentando los modelos organizativos más cercanos a las propuestas de Empresa Social.

La estructura del trabajo es la siguiente: En el apartado 2 se explican las diferencias conceptuales existentes en las definiciones de Empresa Social; en el apartado 3 se describen la Empresa Social en España; en el apartado 4 se realizan ampliaciones a la clasificación de Empresa Social, y en el apartado 5 se plantean otros temas relacionados con el ámbito de estudio. Finalmente en el apartado cinco se destacan las principales conclusiones.

2. Definición de Empresa Social: diferencias conceptuales

Según la Iniciativa de la UE a favor del Emprendimiento Social (*Social Business Initiative*) presentada en mayo de 2011 se indica que «la lucha contra la pobreza y la exclusión social forma parte de la estrategia Europa 2020: la UE quiere potenciar el crecimiento, el empleo y la competitividad, pero también crear una sociedad más inclusiva. En este campo las empresas sociales y, más en general, la economía social y solidaria desempeñan un papel fundamental. Por su búsqueda de objetivos sociales o medioambientales y su arraigo en el entorno local, estas empresas aumentan la cohesión social y contribuyen a reducir los desequilibrios geográficos entre países y regiones de la UE. La iniciativa a favor del emprendimiento social quiere apoyar la creación y desarrollo de empresas sociales y facilitar su acceso a la financiación. Para crear una «economía social de mercado altamente competitiva» —uno de los grandes objetivos de la UE— hay que adaptar los instrumentos jurídicos para ayudar a estas empresas, a menudo muy pequeñas y activas solo en el ámbito local, a hacer realidad su potencial de crecimiento y creación de empleo y aprovechar las posibilidades del mercado interior» .

La definición de Empresa Social es una cuestión multidimensional en la que se conjugan elementos tradicionales de la empresa y de la Economía Social, que afectan especialmente al objeto social, la motivación económica y los modelos de gestión de este tipo de organizaciones.

El desarrollo de las empresas sociales a nivel internacional presenta simultáneamente un debate constante sobre las características que definen a la empresa social. La literatura académica ha detectado diferentes modelos de empre-

sas sociales en función de su procedencia: existen diferencias entre la tradición europea y de la tradición anglosajona (Kerlin, 2006; Quintao, 2007; Hulgard, 2010, Fayolle y Matlay, 2010). En el primero, la empresa social se incluye dentro del marco de los principios y valores de la Economía Social (Defourny, 2001; Defourny y Nyssens, 2008, Bagnoli y Megali, 2011); en el segundo, la empresa social viene definida por su finalidad, es decir, es una organización donde predominan los fines sociales sobre el capital, sin exigir, en muchas ocasiones, ninguna cuestión añadida (Tresltad, 2008; Brouard y Larivet, 2010).

Estas diferencias se trasladan a la vinculación que tienen las empresas sociales europeas con emprendedores sociales colectivos, mientras que las anglosajonas se relacionan en mayor medida con emprendedores sociales individuales (Spear, 2006; Defourny, y Nyssens 2008). Otras cuestiones analizadas sobre las empresas sociales se refieren a los tipos de actividad económica realizada por estas empresas y su similitud con la empresa capitalista (Austin et al, 2006, Mair y Martí, 2006), y a las formas jurídicas adoptadas con los modelos de gobernanza asociados a las mismas (Spear et al., 2009).

Definición europea de Empresa Social

Los valores y principios de la Economía Social son el contexto de referencia de la definición de empresa social propuesta por EMES. Este enfoque, considera que la definición de empresa social tiene sus raíces en la tradición europea y que ha dado lugar a un modelo de empresa social vinculado a la existencia de emprendedores colectivos que surgen como organización de los ciudadanos buscando respuestas y soluciones a sus necesidades en la provisión de bienes y servicios para la mejora del bienestar de las personas.

En concreto, EMES define Empresa Social como aquellas organizaciones privadas no lucrativas que proporcionan bienes y servicios directamente relacionados con su objetivo explícito de beneficio a la comunidad. Se basan en una dinámica colectiva de forma que implica a los diferentes *stakeholders* sus órganos de gobierno, son entidades autonómicas y soportan los riesgos relacionados con su actividad económica.

Así la definición propuesta por EMES distingue entre criterios económicos y criterios sociales (Defourny y Nyssens, 2008, p.5; Defourny, 2001).

Criterios dimensión económica:

- a) Actividad continua de producción de bienes y / o venta de servicios
- b) Alto grado de autonomía
- c) Nivel significativo de riesgo económico
- d) Cantidad mínima de trabajo remunerado

Criterios dimensión social:

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

Como se puede comprobar, esta definición aborda los elementos específicos de las empresas sociales y permite establecer los requisitos que configuran una organización económica diseñada para hacer posible la «economía desinteresada» en la que las personas (comunidad) son el centro de las decisiones. La forma jurídica adoptada es diversa (aunque predominan las cooperativas sociales, cooperativas, empresas de inserción, asociaciones), pero sus mecanismos de gobernanza y características están diseñados para garantizar el cumplimiento de los fines propuestos.

Definición anglosajona de Empresa Social

Por otro lado, la tradición anglosajona se centra en el objetivo social de las Empresas Sociales para definir las como tales. Así, se basa en la creación de valor social sin definir explícitamente la forma jurídica que utilizarían, pero estableciendo una relación directa entre los objetivos sociales y los sectores económicos en los que desarrollan la actividad. En concreto, la actividad de las Empresas Sociales se circunscribe a los sectores de educación, salud, servicios sociales o energías renovables.

