cepes
Confederación Empresarial Española de la Economía Social

ANÁLISIS DEL **IMPACTO SOCIOECONÓMICO** DE LOS VALORES Y PRINCIPIOS DE LA **ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA**

Cofinancian:

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL · SECRETARÍA DE ESTADO DE EMPLEO · DIRECCIÓN GENERAL DEL TRABAJO AUTÓNOMO, DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS EMPRESAS

Fundació · Fundación ESPRIU

GRUPO COOPERATIVO CAJAMAR

MONDRAGON

ABAY ANALISTAS

© Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES)

Realizado por Abay Analistas Económicos, S.L.

Equipo de trabajo

Mª Isabel Martínez Martín (Directora) (Abay Analistas)
Rosa Belén Castro Núñez (URJC)
Rosa Santero Sánchez (URJC)
Paula de Diego Olmos (Abay Analistas)

La Economía Social, actor empresarial clave que contribuye a la cohesión social y territorial

Juan Antonio Pedreño Frutos,
Presidente de CEPES

El estudio que presentamos es una investigación rigurosa que ofrece no solo la dimensión del importante papel que hoy en día desempeñan las empresas y entidades de economía social, sino verificar y cuantificar con fuentes oficiales la contribución diferencial que, a través de un crecimiento económico más sostenible, el modelo de empresa de la economía social realiza al conjunto de la sociedad. Este comportamiento diferencial se plasma de manera evidente en la cohesión social y territorial.

Nos hacemos tres preguntas, ¿muestran las empresas de economía social un comportamiento diferente al de las empresas mercantiles?, si es así, ¿cómo afectan esas diferencias a la sociedad?, y, por último, ¿cómo medir esos efectos en unidades monetarias?

Hace 8 años ya nos planteamos estas cuestiones. Fue entonces cuando desde la Confederación Empresarial Española de la Economía Social, CEPES, máxima institución representativa de la Economía Social en España, publicamos ese estudio pionero en el año 2011 sobre "El Impacto Socioeconómico de las empresas y entidades de la Economía Social". Con esta nueva edición queremos seguir dando respuestas y analizar cuál ha sido la evolución y comportamiento del sector en estos 8 años transcurridos, incluyendo los efectos que la crisis económica haya podido provocar en las magnitudes económicas del sector.

La última década ha estado caracterizada por importantes cambios económicos y sociales que llegan hasta el momento actual y que están configurando un nuevo escenario competitivo, cada vez más complejo, que es diferente al anterior a la crisis. Y también en estos 8 años, la Economía Social tanto española como europea ha experimentado un crecimiento institucional importante, con hitos históricos que la han situado en la agenda de las grandes políticas macroeconómicas.

En este contexto de rápido cambio se hace necesario conocer la capacidad de adaptación y la posición de la Economía Social ante este nuevo entorno, como sector clave no solamente generador de riqueza, en términos de actividad económica y empleo (42.140 empresas y 2.170.667 empleos directos e indirectos, representados por los socios de CEPES en la actualidad) y aportación al PIB (10% es la aportación estimada de la Economía Social Española en estos momentos), sino también en relación con su impacto sobre la cohesión social y la cohesión territorial.

En este sentido, debido a la importancia de fomentar y fortalecer la Economía Social para garantizar el progreso económico y social, se ha realizado este estudio, que no solamente se centra en el impacto económico que genera la Economía Social sino que se adentra en el concepto de utilidad social, con el objetivo de verificar y cuantificar

que los valores que comparten las empresas y entidades de Economía Social motivan un comportamiento diferente en relación con la composición de sus plantillas, con las condiciones de trabajo, con su especialización productiva y con su ubicación geográfica.

La primera edición supuso el pistoletazo de salida en el camino de la medición y valoración de los efectos vinculados a los principios diferenciales que rigen las empresas y entidades de la Economía Social. Y confiamos que la actualización del estudio que ahora presentamos sirva como como herramienta científica para ejercer las reivindicaciones institucionales de nuevas políticas públicas a favor de la Economía Social, basadas en la constatación empírica de sus aportaciones sociales y territoriales.

Quiero agradecer expresamente el trabajo realizado por la empresa consultora que ha elaborado el mismo, Abay Analistas, empresa con amplia experiencia en la investigación socioeconómica relacionada con las empresas de Economía Social. La capacidad técnica para el desarrollo del estudio se apoya y respalda en el equipo asignado al mismo; un equipo interdisciplinar, que colabora de forma habitual en distintos proyectos de investigación y análisis y formado por profesionales especializados y con experiencia.

Por último, agradecer la colaboración y aportaciones económicas de las entidades, públicas y privadas, que han cofinanciado este estudio: el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social, a través de la Dirección General del Trabajo Autónomo, la Economía Social y la RSE; y los socios de CEPES (Grupo Cooperativo CAJAMAR, Corporación Mondragón y Fundación Espriu). Sin su apoyo y promoción no sería posible generar instrumentos de análisis e investigación con la calidad que consideramos tiene el presente estudio científico.

INTRODUCCIÓN 8
1. MOTIVACIÓN Y APORTACIÓN DEL ESTUDIO 9
2. LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL DEBATE POLÍTICO EUROPEO Y ESPAÑOL 12
La economía social en el debate europeo 12
La economía social en el debate estatal 17
CAPÍTULO I. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA AL IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LOS VALORES DE LA ECONOMÍA SOCIAL 21
INTRODUCCIÓN 22
1. EL IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL. ESTADO DE LA CUESTIÓN 25
2. ÁMBITO DEL ANÁLISIS DE IMPACTO 28
Delimitación de la economía social 28
Ámbito sectorial y ámbito territorial 31
3. FASES DE LA APROXIMACIÓN METODOLÓGICA 31
Fase 1. Identificación de efectos por agentes o stakeholders 32
Efectos potenciales sobre la cohesión social 34
Efectos potenciales sobre la cohesión territorial 36
Fase 2. Medición de efectos 38
Fase 3. Valoración monetaria de los efectos 39
4. LA MUESTRA CONTINUA DE VIDAS LABORALES 41
5. APORTACIÓN DIFERENCIAL DE ESTA APROXIMACIÓN METODOLÓGICA 41
CAPÍTULO II. EL TEJIDO PRODUCTIVO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA 43
1. INTRODUCCIÓN 44
2. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL 45
Tipo de entidades que integran la economía social 45
Mayor tamaño medio 46
Mayor presencia de trabajadores por cuenta propia 47
3. IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL TEJIDO PRODUCTIVO 47
Diferencias por comunidades autónomas 47
Diferencias por sectores de actividad 48
4. CONCENTRACIÓN Y GRADO DE DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR TERRITORIOS Y SECTORES 49
Concentración de la economía social por comunidades autónomas y provincias 49
Grado de desarrollo de la economía social por comunidades autónomas 52
Concentración de la economía social por sectores de actividad 53
Especialización productiva de la economía social 54
5. EL EMPRENDIMIENTO EN LA ECONOMÍA SOCIAL 55
CAPÍTULO III. MEDICIÓN DEL COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL 58
INTRODUCCIÓN 59
1. CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN SOCIAL 62
Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo 62
Mujeres mayores de 45 años 62
Personas mayores de 55 años 63

Personas con discapacidad 64
Personas en situación de exclusión social....65
Personas con bajo nivel de cualificación 66
Condiciones de trabajo 67
Trayectorias laborales....67
Estabilidad en la relación laboral 68
Tipo de jornada 69
Salarios 70
Igualdad de oportunidades 74
Brecha salarial de género 74
Excedencias para el cuidado de hijos/as u otras personas dependientes....75
Diversidad en la dirección 75
Contribución a la existencia de una oferta amplia de servicios sociales y de servicios educativos 78
Servicios sociales....79
Servicios de educación 80
2. CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN TERRITORIAL 81
Tamaño de la economía rural 82
Creación de actividad económica y empleo....82
Emprendimiento en el mundo rural 83
Competitividad de la economía rural 86
Diversificación productiva 86
Estructura productiva más ajustada a las potencialidades y necesidades de la población rural 87
Mantenimiento de la población en las zonas rurales 88
CAPÍTULO IV. VALORACIÓN DEL IMPACTO DEL COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO 91
1. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA 92
2. CONTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL A TRAVÉS DEL EMPLEO 96
3. VALOR MONETARIO DE LA CONTRIBUCiÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL 99
Beneficios directos 99
Beneficios indirectos 101
Beneficios totales 101
CAPÍTULO V. PRINCIPALES RESULTADOS Y CONCLUSIONES 104
La economía social en el tejido productivo español 105
El valor económico de los principios de la economía social 106
El comportamiento de las empresas y entidades de la economía social es diferente 106
La economía social contribuye a un crecimiento inclusivo y a la reducción de las desigualdades 107
La economía social genera actividad, empleo y oferta de servicios clave en las zonas rurales 108
El impacto de los principios de la economía social sobre el empleo 109
El impacto de los principios de la economía social en términos monetarios 110
ANEXO I. DELIMITACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL 113
ANEXO II. FUENTES DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA 118

ANEXO III. POTENCIALES EFECTOS DEL COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL. COSTES Y BENEFICIOS ASOCIADOS 124
RELACIÓN DE TABLAS..... 134
RELACIÓN DE GRÁFICOS 136
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 137

INTRODUCCIÓN

1. MOTIVACIÓN Y APORTACIÓN DEL ESTUDIO

La economía social tiene cada vez mayor presencia en el debate y agenda política, no solo a nivel estatal sino también europeo. En este sentido, la Unión Europea no sólo reconoce su contribución al desarrollo económico, social y humano y la considera un motor de la transformación de las sociedades, los sistemas de bienestar social y las economías contemporáneas, sino que recientemente la nueva presidenta de la Comisión Europea ha encomendado al nuevo Comisario de Empleo y Asuntos Sociales la elaboración de un Plan de Acción Europeo de economía social. Este acontecimiento sin precedentes, supondrá un fuerte impulso de la economía social en toda la Unión Europea para construir un fututo de progreso y cohesión para todos los europeos.

A pesar de este creciente reconocimiento, la economía social encuentra limitaciones significativas a la hora de visibilizar su aportación a la sociedad que se deben tanto a la falta de estadísticas que reflejen adecuadamente su actividad como al hecho de que esta aportación supere los límites del ámbito económico y se adentre en el concepto de bienestar social, concepto de mayor complejidad, especialmente en lo que a su medición se refiere. Y aunque, tal como se señala más adelante, en las últimas décadas se ha registrado un aumento importante de la literatura académica dedicada a la medición del impacto de la economía social, una buena parte de la misma se refiere a determinados tipos de entidades y se apoya en análisis de tipo cualitativo, siendo muy escasas las mediciones cuantitativas.

En este contexto, el **objetivo** de este proyecto es **visibilizar y cuantificar la contribución diferencial que,** a través de un crecimiento económico más sostenible, **la economía social realiza al conjunto de la sociedad.** Es decir, realizar un análisis de impacto que permita conocer mejor las implicaciones que los principios de la economía social tiene sobre la sociedad y llegar a una valoración económica de los mismos.

El análisis planteado es continuidad, en gran medida, del recogido en la publicación *El impacto socioeconómico de las entidades de economía soci*al (Martínez et al. 2011, 2013) pero incluye una definición más amplia de economía social y otras mejoras metodológicas que se concretan en el siguiente capítulo. Desde esta publicación, a este estudio, se publicó en el 2011, la Ley 5/2011 de economía social.

En España, a nivel normativo[1], la economía social se define como el "*conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que (…) persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos (…). Estas entidades se rigen por algunos* ***principios orientadores*** *entre los que cabe destacar la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; la aplicación de los resultados obtenidos de la*

[1] Ley 5/2001, de 29 de marzo, de Economía Social.

actividad económica; la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad; y la independencia respecto a los poderes públicos"

Los **tipos de entidades** que forman parte de la economía social son: 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 establecidos en la ley señalada. A nivel económico estas entidades pueden agruparse, en función del destino último de sus bienes y servicios, en **economía social de mercado y economía social de no mercado**[2]. La primera incluye todas las empresas y entidades antes señaladas con la excepción de las asociaciones y fundaciones, que integran el grupo de no mercado.

La **tesis de partida de este estudio** es que los principios que comparten las empresas de economía social, que se concretan en una **primacía de las personas y del fin social sobre el capital**, motivan un comportamiento diferente al de las empresas mercantiles[3] en relación con la composición de sus plantillas, las condiciones de trabajo, su especialización productiva y su ubicación geográfica. Este comportamiento diferencial constituye, a su vez, una importante aportación a la cohesión social y territorial, que excede la aportación valorada de forma tradicional a través de variables macroeconómicas y que se adentra en el concepto de utilidad social.

Así, la tesis de partida se puede concretar en tres cuestiones clave: ¿las empresas y entidades de la economía social tienen un comportamiento diferente al de las empresas mercantiles?; si es así, ¿en qué beneficios para el conjunto de la sociedad se traduce este comportamiento diferencial? y, por último, ¿cuál es el impacto en términos monetarios de esos beneficios?

Las aportaciones de este proyecto están vinculadas a las mejoras que introduce en la medición del impacto de la economía social y se concretan en cinco aspectos:

- El primero de ellos es que el análisis adopta un enfoque global, considerando todas las entidades que la conforman en el ámbito del análisis, e introduciendo, además, la diferenciación entre economía social de mercado y de no mercado, lo que permite la observación de interesantes similitudes y diferencias entre ambas.

[2] Chaves, R y Monzón, J. (2018)

[3] En el marco de este estudio, se consideran empresas mercantiles aquellas que tienen como objetivo principal la obtención de beneficio económico.