La Social Enterprise Knowledge Network (Harvard Business School, 2001) define una Empresa Social como cualquier tipo de empresa y emprendimiento, representado en una organización no lucrativa, empresa capitalista o del sector público, que participe en actividades de valor social significativo o en la producción de bienes y servicios con finalidad social.

Esta definición ha sido aplicada en Reino Unido, uno de los países más activos en el desarrollo de empresas sociales, se ha creado la *Social Enterprise Mark* con el objeto de facilitar la diferenciación de las empresas sociales. Este enfoque ha recibido numerosas críticas: por ejemplo, Ridley-Duff y Southcombe (2011) indican de que a pesar de que reconoce y premia a las empresas objeto social (Galera y Borzaga, 2009), todavía no reconoce y premia a las empresas sociales (ver Ridley-Duff y Bull, 2011). Esta cuestión emerge no solamente como una cuestión teórica sino que se encuentra en las experiencias desarrolladas en todos los países

reclamando los promotores, los gestores, los financiadores y teóricos su cuota de verdad.²

Actualmente, a partir de estos dos modelos, se puede hablar de una *New Social Economy* que ha creado un modelo de empresa que trabaja desde el mercado para transformar la economía capitalista. Asimismo, como plantean Salinas y Rubio (2001), también las organizaciones del tercer sector han evolucionado hacia la producción de bienes y servicios, buscando transformar la realidad socio-económica en la que se localizan. De este modo, las empresas sociales no son solo organizaciones de nueva creación, sino una tendencia en la que se encontrarían tanto aquellas organizaciones del Tercer Sector de acción social que se acercan al mercado para movilizar nuevos recursos, como aquéllas de la economía social cuyo objetivo es responder al interés general y no solo al de sus socios o miembros (Defourny, 2001).

En este sentido, desde el ámbito de la literatura de Organizaciones No Lucrativas, las Empresas Sociales pueden ser estudiadas desde la perspectiva del Tercer Sector (Hansmann, 1987) y desde la teoría de derechos de propiedad. La primera plantea su aparición ante los fallos del mercado (ante la aparición de bienes públicos, externalidades o información asimétrica) y del sector público (que no es capaz de solucionar correctamente los fallos del mercado y normalmente se dirige al ciudadano medio, dejando de lado a ciudadanos con necesidad más extremas). En ambos casos, existen stakeholders (o partícipes del sistema) que no tienen la posibilidad de adquirir toda la cantidad, y de la calidad que desean, de bienes y servicios que están dispuestos a comprar (Ben-Ner y van Hoomissen, 1991). La segunda se basa en la limitación en el reparto de beneficios (Alchian y Demsetz, 1972) como características principal de estas organizaciones.

Por otro lado, la Empresa Social entendida como Entidades de Economía Social se define como una forma diferente de emprender que compagina en todo momento el interés general, la actividad económica y un funcionamiento democrático. Esta perspectiva se basa en los valores de la Economía Social, definidos por la Social Economy Europe³ en 2008: 1) Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; 2) Adhesión voluntaria y abierta; 3) Control democrático por sus miembros; 4) Conjunción de los intereses de los miembros y del interés general; 5) Defensa y

² Regulation of the European Parliament and of the Council on a European Union Programme for Social Change and Innovation {SEC(2011) 1134 final} y Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on European Social Entrepreneurship Funds {COM(2011) 862} {SEC(2011) 1513}

³ <http://www.socialeconomy.eu.org/>

aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; 6) Autonomía de gestión e independencia respecto a los poderes públicos; y 7) Excedentes destinados a la consecución de objetivos sociales.

3. Las empresas sociales en España

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

Por un lado, uno de los elementos comunes en el conjunto de Europa y en España a finales de la década de los 90 es el fenómeno de la exclusión social como consecuencia del desempleo. Desde lugares diversos de la geografía española y europea se comienzan iniciativas vinculadas a las entidades sociales que buscan intervenir creando nuevas estructuras de formación para el empleo (Defourny y Nyssens, 2006) y que en España se concretan en las Empresas de Inserción (EI) y los Centros Especiales de Empleo (CEE). Por otro lado, también a finales del siglo XX se han creado las cooperativas de iniciativa social como una figura específica de la Economía Social que pretende configurar un modelo organizativo claramente relacionado con las cooperativas sociales italianas (Sanchis y Melián, 2009) y, a su vez, ya existían experiencias de cooperativas y de otras entidades que buscaban específicamente la creación de valor social y la transformación de la sociedad que cumplen los elementos propios de las empresas sociales, como es el caso de las promovidas desde la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS – Red de Redes).

A continuación, se realiza una revisión de las tres formas organizativas nombradas (Empresas de Inserción, Centros Especiales de Empleo y Cooperativas de Iniciativa Social), destacando su definición y características como muestra de su vínculo con el concepto de Empresa Social. Asimismo, se presentan sus datos principales en el contexto español.

Empresas de Inserción

Con respecto a las Empresas de Inserción (EI), las funciones económicas y sociales que estas entidades están asumiendo son (CEPES, 2011):

- Las EI son organizaciones dedicadas a incorporar a un puesto de trabajo normalizado a personas con dificultades de acceso al empleo;

desempeñando de manera autónoma y económicamente viable actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios según sea su sector de mercado.