- En segundo lugar, en línea con el desarrollo metodológico realizado en 2011 (Martínez et al. 2001 y 2013) se construye un marco teórico, donde se realiza un análisis sistematizado de los heterogéneos efectos vinculados a los principios que rigen las actuaciones y comportamientos de la economía social y que contribuyen a una mayor cohesión social y territorial, delimitando el alcance de los mismos, así como los colectivos afectados.
- Otro de los pilares de este proyecto es la utilización de una fuente estadística única, la Muestra Continua de Vidas Laborales., que aporta variables oportunas y amplias muestras que dan validez y representatividad a los resultados obtenidos por el análisis.
- La metodología aplicada a la revisión y medición de los diferentes efectos enmarca este estudio en el grupo de análisis de impacto con microdatos, contrafactuales y técnicas cuantitativas, unos de los más completos para la evaluación del impacto. Así, el método de medición de efectos y su cuantificación se apoya en amplias muestras tanto para la economía social como para los distintos grupos de control que se establecen. En unas muestras iniciales de 694.014 trabajadores ocupados y 235.845 empresas empleadoras se han identificado 9.125 entidades de economía social (4.452 de economía social de mercado) y 28.042 trabajadores ocupados (13.688 en la economía social de mercado). A partir de estas submuestras se han elaborados grupos de control (con empresas y trabajadores de la economía mercantil) de tamaño similar. Los tamaños de estas submuestras aseguran la representatividad de las mismas y la solidez del análisis.
- Por último, este proyecto aborda la valoración monetaria de una parte significativa de los efectos contrastados a nivel empírico; es decir, una vez medidos esos efectos se calcula su valor monetario para avanzar, aportando un nuevo plano, en la visibilización de la contribución de la economía social al conjunto de la sociedad.

El informe se estructura en cuatro capítulos, además de la presente introducción. A continuación, se realiza un análisis sintético del papel de la economía social en el debate político europeo y español. El primer capítulo incluye una revisión de la literatura más reciente en este campo y describe la metodología específica que se ha desarrollado en este proyecto para el análisis del impacto socioeconómico de la economía social. De cara a enmarcar los resultados obtenidos, en el segundo capítulo se analiza el tejido productivo de la economía social en España haciendo hincapié en aspectos de la misma como las características de sus empresas y entidades o su grado de desarrollo por territorios y sectores. El tercer capítulo recoge la identificación de los potenciales efectos asociados a estas empresas en torno a dos ejes: su contribución a la cohesión social y su contribución a la cohesión territorial, cuyos resultados confirman la mayoría de los efectos atribuidos a ellas. El cuarto capítulo recoge los resultados en términos de valoración monetaria de una parte significativa de los efectos identificados y medidos en los capítulos previos. Por último, el informe se cierra con un resumen, a modo de conclusiones, de los principales resultados obtenidos.

2. LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL DEBATE POLÍTICO EUROPEO Y ESPAÑOL

La economía social en el debate europeo

La economía social está teniendo cada vez mayor presencia en el debate político a nivel estatal y europeo. En este sentido, el Consejo de la Unión Europea en 2015 reconoció a la economía social como motor clave de la transformación y evolución de las sociedades contemporáneas, los sistemas de bienestar social y las economías y, por tanto, su contribución al desarrollo económico, social y humano de Europa, siendo complementaria a los sistemas de bienestar social presentes en gran parte de los Estados Miembros.

Este papel se ha visto reforzado en las últimas décadas como consecuencia de los cambios y transformaciones que se están produciendo en el escenario socioeconómico europeo. Este nuevo escenario, caracterizado por un contexto económico de menor crecimiento, alta incertidumbre y creciente competitividad, el envejecimiento de la población, la transición energética y la digitalización, supone una serie de retos para el conjunto de la sociedad entre los que se encuentran la adaptación de los modelos de empresa y relaciones laborales. Algunas de las claves de esta adaptación se encuentran en la participación de las personas en los proyectos, la cooperación entre las empresas y de éstas con el conjunto de la sociedad. La economía social, por los principios en los que se basa, puede responder en buena medida a estos nuevos retos y actuar, por tanto, como motor de la adaptación a este nuevo escenario.

Los mandatarios tanto europeos como de los Estados miembros no han sido ajenos a este nuevo rol que adquiere la economía social, poniendo en primera línea del debate político los aspectos concernientes a su definición, promoción y regulación.

En la Unión Europea, la creación en el año 2000 de la Conferencia Europea de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) supuso un claro impulso al debate político europeo en torno a la economía social. Esta plataforma fue creada por las organizaciones europeas de las principales “familias” de la economía social, como son las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones, con el propósito de establecer un diálogo permanente con las Instituciones europeas para abordar temas de interés común. En 2008 cambió su nombre a **Social Economy Europe (SEE)** y amplió sus objetivos para representar el conjunto de la economía social en la Unión Europea, promover el diálogo y la cooperación e impulsar su visibilidad y desarrollo.

Este diálogo en torno a la economía social se ha visto reforzado con el **Intergrupo de Economía Social** como órgano del Parlamento Europeo en funcionamiento desde 1990. El propósito principal de este Intergrupo es incluir la perspectiva de la economía social en la labor legislativa y prescriptiva del Parlamento Europeo y favorecer un diálogo permanente entre las Instituciones de la Unión Europea, los Estados Miembros y las organizaciones de la economía social. En concreto, tiene la labor de promover el intercambio de opiniones, proporcionar oportunidades para el diálogo, asegurar que

las instituciones comunitarias tienen en cuenta la economía social y sus actores durante el desarrollo de sus políticas y promover el desarrollo de la economía social en la UE para contribuir a un crecimiento inclusivo, creación de puestos de trabajo e innovación social y ambiental.

A la labor permanente de estos agentes en el debate político, se le suman los instrumentos legislativos y las Estrategias y Planes realizados en torno a la economía social en la Unión Europea cuyo unos de sus primeros hitos destacables fue el reconocimiento, mediante una Resolución de 2009, de la economía social como una pieza clave para el logro de los objetivos de la **Estrategia de Lisboa**, estos eran, un crecimiento económico sostenible acompañado por una mejora cuantitativa y cualitativa del empleo y una mayor cohesión social.

Tras este primer germen, no fue hasta 2011 cuando la Comisión Europea redactó la **Iniciativa en favor del Emprendimiento Social** estableciendo medidas para apoyar la innovación social y ayudar a construir un ecosistema para promover las empresas sociales, en estrecha asociación con los Estados miembros y con los diferentes interesados. Esta Iniciativa definió tres líneas de acción que se concretaron en la mejora del acceso a la financiación; el aumento de la visibilidad del emprendimiento social y la mejora del entorno jurídico. En 2014, más de 2.000 personas, entre ellos, responsables políticos, emprendedores y partidarios de la empresa social, reafirmaron el papel que debían tener éstas en Europa y demandaron la adopción de una serie de acciones para fomentar su crecimiento inteligente, sostenible e integrador mediante la firma de la **Declaración de Estrasburgo**.

Por otro lado, también en 2014, se celebró la **Conferencia Europea de Economía Social** de la presidencia italiana del Consejo de la UE se publicó la **Estrategia de Roma**[4] cuyo objetivo principal era liberar el potencial de la economía social para el crecimiento de Europa. Dicha Estrategia determinó los ámbitos en los que era necesario intervenir según los diversos actores que habían trabajado para promover la expansión y el refuerzo de la economía social en Europa.

Esta senda de diálogo político en torno a la economía social tuvo un punto de inflexión en 2015 con la adopción de la **Declaración de Luxemburgo *"Hoja de ruta hacia la creación de un ecosistema para las empresas de la Economía Social"*** [5] firmada por los responsables políticos de economía social de 6 Estados miembros (Francia, Italia, Luxemburgo, Eslovenia, Eslovaquia y España) que se comprometieron a mantener reuniones periódicas. Esta Hoja de Ruta se centró en el desarrollo de las empresas de economía social destacando la importancia de un ecosistema global para la economía social en Europa. En este sentido, se plasmó la necesidad de crear un ecosistema financiero adecuado capaz de proporcionar un apoyo eficaz a la

[4] Accesible en: www.socialeconomyrome.it

[5] Accesible en: /www.eu2015lu.eu/en/actualites/communiques/2015/12/04-declaration-luxembourg/

innovación social. Actualmente este grupo de Gobiernos se ha ampliado a 14, asumiendo el Gobierno de España la presidencia del mismo en el año 2020.

Otro hito importante a destacar en el diálogo político fue la celebración en 2015 del **Consejo sobre la promoción de la Economía Social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa** en el cual se propusieron diferentes medidas para su promoción en los siguientes ámbitos: concienciación, reconocimiento y educación; innovación social; entorno normativo y acceso a la financiación.

El Consejo también elaboró una serie de recomendaciones a la Comisión Europea tales como, la consideración de la economía social, la innovación social y las políticas de inversión social en el marco de la revisión de la Estrategia Europa 2020; la difusión de buenas prácticas para apoyar el crecimiento de la economía social; el fomento de la economía social especialmente en los países con tasas de desempleo más elevadas y el apoyo de propuestas concretas.

Cabe destacar que en este Consejo se constató por primera vez la importancia del papel que la economía social va a tener en la consecución de los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** incluidos en la Agenda 2030 aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, meses antes de la celebración del Consejo, el 25 de septiembre de 2015. La Agenda 2030, en la que se fijan los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible, señala que todos los países procurarán sentar unas bases económicas sólidas de modo que el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible sea esencial para lograr la prosperidad, lo que solo será posible si se comparte la riqueza y se combate la desigualdad de los ingresos, y que para ello se deben construir economías dinámicas, sostenibles, innovadoras y centradas en las personas, promoviendo en particular el empleo de los jóvenes y el empoderamiento económico de las mujeres, así como el trabajo decente para todos. Estas características del crecimiento y de la economía son centrales en la economía social, de ahí que se reconozca, de forma significativa, su papel como impulsor de la consecución de los ODS.

En esta tarea está comprometido el **Grupo de Trabajo Interinstitucional sobre Economía Social y Solidaria de Naciones Unidas**[6].

Desde entonces, el papel de la economía social en el desarrollo socioeconómico de Europa no ha hecho más que cobrar un mayor protagonismo que se puede constatar con la adopción en 2016 de la **Declaración de Bratislava *"La Economía Social un vector clave para ofrecer respuestas efectivas a los desafíos sociales en la UE y en el mundo"*** [7] por parte de 10 Estados miembros, la aprobación del **Informe del Grupo de Expertos de emprendimiento social de la Comisión Europea *"El futuro de la Economía Social y de las empresas que operan en este sector",*** en el que se solicita un Plan de Acción Europeo para la Economía Social de acuerdo con las

---

[6] Este grupo está formado por 19 Agencias de Naciones Unidas. Más información en http://unsse.org/

[7] Accesible en: www.mpsvr.sk/sk/socialnaekonomika/bratislava-declaration.html

demandas de Social Economy Europe y la publicación de la **Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión** que incluye un apartado sobre economía social en el que la Comisión adoptó un conjunto de medidas a ejecutar entre 2017 y 2018 en cinco ámbitos prioritarios: acceso a la financiación; acceso a los mercados; mejora de sus marcos legales y normativos; innovación social, tecnologías y nuevas formas de empresa y dimensión internacional.

En mayo de 2017, los Gobiernos de Bulgaria, Chipre, Eslovenia, España, Grecia, Italia, Luxemburgo, Malta, Portugal, Rumanía y Suecia adoptaron la **Declaración de Madrid *"La Economía Social, un modelo de empresa para el futuro de la Unión Europea"***[8] en la que se volvió a solicitar a la Comisión un Plan de Acción Europeo de fomento de la economía social. Este Plan tendría una duración de cinco años y sería un elemento clave para ejecutar una estrategia que incorpore sistemáticamente a la economía social en la agenda y políticas de desarrollo socioeconómico de la Unión Europea y en su estrategia para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Los objetivos sobre los que se fundamenta la propuesta del Plan son los siguientes:

- Reconocer a la economía social como un actor transversal de las principales políticas de desarrollo socioeconómico de la Unión Europea.

- Promover la convergencia y la acción coordinada de las diferentes Administraciones involucradas en el fomento de la economía social definiendo unas prioridades estratégicas y objetivos a nivel de la Unión Europea.

- Generar un entorno de fomento y de desarrollo de la economía social que incremente su contribución a los objetivos y prioridades de la Unión Europea, para que estas empresas puedan sacar provecho del Mercado Único y de los Fondos de la UE, así como de sus instrumentos financieros.

De acuerdo con estos tres grandes objetivos, la propuesta de Plan gira en torno a 7 grandes pilares, abarca 20 medidas y 64 acciones estructuradas en:

1. Establecer una concepción común de empresa de economía social en la UE.
2. Incrementar la visibilidad de las empresas y entidades de la economía social y de sus valores y modelos empresariales.
3. Medir y evaluar la realidad de la economía social y su contribución efectiva al desarrollo socioeconómico de la UE.
4. Construir un ecosistema favorable para el desarrollo de las empresas y entidades de economía social, que apoye su crecimiento y acceso a la financiación, el establecimiento de un necesario marco legislativo y que además les permita operar a nivel transnacional en el mercado único.

---

[8] La Declaración de la Cumbre de Madrid puede consultarse en https://www.cepes.es/documentacion/424

5. Incrementar la incorporación de la economía social en los fondos y programas de la UE, como el FEDER, FSE plus y los Fondos de Cohesión.
6. Reforzar la economía social en la agenda exterior de la Unión Europea
7. Consolidar y reforzar el diálogo permanente y estructurado entre de las Instituciones Europeas y la economía social.

Esta propuesta de Plan de Acción profundiza en el desarrollo de una política europea para el sector y se suma a las iniciativas que tanto las Instituciones Europeas como los Estados están poniendo en marcha para el conjunto de la economía social[9], marcando las prioridades estratégicas para liberar su potencial para un crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo al servicio de la ciudadanía europea.

El papel de la economía social en Europa se ha visto reforzado con la proclamación del **Pilar Europeo de Derechos Sociales** en la cumbre social de Gotemburgo y el evento paralelo de la Comisión Europea sobre ***"El papel de la Economía Social en el futuro del trabajo"*** en 2017 y, en 2018, con la **Conferencia Internacional de Economía Social** de la Presidencia Búlgara del Consejo de la Unión Europea, el **Foro Global de Economía Social celebrado en Bilbao *"Valores y competitividad para un desarrollo local inclusivo y sostenible"***, en el que se reunieron más de 1700 actores de la economía social y administraciones públicas de todo el planeta y la **Constitución del Grupo de Expertos de la Comisión sobre Economía Social y empresas sociales.**

Además de estos eventos, en 2019, se celebró en Madrid, **la Academia de la Economía Social y Solidaria de la OIT** en coordinación con CEPES y el Ministerio de Trabajo en el que se dieron cita representantes de 40 países y que debatieron sobre el papel que juega la Economía Social a nivel internacional en el futuro del trabajo[10].