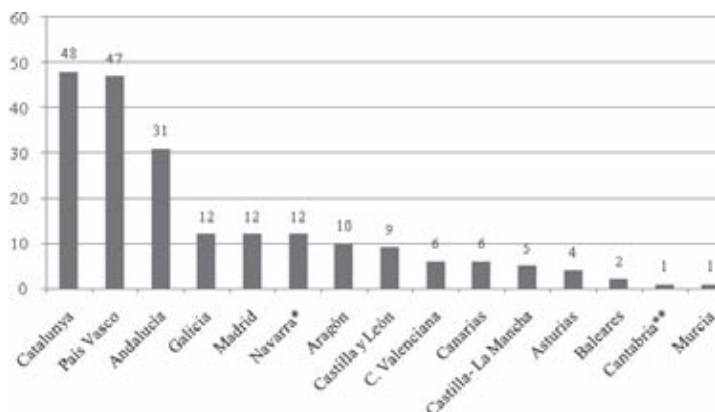
- Su misión es formar y emplear a personas de «difícil colocación», capacitándoles para dar el salto a un puesto de trabajo «normal». Son entidades privadas que no reparten beneficios entre sus propietarios, en las que sus fines son de interés general, y que incluye tanto a voluntarios como a personas contratadas entre las personas ocupadas en la organización.
- Cumplen con una función educativa: su propósito es servir de «puente» para las personas que se quedan fuera del sistema habitual de acceso al empleo mientras que desarrollan actividades de formación integral de las personas a las que emplean.

La definición de Empresas de Inserción en España se realiza en el art. 4 de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las Empresas de Inserción. En ella se considera que sólo pueden alcanzar la categoría de empresa de inserción las organizaciones con personalidad jurídica de sociedades mercantiles y, en especial, las vinculadas con la Economía Social: las Cooperativas y las Sociedades Laborales, legalmente constituidas y con objeto social relativo a la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito de empleo ordinario o normalizado, y siempre que esté «calificada» como tal por el organismo autonómico competente.

En cuanto al número de empresas de inserción, en la Figura 1 se muestra la distribución geográfica de las Empresas de Inserción en España. En este gráfico se observa que las regiones más potentes son Cataluña y País Vasco, con cerca de 50 Empresas de Inserción, seguida de Andalucía, que se encuentra en un segundo nivel. En otro grupo se podrían incluir a Galicia, Madrid, Navarra, Aragón y Castilla y León, en las que el número de Empresas de inserción se sitúan en torno a la decena. Frente a ellas, destacan Murcia, Islas Baleares o Cantabria, en las que la representación de esta forma organiza es muy limitada. Finalmente, a nivel regional, destaca La Rioja que no cuenta con Empresa de Inserción alguna.

Asimismo, en el año 2010, había en España un total de 193 empresas, que crearon cerca de 2.696 empleos, de los cuales 1.421 eran trabajadores en procesos de inserción y 1.275 trabajadores de contratos ordinarios. Además, en ese año, la facturación total de estas organizaciones en España superó los 54 millones de euros, distribuyéndose de forma similar a la distribución regional de las mismas.

Figura 1
Distribución geográfica de las Empresas de Inserción en España. 2011



Notas:

* Los datos de Navarra están referidos a 2007 (Fuente: Servicio Navarro de Empleo del Gobierno de Navarra).

** Los datos de Cantabria están referidos al 2012 (Fuente: <http://federaciondemunicipios.com/node/311>).

Fuente: CEPES, 2011; FAEDEI.

A nivel más cualitativo, entre las Empresas de Inserción existentes en España cabe destacar a la Fundación Engrunes (Cataluña), la Fundación Deixalles (Islas Baleares), la Fundación Traperos de Emaús (Navarra) y la Fundación Tomillo (Madrid), que, según López-Aranguren (2002), fueron las organizaciones pioneras en este ámbito. Las cuatro empezaron su actividad en el ámbito de Jardinería y Medio Ambiente, Limpieza, Recuperación de Residuos y el Reciclaje y han ido extendiéndolo a otras áreas como la Construcción, la Venta Directa o la Atención a Personas Mayores y Dependiente. Su impacto posterior ha superado la actividad de las Empresas de Inserción que se convierten en un medio para desarrollar más ampliamente otras actividades como la Formación y la Orientación, Intermediación Social y Laboral, entre otras, a las que también se dedican.

Centros Especiales de Empleo

Los Centros Especiales de Empleo (CEE) son definidos en el artículo 42 de la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos

(LISMI) como aquellas empresas que, mediante la realización de un trabajo productivo y la participación regular en las operaciones del mercado, tienen por finalidad el asegurar un empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social a sus trabajadores con discapacidad, a la vez que han de constituir un medio de integración del mayor número de estos trabajadores al régimen de trabajo normal.

Las características básicas que los definen son la posibilidad de ser creados tanto por organismos públicos como por instituciones privadas o empresas, siempre con el fin de suponer una reserva de empleo para minusválidos. La LISMI obliga a las empresas públicas y privadas que empleen a un número de cincuenta o más trabajadores a que, al menos, el dos por ciento de sus trabajadores sean trabajadores discapacitados. No obstante, la LISMI permita ciertas medidas alternativas para cumplir la obligación de reserva de empleo que prevé, por ejemplo, la contratación de un Centro Especial de Empleo (o con un trabajador autónomo con discapacidad) para determinados contratos de suministro o servicios accesorios. Desde el lado de los CEE, éstos tienen dos tareas prioritarias: 1) garantizar la formación y el apoyo permanente a los minusválidos para sus tareas cotidianas, y 2) facilitarles un empleo digno y de calidad.

Llama la atención, la posibilidad que establecen tanto la regulación estatal (LISMI) como las regionales para clasificar los Centros Especiales de Empleo en CEE con ánimo de lucro y CEE sin ánimo de lucro, atendiendo a la aplicación de los beneficios. En el caso de los CEE sin ánimo de lucro, esta característica es esencial según el artículo 43 de la LISMI para poder acceder a las compensaciones económicas destinadas a ayudar a la viabilidad de estos CEE.