En diciembre del 2019, la reivindicación del sector europeo de economía social de contar con un Plan de Acción Europeo es ya una realidad al anunciar la presidenta de la Comisión Europea, Ursula Von der Leyen, de desarrollar un Plan de Acción Europeo para la Economía Social. La presidenta ha encomendado al comisario de Empleo y Derechos Sociales, Nicolas Schmit, la elaboración de este plan comunitario, hecho histórico y sin precedentes que permitirá situar a la economía social en la agenda política europea al más alto nivel.

---

[9] Además de España, son varios los Estados miembros que se han dotado de políticas y Departamentos públicos relativos a la Economía Social, como Luxemburgo que cuenta un Ministerio de Economía Social, o Francia, con un Alto Comisario de la Economía Social y Solidaria y de la Innovación Social. En Portugal, la Economía Social es también una prioridad gubernamental y desde hace más de una década existe una entidad público-privada de fomento de la Economía Social. Países como Polonia, Rumanía y Suecia también se han dotado de planes estatales que impulsan la Economía Social.

[10] Accesible en: https://www.cepes.es/documentacion/424

La economía social en el debate estatal

A nivel estatal, España ha sido el país europeo en el que la economía social ha tenido un mayor recorrido en el debate político, siendo el primer país de la Unión Europea en aprobar una ley específica para su regulación y promoción. En esta andadura, le siguieron Portugal con su Ley de bases de la Economía Social de 2013 y Francia con su Ley de Economía Social y Solidaria de 2014.

En España, el inicio del reconocimiento expreso de la economía social por parte de los poderes públicos tuvo lugar en 1990 con la creación del **Instituto de Fomento de la Economía Social (INFES)** que tras su desaparición en 1997 atribuyó sus competencias a la Dirección General de Fomento de la Economía social y del Fondo Social Europeo. En 1992 se constituyó la **Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES)** organización empresarial de ámbito estatal representativa y referente de la economía social en España, integradora y portavoz de sus inquietudes y propuestas. Posteriormente, en 2001, comenzó su andadura el **Consejo para el Fomento de la Economía Social** como institución para dotar de visibilidad al conjunto de sus entidades.

En 2011 se promulgó la **Ley 5/2011 de Economía Social**. Ésta ha supuesto el reconocimiento institucional y un empuje a la visibilidad social del sector. Esta Ley recoge los principios y valores que deben guiar los fines y la gestión diaria de las entidades de economía social, así como la determinación de las formas jurídicas que forman parte del sector. Así mismo, la Ley también determina que los poderes públicos deben fomentar y difundir la economía social. Algunos de los objetivos a conseguir mediante la Ley 5/2011 son los siguientes:

1. Remover los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad económica de las entidades de economía social.
2. Facilitar las diversas iniciativas de economía social.
3. Promover los principios y valores de la economía social.
4. Proporcionar la formación y readaptación profesional en el ámbito de las entidades de la economía social.
5. Facilitar el acceso a los procesos de innovación tecnológica y organizativa a los emprendedores de las entidades de economía social.
6. Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y sociales en el marco de la economía social.
7. Involucrar a las entidades de la economía social en las políticas activas de empleo, especialmente en favor de los sectores más afectados por el desempleo, mujeres, jóvenes y parados de larga duración.
8. Introducir referencias a la economía social en los planes de estudio de las diferentes etapas educativas.

9. Fomentar el desarrollo de la economía social en áreas como el desarrollo rural, la dependencia y la integración social.

En 2015, se aprobó la **Ley 31/2015** por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la economía social. También en 2015 se elaboró el **Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016**[11]**,** en el que se diseñaron diferentes instrumentos para el impulso de las entidades de economía social, con especial atención a las que apoyen el empleo en los sectores más desfavorecidos y con arraigo en su territorio.

Los objetivos concretos de dicho Programa fueron los siguientes:

- Mejorar las condiciones en las que desarrollan su actividad las entidades de la economía social.
- Internacionalizar la economía social.
- Aumentar el protagonismo de la economía social.
- Impulsar la Responsabilidad Social en la economía social.

A finales de **2017** se aprobó la **Estrategia Española de Economía Social 2017-2020,** estrategia también pionera a nivel europeo. En esta Estrategia se indica que uno de los objetivos es «reforzar e impulsar los valores de la economía social, así como su proyección en la sociedad española, destacando su vocación para la generación de empleo y su enorme contribución a la cohesión social» así como «la puesta en marcha de instrumentos que impulsen a las entidades de la economía social, con especial atención a las que apoyen el empleo en los sectores más desfavorecidos y con arraigo en su territorio». Esta Estrategia se articula en torno a 11 Ejes de actuación en los que se incluyen 63 medidas. Los Ejes de actuación son los siguientes:

1. Apoyo al empleo y al emprendimiento en el ámbito de la economía social.

2. Impulso a la consolidación de empresas de la economía social y su crecimiento.

3. Análisis y desarrollo del marco jurídico de la economía social, con el objeto de eliminar las barreras que puedan impedir o limitar su desarrollo.

4. Generación de mecanismos innovadores de participación de la economía social en sectores estratégicos.

5. Impulso de la economía digital en las entidades de economía social.

[11] Ministerio de Empleo (2015): Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016, 20 de julio de 2015, Madrid.

6. Fomento de la participación institucional de la economía social.

7. Desarrollo de la economía social en el marco de la Agenda Internacional y en especial en Iberoamérica, Europa y Mediterráneo.

8. Incremento de la visibilidad de las entidades de la economía social y difusión de su actividad.

9. Fomento de la igualdad de género y de la inclusión social en la economía social.

10. Impulso de la responsabilidad social en el marco de las entidades de la economía social.

11. Participación de la economía social en el diseño e implantación de la Agenda de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

En relación con este eje 11 y desde que Naciones Unidas adoptara la Agenda de Desarrollo Sostenible en septiembre de 2015, las empresas españolas de economía social se han comprometido con la consecución de los objetivos que la comunidad internacional se ha marcado alcanzar en el año 2030 para construir un mundo mejor para las generaciones venideras. En los cuatro años transcurridos desde la aprobación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los gobiernos, las Instituciones Europeas y las Organizaciones Internacionales como Naciones Unidas, han situado a la economía social en el centro de la Agenda 2030, porque aporta un modelo empresarial centrado en las personas que demuestra que es posible compatibilizar la competitividad con la transparencia, la sostenibilidad, la solidaridad y la innovación social.

Este valor añadido ha hecho que la economía social haya adquirido un papel protagonista en las estrategias del gobierno de España para alcanzar los ODS en España. En 2018, el Plan de Acción aprobado por el Consejo de Ministros para la implementación de la Agenda 2030 incorpora a la Estrategia Española de Economía Social 2017-2020 como una de sus 9 políticas palanca. Y esta apuesta decidida por la economía social como actor clave de la Agenda 2030 se está impulsando desde nuestro país también a nivel internacional.

En este contexto de expansión y reconocimiento de la economía social, no es casual que la Organización Internacional del Trabajo haya lanzado con motivo de su centenario, un ambicioso debate para analizar los factores globales que están marcando el devenir del trabajo, para así poder adoptar los cambios necesarios a fin de crear un mercado laboral justo. Un debate en el que la Economía Social ha sido contemplada junto con el resto de actores empresariales como una fuente principal de crecimiento económico y de creación de empleo, capaz de generar trabajo decente, empleo productivo y mejores niveles de vida para todos.

Otro punto importante que sitúa a España como referente europeo es que en los Fondos Europeos para la programación 2014-2020, cuenta con un Programa operativo de inclusión social y economía social, donde CEPES es organismo intermedio del FSE desde el 2016. Esta iniciativa pionera está ayudando a fortalecer la creación de empresas y empleos en la economía social.

Desde la constitución de CEPES en 1992, esta entidad participa en la construcción legislativa a través de su participación activa en numerosos consejos consultivos de los diferentes ministerios.

Por último, cabe destacar que la economía social está presente en el debate a nivel autonómico y municipal con el desarrollo de distinta normativa y de Estrategias y Programas de impulso y fomento de la economía social. La amplitud de las mismas no permite su detalle en el presente informe, pero se pueden consultar en https://www.cepes.es/documentacion/503

CAPÍTULO I. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA AL IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LOS VALORES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

INTRODUCCIÓN

La finalidad de este proyecto es aproximar la dimensión del impacto socioeconómico de los valores que comparten las empresas y entidades de la economía social y profundizar en el conocimiento de los principales ejes que lo sustentan.

La tesis de partida de este análisis de impacto se concreta en que los principios que comparte la economía social motivan un comportamiento diferencial de sus empresas y entidades en relación con la composición de sus plantillas, las condiciones de trabajo, su especialización productiva y su ubicación geográfica. Y que todo ello constituye, a su vez, una importante aportación a la cohesión social y a la cohesión territorial que es necesario medir y valorar en términos monetarios.

El impacto positivo de los principios de las entidades de la economía social se ha discutido ampliamente en la literatura, pero la dificultad de traducirlos a efectos cuantificables y valorables ha limitado su planteamiento en el plano teórico. Los principales obstáculos para avanzar en un análisis del impacto de estos principios se centran en encontrar un enfoque metodológico adecuado y en la carencia de información estadística adecuada sobre la economía social. Esta última, que es decisiva en los análisis de impacto, en este caso, se ha solventado en gran medida con la elección de la Muestra Continua de Vidas Laborales como fuente estadística principal.

Respecto a la elección de un enfoque metodológico adecuado, cabe señalar que entre los más habituales en un análisis de impacto estaría el modelo de oferta input-output. Este modelo es una herramienta muy adecuada para medir, por ejemplo, el impacto económico del empleo (o la falta del mismo) de ciertos colectivos[12] sobre distintas variables macroeconómicas. Sin embargo, como bien señala la literatura, la contabilidad nacional es un marco limitado en este caso, ya que una parte significativa de los efectos vinculados a los principios de la economía social no se contabilizan ni en el PIB ni en otras macromagnitudes, sino que se enmarcan en el concepto de utilidad social, un marco teórico que permite considerar tanto efectos de carácter económico como de carácter social, pero mucho menos habitual en la medición de impactos (véase el apartado referido al estado de la cuestión en el capítulo previo).

Por todo ello, siguiendo a Martínez et al. (2013) el enfoque seleccionado para el análisis de impacto a realizar en este proyecto no se ajusta al modelo de oferta input output, sino que se adentra en la medición de efectos de la utilidad social. Así, aunque aborda la medición de un bloque de efectos directos (aumento de rentas y de impuestos vinculados al empleo…) que, en gran medida, sería común al de un modelo

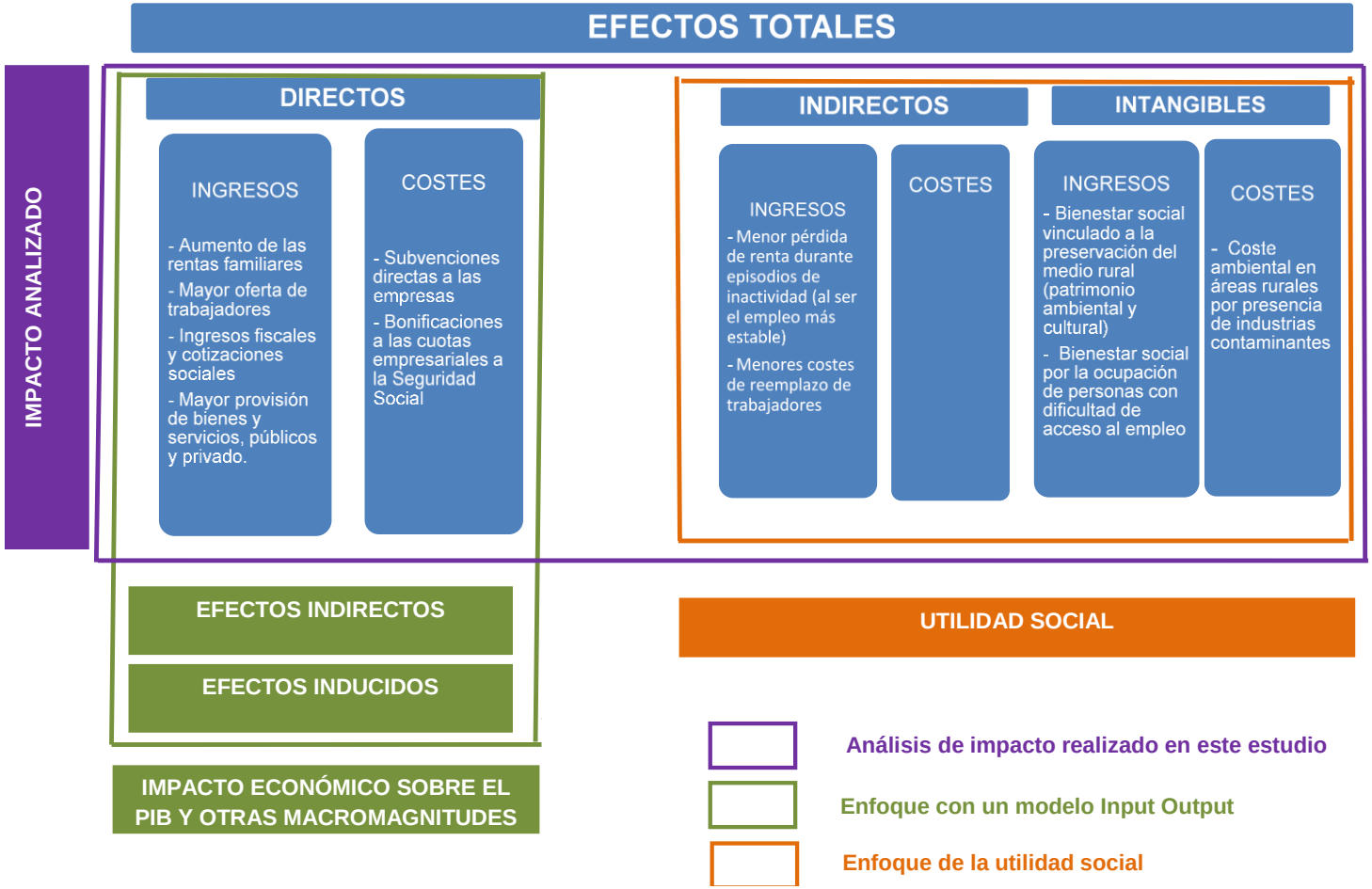
[12] Una detallada aplicación de este enfoque metodológico puede verse en *El precio de la exclusión laboral de las personas con discapacidad en España (Fundación ONCE, 2016),* que realiza una estimación del impacto macroeconómico de la exclusión laboral de las personas con discapacidad.

input output, la medición de los efectos indirectos e intangibles es ya ajena al modelo señalado y se corresponde con el ámbito de la utilidad social, considerado un concepto imprescindible para dar visibilidad al impacto de la economía social (Gráfico 1).