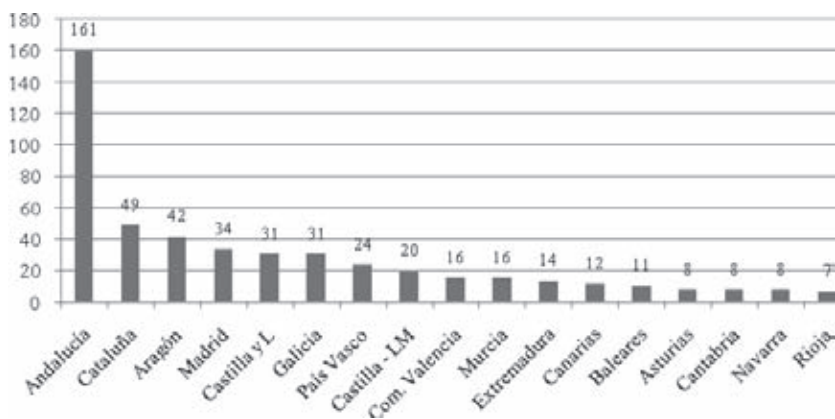
Según la Base de Datos de FEACEM,⁴ en 2012 existían en España 492 CEE, que daban empleo a más de 30.000 personas. Su distribución geográfica viene recogida en la Figura 2. En ella destaca Andalucía como la región en la que más CEE existen, superando los 160. Aragón, Cataluña, Madrid, Castilla y León, y Galicia, pero principalmente las dos primeras, se localizan en un segundo grupo con un número de CEE superior a la treintena. Por el contrario, cabe señalar que en Islas Baleares, Asturias, Navarra y La Rioja se localizan menos de 10 CEE.

Entre los Centros Especiales de Empleo existentes, destacan los vinculados con la Organización Nacional de Ciegos de España (ONCE), que aparecen como los CEE con mayor volumen de facturación en España. Principalmente, FLISA (lavandería industrial), SERTEL (servicios de contact center),

⁴ Federación Empresarial Española de Asociaciones de Centros Especiales de Empleo. Base de Datos disponible en <http://www.feacem.es/FEACEM/CEE/Catalogo/ListadoCentros.aspx?idAct=-1&idProv=-1&idSitAdm=-1&idAsoc=-1¢ro=-1>

GALENAS (cadena de tiendas de conveniencia y otros servicios a empresas) y FUCODA (gestión informática de documentos) son los CEE más importantes del Grupo FUNDOSA, división empresarial creada por la Fundación ONCE.⁵ Este grupo divide sus actividades principales en 7 áreas: servicios de accesibilidad, servicios de comercialización, servicios a empresas, servicios industriales, servicios de ocio y tiempo libre, socio-sanitario y otros servicios.

Figura 2
Distribución geográfica de los Centros
Especiales de Empleo en España. 2012



Fuente: CEPES, 2011.

Cooperativas de Iniciativa Social

El artículo 106 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas señala que serán calificadas como «de iniciativa social» aquellas cooperativas que tienen por objetivo social bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado.

Es decir, al igual que las anteriores figuras, ésta aparece como una cualidad específica que puede tener cualquier cooperativa cumpliendo determi-

⁵ Más información sobre el Grupo Fundosa en su Web (<http://www.grupofundosa.es>).

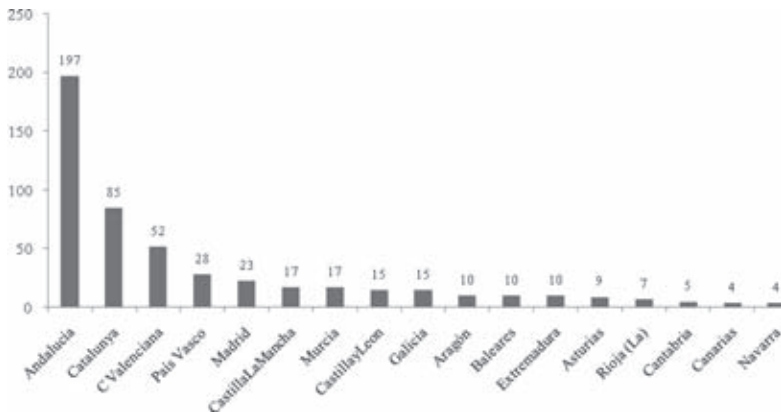
nadas características, entre las que destaca la falta de ánimo de lucro (las cooperativas pueden tener ánimo de lucro, aunque sus beneficios no sean repartibles) y que se señale de forma explícita la obtención del bienestar social como objeto social de la organización.

Según COCETA (2010), en 2010 existían en España 508 Cooperativas de Iniciativa Social, que daban trabajo a 31.100 personas, perteneciendo el 46% de éstos a personas que asumen la condición de socia en la cooperativa. Cabe señalar que la calificación como Cooperativa de Iniciativa Social no restringe la posibilidad de que la organización pueda ser integrada en los tipos de organizaciones arriba indicadas como Empresas Sociales en España, ya que, conforme al sistema legal español, éstas pueden tener la calificación de Centro Especial de Empleo o Empresa de Inserción, entre otras (COCETA, 2010, p. 24).⁶

La distribución geográfica de estas organizaciones se muestra en la Figura 3. La región que mayor número de Cooperativas de Iniciativa Social engloba es Andalucía (197), muy por encima de las siguientes, Cataluña y Comunidad Valenciana, con más de 50 Cooperativas. En torno a la veintena de organizaciones se encuentran País Vasco, Madrid, Castilla-La Mancha y Murcia, mientras que Asturias, La Rioja, Cantabria, Islas Canarias y Navarra albergan menos de 10 entidades.

Figura 3

Distribución geográfica de las Cooperativas de Iniciativa Social. 2011



Fuente: COCETA (2011).

⁶ En el informe de COCETA (2011), un 81,2% de las cooperativas encuestadas señalaban el modelo de CEE (78,5%) o Empresa de inserción (2,7%) como calificación añadida a la de Iniciativa Social.

Según el informe de COCETA (2011), las actividades económicas a las que principalmente se dedican las Cooperativas de Iniciativa Social son el cuidado y la atención socio-sanitaria (ayuda a domicilio, residencia de personas mayores, centros de día y de noche, entre otras), educación, medioambiente y servicios psico-sociales. Esta última actividad se corresponde con la de las organizaciones con mayor tamaño por volumen de facturación. En concreto, entre ellas destacan Kamira en Navarra, Idealoga y Transformando en Madrid, y Ejea – Servicios en Salud Mental Comunitaria en Aragón.

4. Ampliaciones a la clasificación de Empresa Social

El tipo de Empresa Social con una presencia más dominante en Europa son las llamadas *Work Integration Social Enterprises* (WISEs) (Nyssens, 2006). Éste es el caso de las organizaciones arriba incluidas entre las Empresas Sociales en España. No obstante, estas organizaciones pueden desarrollar su actividad en multitud de ámbitos, ya que su *propósito social* así lo permite (Defourny y Nyssens, 2006). Spear et al. (2009) diferencia entre los modelos de empresas sociales atendiendo al proceso de creación de empresas sociales. De esta manera, tanto las Empresas de Inserción como los Centros Especiales de Empleo y las Cooperativas de Iniciativa Social serían definidos como Empresas Sociales orientadas a la integración socio-laboral.

Según Spear et al. (2009), el objetivo de este tipo de Empresas Sociales es proporcionar empleo temporal/permanente a determinados grupos de población; se crean por grupos de ciudadanos u organizaciones no lucrativas; las actividades realizadas son actividades productivas y comerciales que proporcionan puestos de trabajo temporal / permanente para el grupo de población objetivo.

Sin embargo, Spear et al. (2009) propone dos modelos añadidos que pueden ser comunes para las Empresas Sociales: por un lado, las empresas sociales de orientación interna, y por otro, las Empresas sociales de orientación externa.

Las primeras se forman para satisfacer las necesidades de un grupo particular de miembros a través de las actividades comerciales. Así, los promotores serían grupo de ciudadanos y las actividades realizadas serían actividades productivas y comerciales encaminadas a proporcionar bienes y servicios concretos: energía, finanzas, alimentos... Entre los modelos organizativos que se incluirían en este modelo estarían algunas cooperativas de consumo, cooperativas de crédito, cooperativas de trabajadores o asociaciones.⁷

⁷ Algunos casos concretos de Empresas Sociales que merece la pena analizar y que estarían

Por otro lado, las empresas sociales de orientación externa tienen su origen en la producción y realización de actividades comerciales establecidas para cumplir con los promotores, que sería su misión principal. Los promotores de las organizaciones incluidas en este modelo son una o varias organizaciones no lucrativas, que realizan actividades productivas y comerciales para proporcionar bienes y servicios (principalmente sociales, relacionados con la educación, el comercio justo, etc.). Entre los modelos organizativos vinculados a este modelo también aparecen cooperativas sociales, asociaciones o fundaciones, pero con un enfoque claramente hacia el exterior.⁸

No obstante, es necesario destacar que estas clasificaciones todavía están en debate y deben ser depuradas en el caso de la tradición española; el establecimiento de las fronteras entre un tipo y otro de organizaciones está aun abierto.

5. Otros aspectos relacionados a tener en cuenta

Innovación social y Empresa Social

Otra cuestión relevante a tener en cuenta es la capacidad de creación de innovación social de las empresas sociales. En general, podemos afirmar que hay un creciente interés en el concepto y en la práctica de la innovación social entre los políticos, profesionales e instituciones (OCDE, 2008). Así encontramos iniciativas que buscan crear un entorno que favorezca la innovación social, como por ejemplo, en 2009, Obama puso en marcha la Oficina de Innovación Social y Participación Ciudadana (SICP), con un Fondo de Innovación Social para invertir en el desarrollo y la difusión de los resultados orientados a los programas sin fines de lucro en los EE.UU. Otro ejemplo más reciente es la cumbre del G-8 a finales de mayo de 2011 en Deauville, anunció que «basándose en las experiencias entre los países, hacemos hincapié en que un enfoque integral para la innovación y el crecimiento es necesario, que incluyen tanto la innovación tecnológica y no tecnológica, así como la innovación en el desarrollo social y los servicios públicos». Desde Europa, la Iniciativa Europea para la Innovación Social fue lanzada en marzo de 2011. Es un proyecto financiado por la Comisión Europea, y tiene como

incluidos en este modelo son la Cooperativa de Servicios Energéticos SomEnergía (<http://www.somenergia.es/>), el Grupo Cooperativo LaVeloz (<http://www.grupolaveloz.com>), o la Cooperativa de Servicios Financieros COOP57 (<http://www.coop57.coop>), entre otros.

⁸ Las tiendas de Comercio Justo, algunas Cooperativas Educativas, o proyectos de Banca Ética como FIARE (<http://www.proyectofiare.org>) serían algunos ejemplos concretos de este modelo.

objetivo crear un «lugar de encuentro - reales y virtuales - para los innovadores sociales, empresarios, organizaciones sin fines de lucro, políticos y cualquier otra persona que se inspira en la innovación social en Europa».