Los efectos englobados en el concepto de utilidad social son directos e indirectos, pero en este caso el término indirecto tiene una acepción diferente al que se le da en el modelo input output, ya que hacen referencia a los costes no generados debido a la presencia de los principios de la economía social. Estos efectos, a su vez, pueden diferenciarse entre tangibles- si existe posibilidad de medición económica objetiva- e intangibles –cuando la medición es mucho más compleja y/o se haya sujeta a importantes criterios subjetivos-.

El presente capítulo se centra en los aspectos metodológicos relacionados con la cuantificación de los beneficios y costes sociales y económicos vinculados a las empresas de economía social, organizándose en torno a cuatro apartados. El primero de ellos presenta la delimitación del concepto de economía social en el ámbito de este estudio, sus principios y los tipos de entidades de la economía social que la conforman. En el segundo apartado, se especifican las fases de la aproximación metodológica consistentes en la identificación, medición y valoración monetaria de los efectos. En el tercer apartado se presenta la MCVL como la fuente estadística utilizada para el análisis de impacto. El cuarto y último resume la aportación diferencial de la aproximación metodológica aplicada en este estudio.

Gráfico 1. Enfoques metodológicos del análisis de impacto de los principios de la economía social



Fuente: Martínez et al. (2013)

1. EL IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL. ESTADO DE LA CUESTIÓN

Existe un creciente interés por comprender el impacto de las organizaciones más allá de sus resultados económicos y así poder captar otros factores importantes como su contribución al bienestar de los seres humanos o a la sostenibilidad ambiental, aspectos que no quedan recogidos en las variables tradicionales puramente económicas y financieras (Duguid, 2017; Barraket y Yousefpour, 2013).

En la línea señalada, en los últimos años se observa un importante desarrollo de los informes referidos a impactos no financieros: de sostenibilidad, de responsabilidad social corporativa (RSC) o de impacto medioambiental, social y gobernanza (ESG), entre otros. Este esfuerzo forma parte del interés por comprender el impacto global de una organización, y es especialmente relevante en aquellas que no tienen una actividad económica de mercado (asociaciones, fundaciones, ONG...) o que, como las empresas de economía social, tienen unos valores propios que priorizan a las personas (impacto social) por encima del capital (impacto económico). Por ello, estas entidades deberían ser potenciales usuarias de indicadores no financieros que muestren su impacto, más allá del resultado económico.

En España, la identificación de las empresas de economía social y la concreción de sus valores y principios, se encuentran recogidos en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, tal y como se ha detallado anteriormente. Sin embargo, en algunos países está abierto aún el debate sobre qué tipo de entidades deben incluirse en la economía social, aunque sí parece haberse alcanzado un mayor acuerdo en torno a sus principios y al impacto generado a través de la creación de valor social (Dufour, 2015) aunque tampoco este último concepto tiene aún una definición consensuada. La National Health Society (2009) recoge que "el valor social es el beneficio adicional para la comunidad de un proceso de adquisición de la compra directa de bienes y servicios". En el impacto social se incluyen todas las consecuencias sociales y culturales para la comunidad de cualquier acción pública o privada que altere las formas en que las personas viven, trabajan, se relacionan entre sí, se organizan para satisfacer sus necesidades y generalmente se enfrentan como miembros de la sociedad (Dufour, 2015). A menudo, se intercambian los términos “impacto social”, “creación de valor social” o “retorno social” tanto en el mundo académico como entre los profesionales (Maas y Liket, 2011).

El desarrollo de metodologías que complementen el impacto económico o financiero, permite visibilizar el valor global y la aportación de estas entidades a la economía y la sociedad.

La literatura académica sobre el impacto de la economía social ha sido escasa hasta hace una década, y aunque en los últimos años se observa un creciente interés por el tema, éste está aún muy acotando al análisis de cierto tipo de entidades (cooperativas y sociedades laborales o fundaciones).

En el caso de cooperativas, se ha ido avanzando tanto a nivel microeconómico como macroeconómico. A nivel de empresa, se han desarrollado diferentes herramientas para medir los impactos no financieros e informar sobre ellos a la sociedad en general. Duguid (2017) presenta una revisión completa de estos instrumentos: Índice Co-op de Hough (2015), el Cuadro de Mando de Sostenibilidad de Brown, Hicks y Leclerc (2015) y el Cuadro de Mando de Sostenibilidad Cooperativo (Christianson, 2015). A nivel macroeconómico, las cooperativas son consideradas entidades que proporcionan beneficios a las comunidades y con un impacto positivo significativo en la economía, ligado a su mayor tasa de supervivencia respecto a otras empresas convencionales, y una aportación al desarrollo económico de la comunidad y a la sostenibilidad (Gordon, 2015). Una iniciativa interesante para desarrollar una base de datos multidimensional que informe sobre el valor socioeconómico y el impacto de las cooperativas, tanto en un escenario global como en sus contextos regionales y estatales ha sido llevada a cabo por el World Co-operative Monitor (Duguid, 2017).

La evaluación de impacto se ha ido desarrollando de forma paralela a la creación de herramientas e indicadores y una parte importante de esta literatura se enmarca dentro del paradigma de la Nueva Gestión Pública (NPM, New Public Management) (Duguid, 2017, Retolaza, San-José y Ruíz-Roqueñi, 2015). Conceptualmente, la evaluación del impacto de una entidad se obtiene cuando se compara la situación actual con la que habría ocurrido si los servicios de esa entidad no se hubieran prestado. La medición de estos efectos se realiza habitualmente con técnicas estadísticas correspondientes al análisis de impacto con contrafactuales (Manetti, 2014).

La literatura revela dos tendencias principales en la medición del impacto social, en general, y en la economía social y el tercer sector, en particular (Gibbon y Dey, 2011): una centrada en la "contabilidad y auditoría social" (Social Accounting and Audit - SAA) y la otra, en la "evaluación del impacto social" (Social Impact Assesment - SIA). Gray (2000) incluye en la primera línea (SAA), "la preparación y publicación de una contabilidad con las interacciones y actividades sociales, medioambientales, de empleados, de comunidad, de clientes y de otras partes interesadas de una organización y, cuando sea posible, las consecuencias de esas interacciones y actividades. La cuenta social puede contener información financiera, pero es más probable que sea una combinación de información no financiera cuantificada e información descriptiva no cuantificada". Este enfoque se ha ido ampliando y las organizaciones han desarrollado herramientas para su medición, como el Global Reporting Initiative (GRI) creado en 1997. La SAA en su forma tradicional continúa siendo utilizada a nivel mundial, pero ha perdido parte de su impulso, especialmente con el desarrollo de métodos de evaluación de impacto social como el retorno social (Social Return on Investment, SROI) (Gibbon y Dey, 2011, Dufour, 2015).

La otra línea de investigación (SIA) se centra en la evaluación del impacto social, definida por la Asociación Internacional para la Evaluación del Impacto Social como "una evaluación que incluye los procesos de análisis, monitorización y gestión de las consecuencias sociales, intencionadas y no intencionadas, tanto positivas como

negativas, de las intervenciones planificadas (políticas, programas, planes, proyectos) y cualquier proceso de cambio social invocado por esas intervenciones, cuyo objetivo principal es lograr un entorno biofísico y humano más sostenible y equitativo" (Vanclay, 2003, p.6).

Esta metodología se inició en 1957 por Campbell, pero su mayor desarrollo se produce a finales de 1990, que es cuando comienza a utilizarse en el tercer sector (Dufour, 2015; Retolaza et al., 2015). George G. Robers, que se considera el pionero en la introducción de esta perspectiva, apoyó sus inversiones filantrópicas en programas de trabajo y educación y, en el año 2000, documentó su método en una publicación denominada Enfoque del Retorno Social de la Inversión (SROI) (Dufour, 2015, p. 6). Este es el enfoque que ha ganado mayor impulso en la última década, contribuyendo a la difusión de la medición del impacto social en el tercer sector. Destaca como aspecto importante de este enfoque el reconocimiento de que el trabajo de una organización con objetivos y valores sociales se extiende a una red compleja de múltiples stakeholders o agentes implicados, que tienen que tenerse en cuenta a la hora de evaluar (Arvidson et al., 2013, Arena, Azzone y Bengo, 2015).

De forma simultánea, se ha ido trabajando en un enfoque holístico de creación de valor, promoviendo un nuevo concepto combinado, definido como "Blended Value Accounting (BVA)", que busca no desconectar el valor y el impacto social de los resultados económico-financieros generados por una actividad económica. La lógica de este análisis sugiere, en primer lugar, que todas las organizaciones crean tanto valor financiero como social y, en segundo lugar, que los dos tipos de creación de valor están intrínsecamente conectados en lugar de estar en oposición en una ecuación de suma cero (Manetti, 2014). Así, siempre que sea posible y apropiado, se deberían buscar medidas monetarias para aproximar el impacto económico y social.

Por otra parte, aunque la medición está pensada para realizarse en términos cualitativos o cuantitativos, existe una clara tendencia hacia la cuantificación, de forma que el impacto esté asociado a un valor numérico, ya sea una calificación de Likert, una cifra financiera o cualquier otro número asociado con los productos o resultados de la actividad considerada (Dufour, 2015). Al igual que otras organizaciones, las entidades de la economía social son conscientes de los retos que tienen por delante para hacer una medición seria de su impacto en la economía (creación de contrafactuales, estimaciones de costes de oportunidad u otros indicadores económicos y no económicos).

Para la evaluación de impacto de las actividades e intervenciones llevadas a cabo por las empresas de la economía social, el análisis de contribución causal es el más completo y el más apropiado; está caracterizado por muchas contribuciones ambientales de diferentes agentes y factores, y puede aproximarse con investigación cuasiexperimental.

En España, los principios de la economía social proporcionan un marco de análisis para el valor específico de estas entidades. Se parte de la hipótesis de que estos principios conllevan un comportamiento diferencial de estas entidades respecto de

otras empresas y se avanza hacia la valoración económica y social de los mismos. Para España, un trabajo pionero en la medición del valor de estos principios fue desarrollado por Martínez et al. (2011, 2013). En su trabajo, las autoras identifican diferentes efectos sociales por agentes o stakeholders, y cuantifican, adentrándose ya en el año 2011 en la metodología de medición con contrafactuales, agregando los efectos en dos dimensiones: cohesión social y territorial. Este trabajo recoge por primera vez una monetización del valor de las entidades de la economía social, aunque la delimitación de la misma no coincide con la actual (recogida en la Ley 5/2011), puesto que el trabajo fue anterior a su aprobación. Aún con ciertas limitaciones, de definición y de identificación de algunos efectos, la aportación a la literatura de este análisis de impacto de la economía social en España ha sido muy relevante porque ha permitido visibilizar la creación de valor social del sector y ponerlo en valor de cara a la toma de decisiones políticas.

Posteriormente, Retolaza et al. (2015) desarrollan un modelo de contabilidad social y estimación del valor social basado en los stakeholders que permite incorporar el valor social, en su forma monetaria, empleando estándares contables. Estos autores apuntan que no es posible monetizar el valor social completo con este modelo, aunque sí muestra un valor económico con impacto social, rentabilidad socioeconómica y valor social específico; y para ello, traducen los indicadores de valor social en parámetros económico-financieros. Estos autores aproximan los efectos del valor social asociados a dos entidades de la economía social del País Vasco (Lantegi Batuak y Viviendas Municipales de Bilbao), aunque dejan pendiente la cuantificación de sus efectos.

En este contexto, el presente informe sigue con la línea desarrollada por Martínez et al. (2011, 2013), ajustando la definición de economía social a la aprobada en la Ley 5/2011 y considerando la diferenciación de las instituciones por el carácter de su actividad según sea de mercado o no (véase el capítulo de aproximación metodológica de este estudio). Esta diferenciación permite la observación de interesantes similitudes y diferencias entre unas y otras entidades de la economía social. Por otra parte, la metodología aplicada a la revisión y medición de los diferentes efectos enmarca este estudio en el grupo de análisis de impacto con microdatos, contrafactuales y técnicas cuantitativas, unos de los más completos para poder establecer causalidad en la evaluación del impacto.

2. ÁMBITO DEL ANÁLISIS DE IMPACTO

Delimitación de la economía social

Como ya se ha señalado, no hay un consenso internacional a la hora de definir qué es economía social o qué elementos incluye dicha acepción. Sin embargo, a nivel estatal, la aprobación de la Ley de Economía Social 5/2011, ha venido a establecer un marco normativo de referencia para el sector, que ha clarificado su delimitación.

Así, en su artículo 2 señala que:

“Se denomina economía social al conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”.

Asimismo, en su artículo 4 recoge cuáles son los **principios orientadores de la economía social**:

“a) **Primacía de las personas** y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

b) **Aplicación de los resultados** obtenidos de la actividad económica principalmente **en función del trabajo aportado** y servicio o actividad realizada por las socias y socios y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.

c) **Promoción de la solidaridad** interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad y la sostenibilidad.

d) **Independencia** respecto a los poderes públicos”.

En cuanto a las entidades que la conforman, el artículo 5 de la Ley de Economía Social dispone lo siguiente:

“1. Forman parte de la economía social 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 establecidos en el artículo anterior[13].

2. Asimismo, podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo anterior, y que sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en el artículo 6 de esta Ley.

3. En todo caso, las entidades de la economía social se regularán por sus normas sustantivas específicas”.

---

[13] En el Anexo I se recoge mayor detalle sobre los distintos tipos de empresas y entidades que integran la economía social.

Hay también otras delimitaciones y clasificaciones, realizadas con una finalidad más operativa, que se van a incorporar al análisis realizado en este estudio. Así, para su cuantificación a nivel agregado y de forma armonizada a nivel internacional, se utiliza la definición de economía social que se ajusta al Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC 2010) y que incorpora los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social, así como los principios y valores propios de estas entidades (Monzón y Chaves, 2016). En términos de contabilidad nacional, las empresas y entidades de la economía social puede agruparse en sectores institucionales que, en función del tipo de productor, se clasifican en subsector de mercado o de no mercado (Monzón y Chaves, 2016, Generalitat Valenciana y CIRIEC, 2018).

Tabla 1. Operadores de la economía social por sector institucional del SEC 2010

SECTOR INSTITUCIONAL DEL SEC 2010		EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y ORGANIZACIONES MICROECONÓMICAS
ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO	Sociedades no financieras (S.11)	• Cooperativas (trabajo, agroalimentarias, consumidores, educación, transporte, vivienda, sanidad, sociales, etc.) • Empresas sociales • Otras empresas basadas en la asociación • Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones y otras personas jurídicas) • Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social • Sociedades no financieras controladas por la economía social
	Instituciones financieras (S.12)	• Cooperativas de crédito • Mutuas de seguros* y mutualidades de previsión social • Cooperativas de seguros • Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de la economía social
	Administraciones públicas (S.13)	-
ECONOMÍA SOCIAL DE NO MERCADO	Hogares (S.14)**	• Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares de escasa importancia
	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S.15)	• Asociaciones de acción social *** • Fundaciones de acción social *** • Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (culturales, deportivas, etc.)

Notas: (*) Las entidades gestoras de los sistemas de Seguridad Social y, en general, las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la economía social quedan excluidas del ámbito de observación y análisis.

(**) El sector Hogares (S14) incluye a las empresas individuales y a las sociedades personalistas sin personalidad jurídica, que son productores de mercado y no pertenecen a la economía social. Pero también incluye a entidades no lucrativas de escasa importancia que son productores no de mercado.

(***) Entidades no lucrativas productoras no de mercado de naturaleza privada, adhesión y participación voluntaria y autonomía estratégica y operativa, cuya finalidad consiste en la consecución de objetivos de bienestar social mediante el suministro o provisión de bienes y servicios sociales o preferentes, gratuitamente o a precios económicamente no significativos, a personas o grupos de personas vulnerables, socialmente excluidas o en riesgo de exclusión. Además, entidades no lucrativas de cooperación al desarrollo y defensa del medio ambiente. Estas entidades conforman el Tercer Sector de Acción Social que, obviamente, es parte integrante de la economía social.

Fuente: Comité Económico y Social Europeo, 2016, p. 14

Ámbito sectorial y ámbito territorial

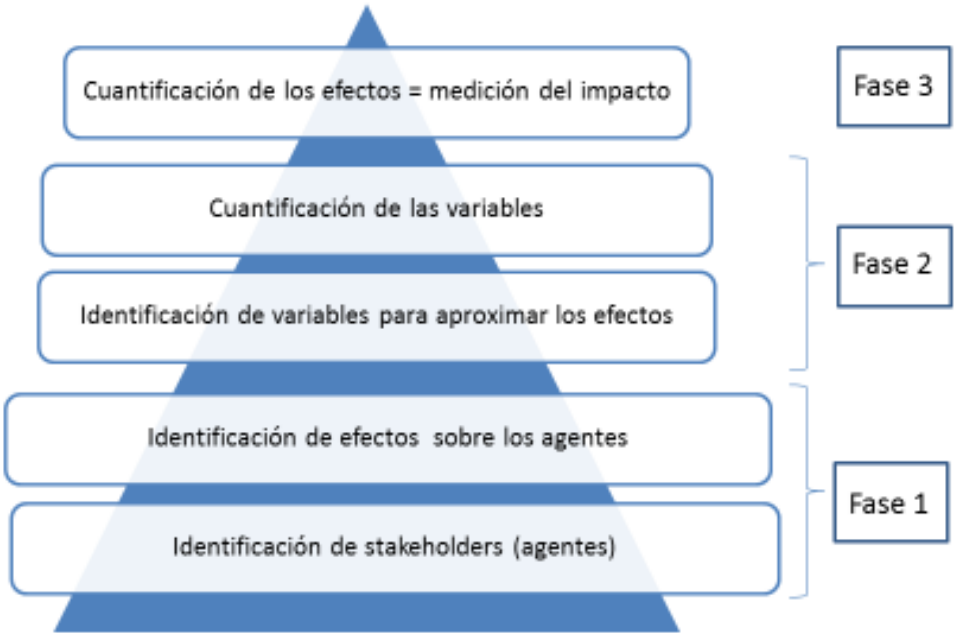
El ámbito sectorial de este análisis incluye todas las ramas de actividad correspondientes a la agricultura, la industria, la construcción y los servicios.

Respecto al ámbito territorial, el análisis incluye todo el territorio estatal para la mayoría de variables. En el caso de las variables fiscales (salarios, retenciones a cuenta, etc.) se consideran solamente las comunidades autónomas del régimen fiscal común. No se incluyen, por tanto, en estas variables, el País Vasco ni Navarra. Como se comentará más adelante, esta limitación tiene implicaciones sobre los valores medios estimados para el conjunto de la economía social a nivel estatal.

3. FASES DE LA APROXIMACIÓN METODOLÓGICA

La metodología aplicada para estimar el impacto socioeconómico de la economía social se estructura en varias fases (Gráfico 2). En la primera, se identifican de forma teórica los potenciales efectos y los diferentes agentes o stakeholders que van a experimentar algún tipo de impacto por la actividad de estas empresas y entidades. En la segunda, se seleccionan las variables que permiten aproximar los efectos y se miden los efectos diferenciales a través de técnicas cuasiexperimentales con grupos de control (comparando el comportamiento de un grupo de tratamiento, el de empresas y entidades de la economía social con uno de control, integrado por empresas mercantiles que no pertenecen a la misma). En la última fase se valoran monetariamente los efectos para cada agente y se agregan obteniéndose un impacto global.

Gráfico 2. Proceso metodológico para la medición del impacto socioeconómico de los principios de la economía social



Fuente: Elaboración propia.

Fase 1. Identificación de efectos por agentes o stakeholders

La identificación de los potenciales efectos de los principios de la economía social se realiza de forma dispersa, y, generalmente, con carácter hipotético y enumerativo en la literatura. Sin embargo, dada la heterogeneidad de los mismos, se requiere sistematizar su identificación como paso previo a su medición. Siguiendo a Martínez et al. (2013), se han agrupado los efectos potenciales en torno a dos ejes: efectos sobre la cohesión social y efectos sobre la cohesión territorial. Asimismo, y de forma simultánea, se identifican los costes y/o beneficios que cada potencial efecto tiene sobre un conjunto de agentes o stakeholders (las personas que se benefician directamente, normalmente en su condición de empleados; su entorno cercano (familia y amigos); los empleadores; el sector público y, por último, sociedad en su conjunto). El objetivo de esta desagregación es doble: por una parte, permite visualizar los diversos efectos que presenta la economía social sobre cada tipo de agente y, en segundo lugar, facilita la labor posterior de la medición.

Entre los potenciales efectos vinculados a la cohesión social cabe citar el empleo de personas con dificultades en el acceso al mercado laboral, estabilidad en el empleo, igualdad de oportunidades y complemento de la oferta de servicios sociales y de servicios de educación. En el eje de la cohesión territorial se identifican las siguientes dimensiones: creación de actividad económica y empleo en ciudades intermedias y zonas rurales, mejora de la competitividad de la economía rural y retención de la población en áreas rurales.

Para cada una de estas categorías, se identifican los beneficios y costes[14] asociados a los principales agentes afectados en cada caso. Siguiendo la amplia literatura vinculada a la estimación económica de costes desarrollada especialmente en el ámbito de la economía de la salud[15], pero ya extendida a múltiples ámbitos[16], los beneficios y costes se pueden clasificar en directos, indirectos e intangibles. Los dos primeros se pueden expresar en términos monetarios mientras que los intangibles se refieren a las externalidades positivas (beneficios) o negativas (costes) que generarían, en este caso los principios de la economía social (Arvidson et al., 2013). Los efectos directos tienen un claro reflejo contable como ingresos o gastos; los indirectos recogen los gastos (o ingresos) no generados por la existencia de los principios de la economía social; y, por último, los intangibles son efectos de muy compleja monetización y sujetos a una alta subjetividad y no se suelen considerar en la medición.

La cuantificación de los efectos directos es relativamente más fácil, pero se recomienda también realizar la de los indirectos, ya que, aunque sus valores sean "aproximados", son muy relevantes para la toma de decisiones (Arvidson et al., 2013, Martínez et al., 2013). En el caso de los costes intangibles, los especialistas recomiendan y destacan la importancia de su identificación, pero no su monetización ya que habitualmente es muy compleja[17].

La identificación y cuantificación de beneficios y costes asociados a cada efecto y cada tipo de actor proporciona información de gran interés para el diseño de intervenciones y la toma de decisiones en general (Martínez et al., 2013, Retolaza et al., 2015).

A continuación, se presentan brevemente los diferentes efectos identificados distinguiendo por agente afectado. Una descripción más detallada se puede consultar en el Anexo III.

---

[14] A efectos del presente análisis, se consideran dos tipos de beneficios y costes, (directos e indirectos) aproximado por las siguientes definiciones:
1.- Beneficios directos. Son el valor de los recursos y servicios generados por la economía social. A modo enumerativo, entre los beneficios directos se encontrarían los mayores ingresos fiscales y cotizaciones sociales recaudados por las arcas públicas y el aumento de las rentas de los hogares.
2.- Beneficios indirectos. Son los menores costes, sociales y económicos, derivados de la presencia de la economía social. Se incluirían, por ejemplo, el menor gasto en prestaciones contributivas y asistenciales ligadas a situaciones de desempleo.
3.- Costes directos. Son el valor de los recursos destinados al fomento de la economía social. Se incluyen, por tanto, las subvenciones de carácter directo (al coste salarial de los trabajadores de los centros especiales de empleo, por ejemplo) o las ayudas a la creación de empresas de inserción concedidas por determinadas comunidades autónomas.
4.- Costes indirectos. Son el valor de los recursos perdidos por la presencia de los principios de la economía social.

[15] Para revisiones de la misma véase Ripari, N., Moscoso, N. y Elorza, M. (2012) y Oliva, J., Sacristán, J.A., Del Llano, J. (2002):

[16] Por ejemplo, al ámbito del cambio climático (OECD, 2008)

[17] Canadian Coordinating Office for Health Technology Assessment (CCOHTA) (1996).

Efectos potenciales sobre la cohesión social

a. Efectos relacionados con la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo

A pesar de que puede haber particularidades estatales con respecto a la consideración de personas con dificultades en el acceso al mercado laboral, la literatura generalmente incluye los siguientes grupos: personas con discapacidad, personas en riesgo de exclusión social, mayores de 55 años (sin discapacidad), mujeres mayores de 45 años (sin discapacidad y menores de 55 años) y personas con baja cualificación (no consideradas en los grupos anteriores).

El primer efecto que se produce sobre las personas con dificultades de acceso al empleo es doble: el aumento de la renta de su hogar comparado con la que tendría si estuviera desempleada o inactiva (beneficio directo), y el bienestar derivado de la satisfacción personal (beneficio intangible).

De forma inmediata, los efectos se trasladan a su entorno cercano (familia y amigos): menor dedicación de recursos, ya sean en términos monetarios o en valor de tiempo, entre otros (beneficio directo), y el bienestar asociado a la satisfacción que genera tener empleado a una persona cercana (beneficio intangible).

Por otro lado, el efecto sobre los empleadores/as es único; ellos obtienen mayores ingresos asociados a una disponibilidad mayor de oferta de trabajo y de mayor diversidad, que permite una mejor adaptación de los trabajadores a los perfiles requeridos por la empresa (beneficio directo). Por otra parte, los efectos que inciden sobre el sector público incluyen los mayores ingresos fiscales y cotizaciones sociales (beneficio directo), y el menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo (beneficio indirecto). Por último, la sociedad, considerada en su conjunto, incrementa el bienestar social derivado de los mayores niveles de ocupación en los colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo (beneficio intangible).

b. Efectos relacionados con la calidad del empleo

La calidad en el empleo hace referencia a un conjunto de variables, entre las que se incluyen la retribución salarial media, la estabilidad en el empleo, el tipo de jornada laboral, las posibilidades de desarrollo profesional y el grado de satisfacción, tanto de los/as empleados/as como de los empleadores/as. Una mejora en estas variables se traducirá en una mejora de la calidad del empleo.

Dentro de este ámbito, los efectos que inciden sobre los/as empleados/as incluyen el beneficio asociado a las mayores rentas obtenidas (beneficio directo) y a la mayor satisfacción por la mejora en la calidad de su empleo (beneficio intangible). Por otra parte, los efectos principales sobre el entorno próximo coinciden con los relativos a la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo, es decir, son los beneficios derivados de la menor dedicación de recursos (beneficio indirecto) y el

bienestar asociado a la satisfacción que genera la ocupación, y la calidad de esta, de una persona próxima (beneficio intangible).

Respecto a los empleadores/as, deben destacarse tanto los mayores ingresos que obtienen debido a unos mayores niveles de productividad (beneficio directo) como los menores costes, de variado tipo, asociados a la mejora en la calidad del empleo (beneficio indirecto), y que se deben a la menor rotación laboral y, consecuentemente, a la disminución de los accidentes laborales, así como a las menores nuevos procesos de selección, contratación y formación de nuevos empleados.

En el caso del sector público, el impacto es similar, a grandes rasgos, a los recogidos en el apartado anterior, es decir, el beneficio directo derivado de unos mayores ingresos, impositivos y por cotizaciones sociales, así como los menores costes en prestaciones (beneficio indirecto).