Asimismo, también hay numerosas iniciativas con el apoyo de la Unión Europea, incluido el intercambio de Innovación Social (SEIS). Parte del 7º Programa Marco de Investigación tiene fondos dedicados a esta área. A nivel mundial, están surgiendo nuevos centros, fundaciones y programas que también se encuentran en el nivel local y nacional. Muchas de estas iniciativas son asociaciones entre el gobierno y la iniciativa social y la economía solidaria, y también incluyen con frecuencia el sector privado.

En este sentido, en el debate sobre el concepto de innovación social, la propuesta de la OCDE (2008) indica que: «la innovación social es distinta de la innovación económica, ya que no se trata de la introducción de nuevos tipos de mercados de producción o utilización de las nuevas en sí mismas sino que se trata de satisfacer nuevas necesidades no previstas por el mercado (incluso los mercados pueden intervenir más adelante) o la creación de nuevos y más formas de inserción satisfactoria en términos de dar a la gente un lugar y un papel en la producción.» La distinción clave es que se ocupa de la innovación social con la mejora del bienestar de los individuos y las comunidades a través del empleo, el consumo y / o participación, con el fin de ofrecer soluciones a los problemas individuales y comunitarios «(LEED de la OCDE Foro sobre Innovaciones Sociales).

En este contexto Spear (2011, p. 13) propone que «hay diferentes formas en que la innovación y la innovación social se relacionan con la Economía Social y Solidaria:

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

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

En esta línea, diferentes autores proponen que serán innovaciones sociales aquellas «actividades y servicios innovadores que están motivados por el obje-

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

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

Emprendimiento Social y Empresa Social

El concepto de Emprendimiento Social o Social Entrepreneurship se relaciona con la realización de diferentes actividades (formación, inicio, crecimiento y consolidación) vinculadas al surgimiento de proyectos sociales, que tienen el objetivo de crear y sostener valor social a través de métodos innovadores a través de la interacción entre emprendimiento social y contexto socio-económico (Brouard y Larivet, 2010; Moreira et al., 2011).

Este concepto va más allá del de Emprendedor Social, ya que se vincula al proceso de creación de iniciativas sociales, teniendo matices diferentes. Asimismo, este concepto de Social Entrepreneurship puede estar vinculado en cierta manera con el punto anterior al incluir algunos elementos de la innovación social (Brouard y Larivet, 2010). En concreto, se trata de procesos de creación de valor a través de la combinación de recursos de una nueva manera, teniendo un claro enfoque hacia la búsqueda de oportunidades, pero con un marcado estímulo por el cambio social y la satisfacción de necesidades sociales, ya sea creando (o no) nuevas organizaciones.

Modelos de crecimiento de la Empresa Social

El proceso de crecimiento a largo plazo de las empresas sociales es un tema reciente en este ámbito de investigación. En algunos trabajos se están planteando diferentes cuestiones relacionadas, tales como la identificación de oportunidades (Corner y Ho, 2010) y los procesos de creación de valor social (Haugh, 2007; DiDomenico et al. 2010). Además, hay una necesidad de examinar diversos aspectos del proceso de crecimiento y de los modelos de crecimiento, no solamente la puesta en marcha, sino también las interacciones que subyacen en estos procesos de crecimiento y las consecuencias a largo plazo de la adopción de estrategias particulares. Esto es, en palabras de (Peattie y Morley 2008: 30) «las empresas sociales más consolidadas, maduras y exitosas tienden a ser analizadas como historias de éxito sin aplicar un análisis sistemático. Esto deja una serie de preguntas sin respuesta sobre el proceso de desarrollo de la organización, los tipos de riesgo y los retos a los que se enfrenta o se ha enfrentado»

Otro de los debates en este ámbito es cómo se define el crecimiento en las empresas sociales ya que estas organizaciones tienen que compaginar los objetivos de valor social y la sostenibilidad financiera y una de las dudas que se genera es que el crecimiento del volumen de negocio puede ser a costa de los objetivos sociales. En otros trabajos como el de Blundel, Lyon y Spence (2011) se indica que es necesario profundizar en: 1) el papel de los promotores de la empresa social en la configuración del proceso de crecimiento y su influencia en el mantenimiento de los valores fundamentales de la organización; 2) analizar la capacidad de respuesta ante cambios críticos; 3) la influencia del sector público como cliente, regulador y facilitador.

Aunque hay pocos estudios integrales sobre el proceso de crecimiento de las empresas sociales, destaca el estudio exploratorio realizado por Phillips (2006) sobre las limitaciones de crecimiento en las empresas sociales y que se complementa con el de Bull et al. (2008) que examina los elementos comunes de los comienzos empresas sociales. En otro artículo relacionado, Spear et al. (2009), la estructura de gobierno adoptada por las empresas sociales se relacionan relacionados con varios patrones distintos de desarrollo. Otro tipo de análisis es el estudio de los factores que influyen en el éxito de las empresas sociales comparado con las empresas tradicionales propuesto por Simón, Revuelto y Ribeiro (2012)

Por último, el trabajo en red de las empresas sociales es una de sus señas de identidad. En muchos casos las empresas han sido creadas por otras organizaciones, bien asociaciones o fundaciones, que a través de la empresa social deciden participar activamente en el mercado para facilitar la consecución de los objetivos de las entidades sociales. En el caso de

Estados Unidos esta situación se produce especialmente a partir de los años 80 (Doeringer, 2010) debido a la reducción de ayudas públicas y las donaciones lo que les obligó a incrementar la financiación a través de actividades comerciales, mientras que en Europa son una respuesta fundamentalmente a la necesidad de dar respuesta a los graves problemas de desempleo a finales de la década de los 80 y especialmente en los 90. En ambas situaciones la actividad desarrollada se realiza en colaboración con otras organizaciones sean o no empresas sociales pero que generan un entramado de relaciones. En este sentido, se están produciendo grupos de empresas sociales y entidades como la EAPN (European Antipoverty Network) que supone un modelo de crecimiento especial y específico de estas organizaciones. Este tema es uno de los asuntos relevantes a investigar para comprender el trabajo desarrollado por estas empresas sociales.

Empresas Sociales y Mercados Sociales

Siguiendo a García i Jané (2011), los mercados sociales se definen como una red estable de intercambio de bienes y servicios entre empresas de la economía solidaria, consumidores responsables y ahorradores-inversores éticos que, con estos intercambios, consiguen cubrir una parte significativa de sus necesidades.

Los tres objetivos que persigue son: 1) establecer un modelo institucional de relaciones comerciales que supere las relaciones transaccionales al uso, basando los intercambios en relaciones de cercanía y acciones conscientes; 2) otorgar el protagonismo como agentes económicos a los ciudadanos, quienes se acercan al mercado como sujetos de derechos y derechos insertos en la Sociedad, y no como simples consumidores; y 3) facilitar el acceso a productos y servicios de Empresas Sociales a los consumidores responsables que apuestan por otro modelo económico.

Actualmente están apareciendo ejemplos concretos que desarrollan de forma práctica los mercados sociales. Entre ellos, cabe destacar: 1) Solidarius (<http://www.solidarius.com.br/>), un experimento de economía de solidaridad a nivel internacional que pretende implantar un sistema de comercio internacional basado en criterios de Economía Solidaria; 2) Compartiendas (<http://www.aahora.org/compartiendas.php/>), una red de lugares físicos en donde, a través del sistema informático de articulación comercial, todos los usuarios integrantes de una red comparten, comercian, distribuyen e intercambian insumos, mercancías, valores físicos y éticos; y 3) el portal [konsumoresponsable.coop](http://www.konsumoresponsable.coop) (<http://www.konsumoresponsable.coop>).

coop/), un espacio donde confluyen los diferentes caminos que comparten el consumo responsable como un objetivo fundamental en su desarrollo orgánico y que desean realizar un trabajo compartido, gestionado bajo criterios de cooperativa de servicios.

6. Conclusiones

El objetivo del artículo es introducir las Empresas Sociales como ámbito de estudio actual dentro de la investigación reciente en la Economía Social, presentando las distintas tradiciones a las que viene asociado su concepto y las características que estas organizaciones presentan, tanto de forma teórica como en la práctica. Así, se establece que las Empresas Sociales surgen de un conjunto de iniciativas diversas en todo el mundo y como respuesta a las necesidades reales de bienestar de las personas y a las dificultades concretas de distintos colectivos. La diversidad y pluralidad de las Empresas Sociales a la hora de abordar diferentes necesidades sociales permite adaptarse mejor a la propia realidad, vinculándose gracias a su pluralidad con la comunidad en la que se localiza. En este sentido, existen distintos modelos de Empresa Social en función de la tradición existente en cada ámbito, destacando principalmente los modelos europeo y anglosajón.

Estos modelos se diferencian no sólo en las características que otorgan a estas organizaciones, sino también en el propósito final que esperan de las mismas. En el caso español, son las Empresas Sociales, los Centros Especiales de Empleo y las Cooperativas de Iniciativa Social las organizaciones que de forma más relevante se podrían vincular al concepto de Empresa Social, estando principalmente vinculadas con el modelo europeo de Empresa Social, como deja vislumbrar la relación existente entre las características de estas entidades y los criterios incluidos en este modelo. No obstante, existen otros modelos, como el anglosajón, que están teniendo cierta importancia en la legislación europea que está surgiendo actualmente.

Asimismo, aunque las Empresas Sociales han sido vinculadas principalmente con los servicios de integración socio-laboral, existen otras perspectivas de las Empresas Sociales, como las de orientación interna y las de orientación externa (Spear, 2009), sobre las que se debe prestar más atención en futuras investigaciones sobre el ámbito de las Empresas Sociales.

Finalmente, el concepto de Empresa Social aparece vinculado a otros conceptos como Innovación Social, Emprendimiento Social o Mercado Social, que quedan apuntadas en el artículo para una posterior profundización.

7. Referencias

- ALCHIAN, A.A., DEMSETZ, H. (1972), Production information cost, and economic organization. *American Economic Review* 62(5):777-795
- ALVORD, S. H., BROWN, L. D. y LEETS, C.W. (2003), Social Entrepreneurship and Social Transformation: an Exploratory Study, *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40(3), pp. 260-282.
- AUSTIN, J., STEVENSON, H. Y WEI-SKILLERN, J. (2006), Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?, *Entrepreneurial Theory and Practice*, 30 (1), pp. 1-22.
- BAGNOLI, L. y MEGALI, C. (2011), Measuring Performance in Social Enterprises, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* February 2011 vol. 40 no. 1 149-165.
- BEN-NER, A. y VAN HOOMISSEN, T. (1991), Nonprofit Organizations in the Mixed Economy, *Annals of Public and Cooperative Economics* 62 (4), 519-550.
- BLUNDEL, R. LYON, F. y SPENCE, L. J. (2011), Analyzing the growth process in social enterprises: an historical perspective, 3rd EMES-Conference, Roskilde (Denmark).
- BOLETÍN OFICIAL DE LAS CORTES GENERALES (2011), Informe de la Subcomisión para el fomento de la economía social, Serie D: GENERAL, 2 de junio de 2011, Núm. 581.
- BROUARD, F. y LARIVET, S. (2010), Essay of Clarifications and Definitions of the Related Concepts of Social Enterprise, Social Entrepreneur and Social Entrepreneurship, In Fayolle, A. y Matlay, H., *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*, Edward Elgar Ed, London, UK.
- BULL, M., RIDLEY — DUFF R., FOSTER, D., y SEANOR, P. (2008), 'Seeing social enterprise through the conceptualisation of ethical capital,' paper presented at ISBE, 5-7 November, Belfast, N Ireland.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL — CEPES (2011), *La Economía Social en España*. CEPES, Madrid.
- COCETA — CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO (2010). *Cuando se trata de personas, las cooperativas llevan la iniciativa. Cooperativas de trabajo de iniciativa social, Radiografía de un sector en evolución*. Madrid, España.
- CORNER, P.D. y HO, M. (2010). How Opportunities Develop in Social Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice* 34 (4), 635-659.
- DEFOURNY, J. (2001). From Third Sector to Social Enterprise. In BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (eds.), *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, London and New York, pp. 1-28.
- DEFOURNY, J. y NYSENS, M. (2006), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, Working Paper, EMES Network.
- (2008), *Social Enterprise in Europe: recent trends and Developments*. EMES European Research Network Working Paper, Brussels, Belgium.