Por último, los mayores efectos sobre la sociedad en su conjunto son los generados en el bienestar social (beneficio intangible) así como el crecimiento económico que se deriva de los incrementos en productividad y, por ende, en competitividad (beneficio directo).

c. Efectos relacionados con la mejora de igualdad de oportunidades

Se entiende, a efectos generales, como mejora en la igualdad de oportunidades una mejora en alguno de los siguientes aspectos: grado de diversidad existente en los puestos directivos; discriminación laboral de las mujeres con edades comprendidas entre los 35 y 44 años o facilidades relativas a la concesión y/o a los términos de disfrute de las excedencias y permisos.

Dentro de este ámbito, el impacto sobre los diversos agentes es similar al generado por los efectos relacionados con la calidad en el empleo, excepto los que inciden sobre los empleadores/as. En este caso, los efectos producidos son, en su mayoría, beneficios de carácter directo, como los asociados a una mayor oferta de candidatos/as a puestos directivos (beneficio directo), la satisfacción laboral o la permanencia, si bien hay también costes directos, como son los costes de reemplazar a los trabajadores/as en situación de excedencia.

d. Efectos relacionados con la oferta de servicios sociales y de educación

La existencia de la economía social tiene, asimismo, efectos en la oferta de servicios sociales y de educación, ya que, en la medida que estas empresas tienen una cierta especialización en este tipo de servicios, contribuyen a aumentar el tamaño y la variedad de la oferta disponible.

Ello genera a su vez beneficios en los diversos agentes, entre los que destaca el incremento del bienestar asociado a su existencia en los hogares de los propios usuarios/as, en su entorno próximo y en la sociedad en su conjunto (beneficios intangibles). Asimismo, es reseñable el beneficio indirecto debido a la menor dedicación de recursos por parte de su entorno próximo, así como los beneficios del

sector público, similares a los que generan los efectos descritos en apartados anteriores.

Efectos potenciales sobre la cohesión territorial

a. Efectos relacionados con la creación de actividad económica y empleo en ciudades intermedias y zonas rurales

Dentro de este ámbito, se encuentran el efecto asociado al mayor empleo rural directo, así como los efectos sobre su estabilidad y retribución media y los efectos relativos al empleo de mujeres y jóvenes en ciudades intermedias y zonas rurales.

Por una parte, el impacto sobre los empleados/as y su hogar se sintetiza en dos beneficios: el derivado del aumento de las rentas de los hogares (directo) y el incremento del bienestar personal asociado a motivos diversos, como por ejemplo a la satisfacción que origina la existencia de mayores oportunidades de empleo en su entorno (intangible). Adicionalmente, puede resaltarse un tercer beneficio indirecto, asociado a la mayor estabilidad en el empleo rural, en la medida que, al ser menores los episodios de desempleo o inactividad, las pérdidas de rentas que estos originan serán menores.

En el entorno próximo, debe reseñarse el impacto que produce la creación de empleo en ciudades intermedias y zonas rurales, y que se traduce, principalmente, en beneficios asociados a la menor dedicación de recursos (indirecto) y el incremento del bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima (intangible).

En los/as empleadores/as, los principales beneficios se deben al incremento de ingresos (beneficios directos) dada la mayor disponibilidad de oferta de trabajo y su mayor diversificación, así como al derivado de los menores costes (beneficios indirectos) que una mayor estabilidad laboral implica.

El impacto sobre el sector público se traduce, esencialmente, en un incremento de sus recursos disponibles, debido tanto a un incremento de los ingresos fiscales y en cotizaciones sociales (beneficios directos), como a la liberación de recursos en determinadas partidas de gasto, como las prestaciones contributivas y no contributivas, cuyo volumen disminuye (beneficios indirectos). Por último, el bienestar de la sociedad en su conjunto se incrementa, debido, por ejemplo, a la propia satisfacción social que genera los mayores niveles de ocupación y a la mejora de la equidad interterritorial (beneficios intangibles).

b. Efectos relacionados con la competitividad de la economía rural

Dentro de esta tipología, debe mencionarse, en primer lugar, el beneficio derivado del incremento del rango de bienes y servicios al que se puede acceder en ciudades intermedias y zonas rurales y a un coste menor del acceso, además de estar en parte mejor adaptados a sus necesidades, dado que los costes de búsqueda y transporte son menores que si tuvieran que desplazarse a las áreas urbanas. Este efecto puede,

a su vez, desagregarse en dos, uno cuantificable monetariamente e indirecto (el menor coste del acceso) y otro de naturaleza intangible (el incremento de la satisfacción por la existencia de estas mejoras). Ambos beneficios se hallan entre los principales efectos que la diversificación causada por la economía social genera sobre los/as empleados/as, su hogar, entorno próximo y la sociedad.

Por otra parte, entre los efectos sobre los/as empleadores/as, considerados en su conjunto, destacan los mayores ingresos que obtienen dado el mayor número de actividades económicas generadas (beneficios directos), mientras que, sobre el sector público, el impacto más importante es, nuevamente, la mayor disponibilidad de recursos, tanto por su incremento directo (beneficios directos) como por la reducción del gasto en determinadas partidas (beneficios indirectos). Por último, la sociedad obtiene un beneficio intangible en términos de aumento del bienestar por una mayor oferta de servicios.

c. Efectos asociados al mantenimiento de la población rural

Dentro de este ámbito, se incluyen los efectos asociados al menor envejecimiento, a la disminución de la presión sobre las áreas urbanas, al aumento de la demanda en las áreas rurales, a la mayor homogeneidad en la distribución de infraestructuras; la conservación del patrimonio histórico, social y cultural, y, por último, a la preservación del medio ambiente.

Sobre los/as empleados/as, sus hogares y su entorno próximo, deben resaltarse los siguientes efectos: los beneficios directos que obtienen por el acceso a un mayor rango de bienes y servicios a un coste menor, por la revalorización de sus propiedades y por la menor dedicación de recursos; el beneficio intangible derivado de un incremento de la satisfacción, ya sea por mejoras en la calidad de vida, mejoras en las infraestructuras o mantenimiento de las tradiciones, entre otros.

Respecto a los/as empleadores/as, el principal beneficio es la existencia de una mayor oferta de trabajadores y con mayor diversidad, reseñado ya en apartados anteriores, así como los mayores ingresos que obtienen, ya sea por un mayor volumen de negocio al que tendrían en ausencia de la economía social como por las mayores oportunidades de negocio, que no existirían en caso contrario.

Por otra parte, el impacto principal sobre el sector público de este tipo de efectos es el de la disponibilidad de mayores recursos, ya citado en las otras categorías de efectos sobre la cohesión territorial; mientras que sobre la sociedad, conjuntamente considerada, destaca el incremento de su bienestar por la mayor satisfacción generada por conceptos tales como la mejora en la conservación del patrimonio histórico, artístico y cultural, la preservación de actividades en riesgo de desaparición,

como la artesanía[18], el mantenimiento y recuperación de la biodiversidad así como la contribución a la lucha contra el calentamiento global.

Fase 2. Medición de efectos

El principal factor determinante de esta fase metodológica es la disponibilidad de una fuente estadística adecuada con información suficiente y apropiada para el análisis. La fuente estadística debe proporcionar suficientes detalles para identificar entidades de la economía social, obteniendo muestras representativas en las que estén identificadas los diferentes grupos de entidades considerados. También debe incluir la posibilidad de obtener información sobre empresas mercantiles (no pertenecientes a la economía social) con las que diseñar un grupo de control adecuado con el que medir los aspectos diferenciales de la economía social. Además, la evaluación de los efectos se lleva a cabo combinando dos niveles de información, empresas y trabajadores, por lo que es necesario una fuente estadística combinada empleado-empleador.

Así, los efectos identificados en la cohesión social y territorial se perderían si las empresas y entidades de la economía social pasasen a comportarse como empresas mercantiles perdiendo sus principios y valores. La simulación proporcionará información básica sobre el empleo (volumen, calidad, grupos empleados, etc.) e ingresos (salarios y contribuciones a la seguridad social). El análisis de esta premisa requiere el diseño de un ejercicio de simulación, basado en técnicas de experimentación con grupos de control. Particularmente, lo definimos como cuasiexperimental, dado que se obtendrán dos grupos de análisis, uno de experimentación (empresas y entidades de economía social) y otro de control (empresas mercantiles), con la particularidad de que los individuos incluidos en cada grupo no se seleccionan al azar, sino por su pertenencia o no a la economía social.

El diseño de los grupos de control debe tener en cuenta que los elementos deben ser estadísticamente equivalentes o comparables. Al respecto se ha trabajado con la hipótesis de que las principales características descriptivas de una empresa, en términos de influencia en su comportamiento, son su tamaño y sector de actividad. Así pues, se debe obtener un perfil de las empresas de la economía social en cuanto a su sector de actividad y tamaño que se reproducirá a la hora de definir el grupo de control, igualándose las distribuciones cruzadas por ambas características. Por tanto, las muestras tendrán el siguiente formato:

$$MES = \sum_{j=0}^{n}\sum_{i=0}^{n} E_{1ji} + \sum_{j=0}^{n}\sum_{i=0}^{n} E_{2ji} + \cdots + \sum_{j=0}^{n}\sum_{i=0}^{n} E_{kji}$$

[18] CIRIEC (2007): “La Economía Social en la Unión Europea”, informe elaborado para el Consejo Económico y Social Europeo, N°. CESE C 2007-11-ES.

$$MENS = \sum_{j=0}^{n}\sum_{i=0}^{n} E_{1ji} + \sum_{j=0}^{n}\sum_{i=0}^{n} E_{2ji} + \cdots + \sum_{j=0}^{n}\sum_{i=0}^{n} E_{mji}$$

Donde MES recoge la muestra de empresas pertenecientes a la economía social y MENS la correspondiente a empresas fuera de la economía social, siendo ***k*** el tipo de entidad dentro de la economía social, ***m*** el tipo de entidad del grupo de control, ***j*** el sector económico e ***i*** el tamaño empresarial.

Una vez definidos los dos grupos, se obtendrán dos muestras de trabajadores/as, una para la economía social y otra para la economía no social. Dada la importancia del sector de actividad y del tamaño empresarial en las condiciones de trabajo, en los casos que ha sido necesario, se han utilizado coeficientes de ponderación para igualar las estructuras sectoriales y de tamaño de ambas muestras de trabajadores/as.

Fase 3. Valoración monetaria de los efectos

Las características de los empleadores y empleados pertenecientes a cada uno de los dos grupos obtenidos en la fase anterior muestran una primera imagen básica de las diferencias entre la economía social y las empresas mercantiles, y la contribución de la economía social en términos de cohesión social y territorial[19]. Se utiliza una comparación de la situación real de la economía social y un comportamiento alternativo como si fueran empresas mercantiles, en términos de número de trabajadores y sus características, para cuantificar los valores asociados a la economía social, en términos de número de empleos perdidos, modificaciones en las condiciones de trabajo y cambios en la estructura productiva que afectan especialmente a las áreas rurales.

Para estimar un valor global de la contribución de la economía social a la sociedad y tener esa estimación en unidades monetarias, los efectos en la cohesión social y territorial se han clasificado en siete categorías (ver Fase 1) y se evalúan monetariamente combinando los resultados de la simulación (comparación respecto al grupo de control) con fuentes externas de datos, especialmente en términos de información de seguridad social (como beneficios, programas y servicios de ayuda, pensiones, subsidios) e información fiscal (como tasas e impuestos).

El enfoque metodológico para valorar monetariamente los efectos se basa en los siguientes supuestos:

- El ejercicio de simulación no se basa en la desaparición de las empresas de la economía social, sino que se analizan las consecuencias de hacer que dichas empresas pierdan sus valores específicos y pasen a comportarse como empresas mercantiles en aspectos tales como la contratación de ciertos colectivos con

[19] Este primer enfoque a la contribución de la economía social se explica en detalle en el capítulo 3 de Martínez et al. (2013).

dificultades de acceso al empleo o las condiciones de trabajo de sus plantillas. La diferencia entre los resultados obtenidos en este ejercicio y los valores reales de la economía social nos da la aproximación al impacto de los efectos analizados.

- Para medir los efectos asociados con la **especialización sectorial** de las empresas de economía social (actividades relacionadas con la dependencia, los servicios sociales y la educación) y con una mayor presencia en las ciudades intermedias y zonas rurales, el ejercicio de simulación equipara la presencia de la economía social en estas actividades a su presencia media en el conjunto de los sectores productivos.

- La valoración de los diferentes efectos utiliza como referencia valores medios (media o mediana), considerando desagregación por grupo y categoría, como se hace en el caso de los salarios para estimar el incremento de rentas de los trabajadores y sus hogares.

- Para caracterizar los diversos aspectos relacionados con cada tipo de entidad incluida en la economía social, los cálculos se realizan al máximo nivel de desagregación posible por tipo de entidad y luego se agregan. El mismo criterio se aplica a grupos específicos de trabajadores o contratos sujetos a políticas públicas en términos de ayudas (subsidios, políticas de bonificaciones, etc.).

- Hay efectos con importantes áreas de intersección, que se superponen con respecto a los beneficiarios o las dimensiones afectadas. Dichas intersecciones se han tenido en cuenta en la evaluación económica para evitar la duplicidad en el cálculo.

A modo de ejemplo, se explica a continuación cómo se valora en términos monetarios el primer efecto descrito para la cohesión social, centrado en el empleo de personas con dificultades en el acceso al mercado laboral, en concreto, de las personas con discapacidad. La comparación del peso de este colectivo en la economía social y el grupo de control obtenido en la fase 2, cuantifica la diferencia entre ambos grupos, teniendo así el número de trabajadores con discapacidad que perderían el empleo si la economía social se comporta como la economía mercantil. Esa pérdida puede interpretarse como la contribución de los valores sociales de la economía social. Por tanto, en términos del empleado/a y su entorno cercano, el beneficio neto es el valor de los salarios netos (tomando la mediana como referencia). En términos de las empresas, las políticas públicas (políticas de reducción de costes salariales, subsidios, etc.) asociadas al empleo de trabajadores con discapacidad pueden considerarse beneficios para las entidades (y estos beneficios son netos porque se deducen las contribuciones a la Seguridad Social). Finalmente, los beneficios netos para el sector público surgen de las contribuciones a la seguridad social por parte de empleados y empleadores, los ingresos relacionados con impuestos (IRPF) y la disminución de las prestaciones contributivas y no contributivas y las transferencias realizadas (tomando los valores medios como referencia).