- DiDOMENICO, M., HAUGH, H. y TRACEY, P. (2010), 'Social bricolage: theorizing social value creation in social enterprises.' *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4): 681-703.
- DOERINGER, M. F. (2010), *Fostering Social Enterprise: a historical and international analysis*, *Duke Journal of Comparative & International Law*, 20 (2), pp. 291-329.
- FAYOLLE, A. y MATLAY, H. (2010), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*. Edward Elgar Ed, London, UK.
- FONTENEAU, B. et al., (2010), *The reader 2010: social and solidarity economy: building a common understanding*, Turin, Italy, International Training Centre of the International Labour Organization.
- GALERA, G. y BORZAGA, C. (2009), Social enterprise: an international overview of its conceptual evolution and legal implementation, *Social Enterprise Journal*, 5(3): 210-228.
- GARCIA I JANE, J. (2010), La Economía 'a Solidaria no esta' en paro. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global* 110:53.65.
- HANSMANN, HB. (1987), *Economic theories of nonprofit organization*. In: Powell WW (ed) *The nonprofit sector. A research handbook*. Yale University Press, New Haven.
- HAUGH, H. (2007), 'Community-led social venture creation.' *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(2), pp. 161-182.
- HULGARD, L. (2010), *Discourses of social entrepreneurship – Variations of the same theme? EMES Working Papers no. 10/01*, Brussels, Belgium.
- KERLIN, J. A. (2006), *Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences*, *Voluntas*, 17, pp. 247-263.
- LÓPEZ-ARANGUREN, L.M. (2002), *Las Empresas de Inserción en España*. Consejo Económico y Social, Madrid.
- MAIR, J. y MARTI, I. (2006), *Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction and delight*, *Journal of World Business*, 41, pp. 36-44.
- MOREIRA, P., URRIOLAGOITIA, L., VERNIS, A. (2011), *El emprendimiento social*. *Revista Española del Tercer Sector* 17:17-42.
- MOULAERT, F. y AILENEI, O. (2005), «Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: a conceptual synthesis from History to Present», *Urban Studies*, 42, 2037-2053.
- MULLIGAN, L.N., «What's good for the Goose is (not) good for the Gander: Sarbanes-Oxley- Style Nonprofit reforms», *Mich. L.R.*, 105, 2007, pp. 1981 y ss.
- NYSENS, M. (ed) (2006), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, Londres et New York: Routledge, 386p.
- NYSENS, M. y SHARRA, R. (2011), *What does the debate on social innovation add to the debate on social enterprise ? The issue of governance*, 3rd EMES-Conference, Roskilde (Denmark).
- OECD (2008), *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*, París: OCDE.

- PEATTIE, K. and Morley, A. (2008), Eight paradoxes of the Social Enterprise Research Agenda, *Social Enterprise Journal*, 4 (2):91-107.
- PHILLIPS, M. (2006), «Growing pains: the sustainability of social enterprises», *Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 7 No. 4, pp. 221-30.
- QUINTAO, C. (2007), Empresas de inserción y empresas sociales en Europa. CIEREC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 59, pp. 33-59.
- RIDLEY-DUFF, R. y SOUTHCORBE, C. (2011), The Social Enterprise Mark. A critical review of its conceptual dimensions, *The Social Enterprise Mark. A critical review of its conceptual dimensions*. Sheffield Hallam University Research Archive (SHURA).
- SANCHÍS, J.R., y MELIÁN, A. (2009), Emprendedurismo social y nueva economía social como mecanismo para la inserción sociolaboral. En: *La Universidad y el Emprendimiento. II Congreso Internacional y X Seminario Iberoamericano Red Motiva*. Ed. Promolibro, Valencia, pp. 165-183 (199).
- SIMÓN-MOYA, V. REVUELTO-TABOADA, L. y RIBEIRO-SORIANO, D. (2012), Are success and survival factors the same for social and business ventures?, *Service Business*, DOI 10.1007/s11628-012-0133-2.
- SPEAR, R. (2006), Social entrepreneurship: a different model?, *International Journal of Social Economics*, 33 (5/6), pp. 399-410.
- (2011), Innovation and collective entrepreneurship, In *FIESS — International Forum on the Social and Solidarity Economy*, 17-20 October, Montreal.
- SPEAR, R., CORNFORTH, C. y AIKEN, M. (2009), The governance challenges of social enterprises: evidence from.
- TRELSTAD, B. (2008), Simple Measures for Social Enterprise. *Innovations*, 3(3): 105-118.
- YUEN, T. Y. K. (2011), Unleashing social innovation for social economy: experience of social enterprise development in Hong Kong, *China Journal of Social Work*, 4:3, 217-233.