Con respecto a la cohesión territorial, el elemento clave es la contribución de la economía social a la actividad económica y al empleo en las áreas rurales, ya que

otros efectos son transversales a la cohesión social o hasta la fecha son demasiado difíciles de aislar y cuantificar. En este sentido, por ejemplo, la comparación de la economía social y el grupo de control da la diferencia en la actividad y el empleo en las áreas rurales, que se puede vincular a una pérdida en los ingresos y los servicios prestados por las empresas que de otra manera no se asignarían en aquellas zonas rurales.

Hay que tener en cuenta que el escenario alternativo construido tiene algunas limitaciones en cuanto a los efectos excluidos del mismo, debido a las dificultades para cuantificarlos y/o resumirlos en la pérdida de empresas o empleo. Estos límites están relacionados con la dificultad teórica para cuantificar los costes y beneficios intangibles y con la posible falta de información estadística adecuada.

4. LA MUESTRA CONTINUA DE VIDAS LABORALES

La fuente estadística seleccionada para desarrollar el análisis de impacto es la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) publicada anualmente desde el año 2004 por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social, siendo la última edición completa (con información salarial) disponible la correspondiente al año 2017, aunque para ciertas variables, como la situación laboral, incluye información referida a todo el primer semestre de 2018.

La selección de esta fuente se ha apoyado en los criterios siguientes: su amplio tamaño muestral, que permite el análisis de los distintos tipos de entidades y empresas incluidas en la economía social (salvo de las empresas de inserción); la posibilidad de seleccionar grupos de control adecuados para la medición de los distintos efectos potenciales sobe la cohesión social; y, por último, la posibilidad de diferenciar las grandes ciudades de otro tipo de agrupaciones de población, lo que permite también abordar parte de su aportación a la cohesión territorial.

En el siguiente capítulo, así como en el Anexo II de este estudio, se analiza en mayor detalle la MCVL como fuente estadística, así como su uso en la identificación de las entidades de la economía social incluidas en la Ley 5/2011 y de sus trabajadores.

En este estudio se ha trabajado con la edición de la MCVL referida a 2017, aunque en los distintos análisis realizados se han utilizado distintos periodos de referencia y submuestras que se detallan los apartados correspondientes.

5. APORTACIÓN DIFERENCIAL DE ESTA APROXIMACIÓN METODOLÓGICA

El valor de los principios de las empresas de economía social se ha discutido ampliamente desde distintos ámbitos, incluido el económico, pero la dificultad de traducirlos a efectos cuantificables y valorables ha limitado, hasta hace una década, su planteamiento al plano teórico. **Este estudio**, siguiendo el planteamiento metodológico desarrollado en Martínez et al. (2011, 2013), **avanza en la medición y valoración**

monetaria de estos principios. Este planteamiento metodológico presenta ciertos aspectos positivos, entre los que destacan los siguientes:

1.- Aborda el análisis de impacto superando el marco de la contabilidad sectorial, que nos llevaría a la expresión del mismo en un conjunto de macromagnitudes (número de empresas, empleo, valor de la producción, valor añadido) y se adentra en el **marco de la utilidad social** (Gráfico 1). Este enfoque permite la consideración de efectos indirectos (por ejemplo, el gasto público no realizado en prestaciones por desempleo) e intangibles (el bienestar asociado al empleo de una persona con dificultades de inserción laboral, o el asociado a una mayor disponibilidad de servicios sociales o educativos, entre otros).

2.- Realiza un importante esfuerzo **de sistematización y concreción de los efectos** generados por la economía social, clasificándolos en torno a dos ejes: la cohesión social y la cohesión territorial.

3. Utiliza como fuente principal de información la **Muestra Continua de Vidas Laborales** cuyas amplias muestras permiten obtener resultados detallados y significativos en términos estadísticos.

4.- Se apoya en la metodología de análisis de impacto con contrafactuales, es decir, en la selección de **grupos de control para la contrastación empírica** de los efectos y la medición de los mismos.

5.- Aborda la **valoración económica de una parte significativa de los efectos** mediante información oportuna y actualizada, procedente de diversas fuentes estadísticas (Tesorería General de la Seguridad Social, Agencia Tributaria, INE, Ministerio de Trabajo, etc.).

6.- La **metodología desarrollada se aplica a una doble delimitación de la economía social**: economía social de mercado y economía social total. Esta diferenciación permite también observar de forma independiente el comportamiento y las peculiaridades de ambas.

CAPÍTULO II. EL TEJIDO PRODUCTIVO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

1. INTRODUCCIÓN

Como se ha señalado, una de las principales dificultades para avanzar en el conocimiento de la economía social es su inadecuada representación en las fuentes estadísticas y, de manera particular, en las de información económica.

Las limitaciones estadísticas son especialmente acusadas cuando se trata de analizar el tejido empresarial de la economía social en su conjunto (hay cierta información para algunos tipos de entidades como asociaciones y fundaciones o cooperativas, pero otras no tienen ninguna representación en las fuentes oficiales). Así, la información referida a características básicas de las empresas y entidades (tamaño, sector, localización geográfica) es insuficiente y más aún la relacionada con la posición competitiva o las estrategias empresariales.

Con la finalidad de desarrollar un análisis del impacto socioeconómico de los principios de la economía social, objetivo principal de este proyecto, se ha seleccionado una fuente estadística, la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) en la que sí es posible, con ciertas restricciones, identificar a los trabajadores del conjunto de empresas y entidades de la economía social y obtener alguna información sobre sus características. Esta información, aunque limitada en número de variables, permite obtener una panorámica comparada del tejido productivo de la economía social tal como se hace en este capítulo. Sin embargo, para la lectura e interpretación de la información presentada en este capítulo, es importante tener en cuenta las siguientes observaciones:

a) El análisis se apoya en una muestra de empresas y entidades que tiene una o más personas empleadas por cuenta ajena a fecha de uno de enero de 2018[20]. En este sentido no incluye aquellas empresas que están integradas sólo por trabajadores por cuenta propia. Esta restricción, aunque afecta tanto a la economía social como a la mercantil, es muy probable que lo haga en mayor medida a la primera[21] y que conlleve una infraestimación de sus cifras básicas referidas a empresas y entidades[22].

b) La muestra utilizada está integrada por 164.010 empresas y entidades del sector privado y con personalidad jurídica (se han excluido los trabajadores autónomos que también son empleadores[23]). La limitación al sector privado y a las entidades con

[20] Esta es una limitación vinculada a la fuente estadística, ya que ésta sólo proporciona información sobre empresas y entidades que son empleadoras de trabajadores por cuenta ajena.
[21] Las empresas de la economía social, están integradas normalmente por un mayor número de socios que las mercantiles y, por tanto, la probabilidad de tener una o más personas contratadas por cuenta ajena es menor.
[22] Esta posible infraestimación se produciría sólo en las cifras referidas a empresas o entidades ya que en las variables referidas a trabajadores/as sí se incluyen los trabajadores por cuenta propia de la economía social.
[23] En las fuentes estadísticas económicas, los trabajadores autónomos no dependientes tienen la consideración de empresas, aunque ejerzan su actividad como persona física, sin estar

personalidad jurídica se ha incorporado para tener una mayor homogeneidad en la comparativa de la economía social con el resto de entidades.

c) En la muestra de entidades con la que se trabaja no se incluyen las empresas de inserción dado que no ha sido posible su identificación en la MCVL.

A continuación, se presentan algunas características básicas de las empresas y entidades de la economía social como su distribución sectorial o regional; se ofrece una primera aproximación a su importancia relativa en el tejido productivo español; se analizan algunos elementos diferenciales de la misma, como su especialización sectorial; y se abordan con cierto detalle sus niveles de emprendimiento.

2. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Tipo de entidades que integran la economía social

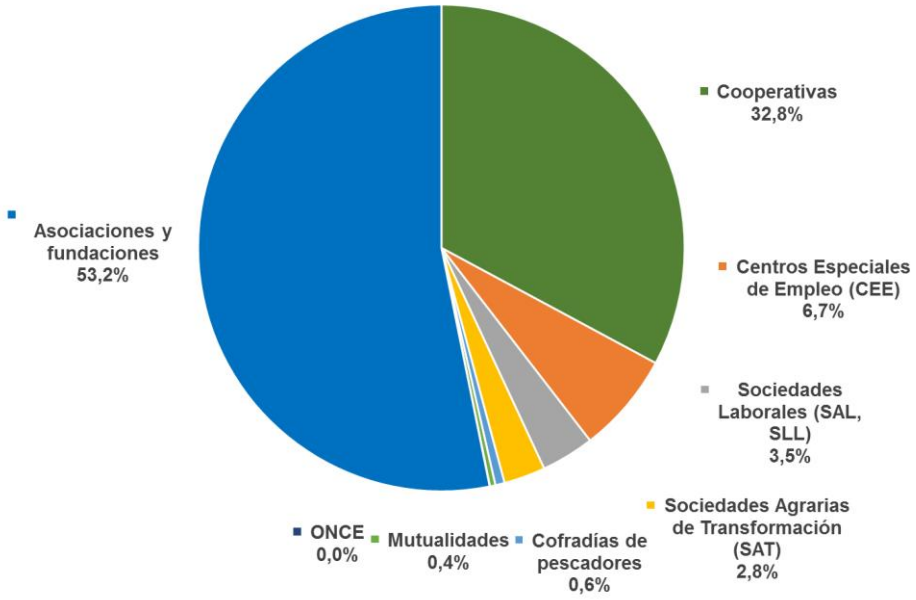
La economía social se delimita por la personalidad jurídica y los principios de las empresas y entidades que la integran, luego un primer elemento específico es el tipo de entidades que incluye. Y aunque su delimitación teórica se recoge incluso en la normativa, es poco frecuente contar con una fuente estadística única que permita conocer el peso relativo de cada tipo de entidad.

Atendiendo a los resultados del análisis de la muestra de entidades de la economía social, las asociaciones y fundaciones son las entidades más numerosas, representando en torno al 53,2% del total, seguidas de las cooperativas (32,8%) (Gráfico 3). Los Centros Especiales de Empleo (CEE, en adelante) pertenecientes a la economía social, representan el 6,7% del total de entidades; las sociedades laborales, el 3,5% y las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT, en adelante), el 2,8%. Por último, las cofradías de pescadores (0,6%) y las mutualidades (0,4%) son las entidades menos numerosas de la economía social, que se completaría[24] con la Organización Nacional de Ciegos (ONCE) y su grupo empresarial.

integrados en ninguna entidad con personalidad jurídica y tanto si tienen empleados por cuenta ajena como si no los tienen.

[24] Como ya se ha señalado, no se incluyen las empresas de inserción porque no ha sido posible identificarlas en la MCVL.

Gráfico 3. Distribución de la economía social por tipo de entidad. Año 2018



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Mayor tamaño medio

Un segundo e importante rasgo característico de las empresas y entidades de la economía social es su mayor tamaño medio, aspecto que se observa claramente en la distribución de sus empresas y entidades por tramos de tamaño. Así mientras que en la economía mercantil el 48,2% de las empresas tienen uno o más empleados por cuenta ajena son microempresas, en la economía social el porcentaje desciende hasta el 41,4% (41,8% en la economía social de mercado). Por el contrario, el peso de las empresas medianas y grandes es superior en la economía social tanto en la total como en la de mercado (Tabla 2).

Tabla 2. Distribución de las empresas y entidades de la economía social y de la Economía mercantil por tramos de tamaño. Año 2018. Porcentaje sobre el total

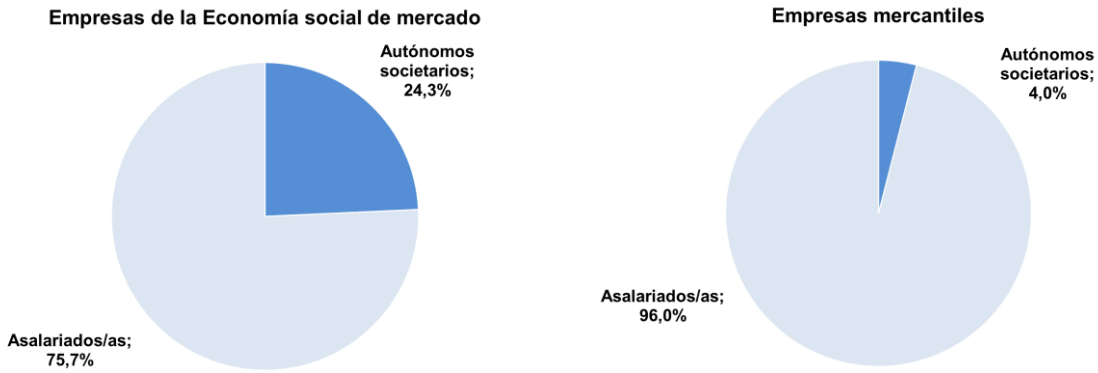
	Economía social de mercado	Economía social total	Economía mercantil (personas jurídicas)
Microempresas (de 1 a 10 trabajadores/as)	41,8%	41,4%	48,2%
Pequeñas empresas (de 11 a 50 trabajadores/as)	38,1%	36,1%	37,5%
Mediana empresa (de 51 a 250 trabajadores/as)	16,6%	18,3%	12,0%
Gran empresa (más de 250 trabajadores/as)	3,6%	4,1%	2,3%
Total	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.
(*) Economía social total=Economía social de mercado + Economía social de no mercado

Mayor presencia de trabajadores por cuenta propia

Un tercer rasgo característico de las empresas de la ES, y de manera específica de las empresas de la economía social de mercado (cooperativas, sociedades laborales y SAT) es la mayor presencia relativa de empleo por cuenta propia en sus plantillas. Si atendemos al peso medio que este tipo de empleo tiene en el conjunto del empleo, las diferencia son muy importantes: Así, de media, en la economía social de mercado el empleo por cuenta propia representa el 24,3 % (uno de cada cuatro trabajadores es autónomo) mientras que en las empresas mercantiles este porcentaje es del 4,0% (Gráfico 4). Además, cabe señalar que el valor de la economía social está seguramente infravalorado porque las entidades integradas sólo por empleados por cuenta propia, (sin trabajadores por cuenta ajena), no forman parte de la muestra utilizada en este análisis y éstas tienen una mayor presencia relativa en la economía social.

Gráfico 4. Composición media de las plantillas de las empresas de la economía social de mercado y de la economía mercantil atendiendo al tipo de empleo



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

3. IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL TEJIDO PRODUCTIVO

Diferencias por comunidades autónomas

Atendiendo al número de empresas y entidades, la economía social es una realidad económica con un peso significativo en el tejido empresarial español: **6 de cada 100 organizaciones del sector privado de la economía española pertenecen a la economía social** (son una empresa o una entidad de economía social) (Tabla 3). Sin embargo, las diferencias por comunidades autónomas son muy significativas.

En regiones con una baja densidad empresarial, la economía social tiene una importancia mayor. Es el caso de Extremadura, donde alcanza el 8,8% del total del tejido productivo o de Castilla y León (7,9%). En otras comunidades, por razones históricas, culturales e institucionales, el desarrollo de la economía social ha estado más arraigado. Es el caso de Navarra (donde representa el 7,7% del tejido productivo) o el País Vasco (7,6%). En otras, como la Región de Murcia (8,2%), el desarrollo ha

sido más reciente, pero ha alcanzado valores muy significativos en la economía regional.

Por el contrario, en las Islas Baleares, Canarias y la Comunidad de Madrid, el peso de la economía social en las economías regionales es relativamente reducido (no supera el 3,7% del tejido productivo regional).

Tabla 3. Peso de la economía social en el tejido productivo. Detalle por comunidades autónomas. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas y entidades

	Economía social total	Economía mercantil (personas jurídicas)	Total
Andalucía	6,6%	93,4%	100,0%
Aragón	5,9%	94,1%	100,0%
Asturias, Principado de	6,4%	93,6%	100,0%
Balears, Illes	3,7%	96,3%	100,0%
Canarias	3,5%	96,5%	100,0%
Cantabria	4,7%	95,3%	100,0%
Castilla y León	7,9%	92,1%	100,0%
Castilla - La Mancha	7,6%	92,4%	100,0%
Cataluña	5,1%	94,9%	100,0%
Comunitat Valenciana	6,1%	93,9%	100,0%
Extremadura	8,8%	91,2%	100,0%
Galicia	5,3%	94,7%	100,0%
Madrid, Comunidad de	3,6%	96,4%	100,0%
Murcia, Región de	8,2%	91,8%	100,0%
Navarra, Comunidad Foral de	7,7%	92,3%	100,0%
País Vasco	7,6%	92,4%	100,0%
Rioja, La	6,3%	93,7%	100,0%
Ceuta y Melilla	6,2%	93,8%	100,0%
Total	**6,1%**	**93,9%**	**100%**

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Diferencias por sectores de actividad

La importancia relativa de la economía social en el tejido productivo de cada sector de actividad no es tampoco homogénea: en algunos sectores la economía social tiene un peso muy importante mientras que en otros su presencia es muy reducida (Tabla 4).

Así, en servicios sociales el peso de la economía social alcanza el 41,2% (4 de cada 10 entidades de este sector pertenecen a la misma); en el sector de actividades artísticas y recreativas, el 31,7% y en el sector de educación, el 24,3%. En otros

sectores su presencia también es notable como en la agricultura (13,0%) o en el sector energético, donde alcanza ya el 10,1%.

Por el contrario, su presencia es muy reducida en construcción (1,5%) y en hostelería y restauración (1,2%).

Tabla 4. Peso de la economía social en el tejido productivo. Detalle por sectores de actividad. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas y entidades.

	Economía social total	Economía mercantil (personas jurídicas)	Total
Agricultura	13,0%	87,0%	100%
Industria manufacturera	3,9%	96,1%	100%
Energía, agua y gestión de residuos	10,1%	89,9%	100%
Construcción	1,5%	98,5%	100%
Comercio y servicios personales	2,6%	97,4%	100%
Transporte y correos	2,3%	97,7%	100%
Hostelería y restauración	1,2%	98,8%	100%
Telecomunicaciones y sociedad de la información	2,4%	97,6%	100%
Servicios a las empresas	4,7%	95,3%	100%
Educación	24,3%	75,7%	100%
Actividades sanitarias	5,5%	94,5%	100%
Servicios sociales	41,2%	58,8%	100%
Actividades artísticas y recreativas	31,7%	68,3%	100%
Otros servicios	4,4%	95,6%	100%
Total	**6,1%**	**93,9%**	**100%**

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

4. CONCENTRACIÓN Y GRADO DE DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR TERRITORIOS Y SECTORES

Concentración de la economía social por comunidades autónomas y provincias

En el apartado previo se ha presentado el peso que la economía social tiene en las economías regionales. En éste, se muestra una lectura alternativa de la dimensión territorial: la distribución de la economía social por comunidades autónomas

atendiendo a dos variables complementarias como son el número de entidades y el número de trabajadores (tanto por cuenta propia como por cuenta ajena).

Cuatro comunidades autónomas aglutinan más de la mitad de la economía social de mercado (en concreto, el 53% de las empresas y el 58,8% del empleo). Así Andalucía representa el 22,7% de las entidades de la economía social de mercado y el 19,6% del empleo; Cataluña, el 11,7% de las empresas y el 14,5% del empleo; la Comunidad Valenciana, el 10,9% de las empresas y el 16,1% del empleo y la Comunidad de Madrid, el 7,7% de las empresas y el 8,6% del empleo. La Región de Murcia (y el País Vasco tienen también un peso significativo en la economía social de mercado (7,0% y 6,5% en el total de entidades respectivamente). (Tabla 5)

En el caso de la economía social en su conjunto, los resultados no son muy diferentes a los señalados para la economía social de mercado, pero ganan peso relativo la Comunidad de Madrid y Cataluña y lo pierden la Región de Murcia y Andalucía.

Tabla 5. Distribución de la economía social por comunidades autónomas. Año 2018

	Número de entidades			**Número de trabajadores/as** (cuenta propia y cuenta ajena)		
	Economía social de mercado	**Economía social total**	**Economía mercantil**	**Economía social de mercado**	**Economía social total**	**Economía mercantil**
Andalucía	22,7%	17,2%	14,6%	19,6%	16,1%	16,4%
Aragón	3,0%	3,0%	2,8%	3,4%	3,2%	2,9%
Asturias, Principado de	2,2%	1,9%	1,7%	1,7%	1,7%	2,0%
Balears, Illes	1,1%	1,8%	2,7%	1,0%	1,5%	2,4%
Canarias	2,5%	2,8%	4,6%	2,4%	2,5%	4,5%
Cantabria	0,6%	0,8%	0,9%	0,7%	0,9%	1,2%
Castilla y León	6,4%	5,8%	4,0%	4,7%	4,8%	5,0%
Castilla - La Mancha	6,4%	4,7%	3,4%	5,3%	4,2%	4,0%
Cataluña	11,7%	17,6%	19,5%	14,5%	21,0%	17,8%
Comunitat Valenciana	10,9%	11,7%	10,8%	16,1%	12,2%	10,1%
Extremadura	3,1%	2,4%	1,5%	2,1%	1,8%	2,0%
Galicia	5,0%	4,8%	5,2%	3,9%	4,3%	5,5%
Madrid, Comunidad de	7,7%	11,4%	18,2%	8,6%	11,4%	16,0%
Murcia, Región de	7,0%	4,7%	3,1%	6,2%	4,3%	3,0%
Navarra, Comunidad Foral de	2,1%	1,8%	1,3%	2,0%	1,9%	1,5%
País Vasco	6,5%	6,7%	4,9%	6,8%	7,2%	4,9%
Rioja, La	0,8%	0,8%	0,7%	0,9%	0,8%	0,7%
Ceuta y Melilla	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

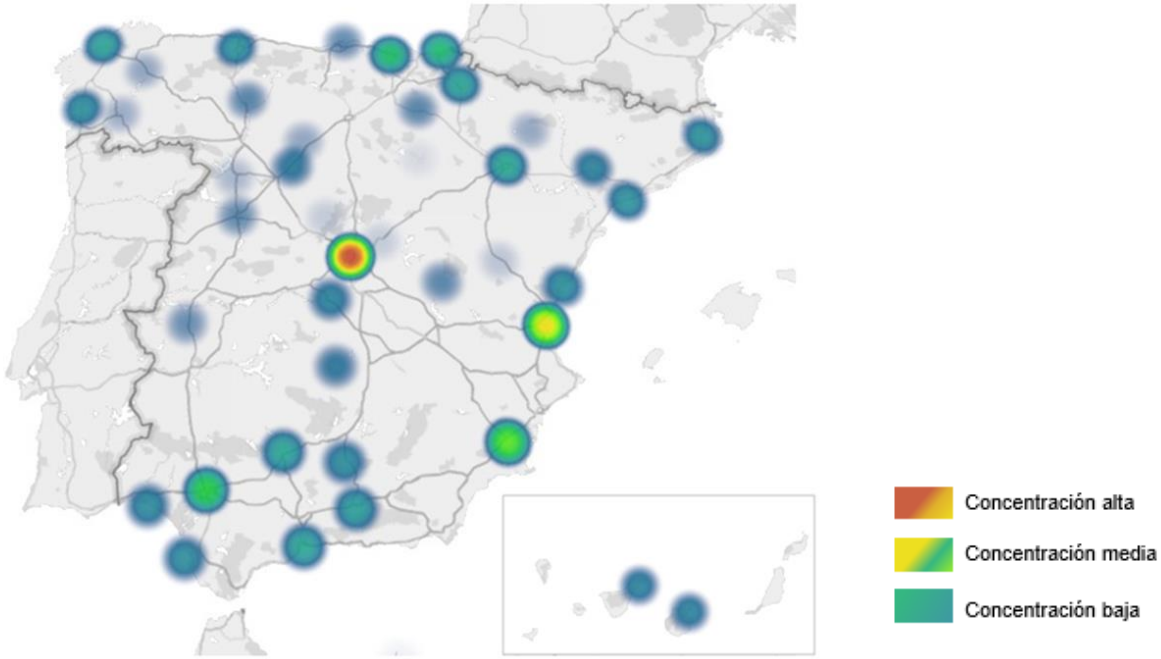
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Si se tiene en cuenta una información más detallada sobre la localización de las empresas y entidades de la economía social, como son los códigos postales y su distribución provincial, queda patente la desigual concentración de las mismas en el

territorio estatal. Cabe destacar que los valores en los que se basa la concentración son absolutos y que la localización por municipios es aproximada, prevaleciendo en todo caso la provincia.

De este modo, analizando la ubicación de las entidades del conjunto de la economía social, se aprecia que la mayoría de ellas se concentran en Madrid, Valencia, Murcia y Sevilla (Gráfico 5).

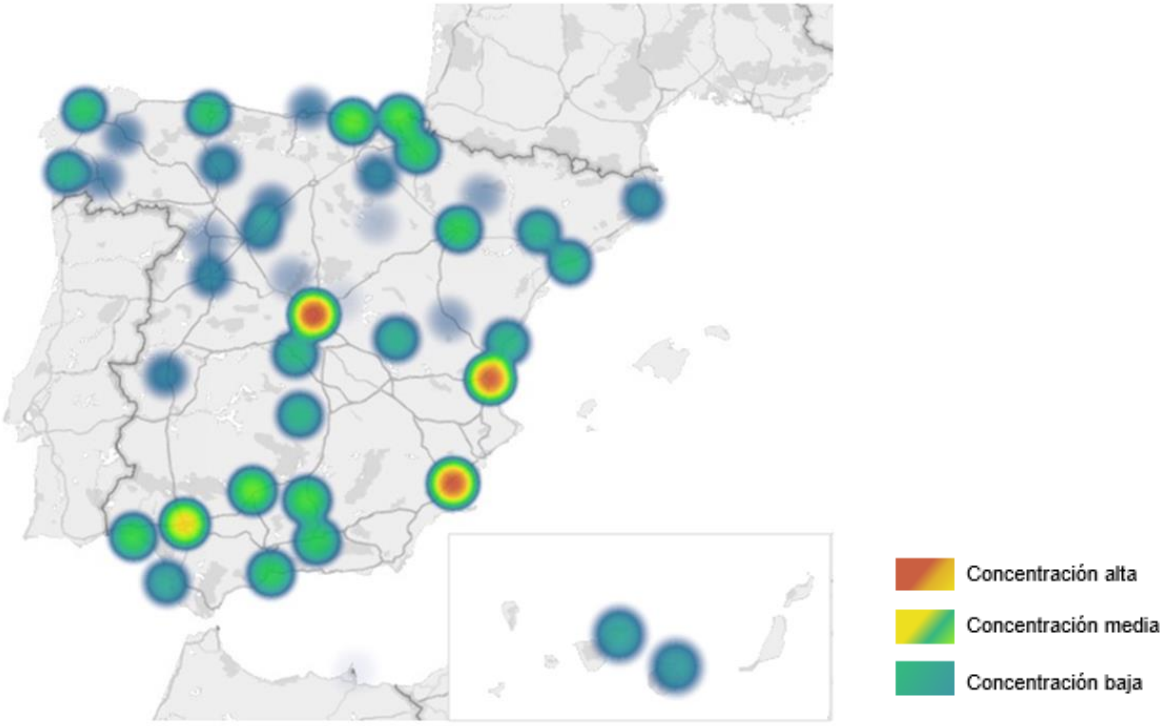
Gráfico 5. Distribución de la economía social por provincias y municipios. Número de entidades. 2018



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Si en vez de la economía social en su conjunto se analiza la de mercado y sus entidades, se aprecia que estas presentan una concentración muy superior, aunque se repiten las provincias con mayor presencia de entidades de economía social. Cabe destacar especialmente una concentración mucho más elevada en Valencia y alrededores y en Murcia (Gráfico 6). Este hecho se debe a que, en el caso de las entidades de economía social en las que se incluyen fundaciones y asociaciones, muchas de ellas tienen su sede central en Madrid haciendo que su concentración sea más elevada que en otras provincias. Sin embargo, al analizar el caso de las empresas y entidades de economía social de mercado su concentración aumenta en otras provincias como las destacadas anteriormente.

Gráfico 6. Distribución de la economía social de mercado por provincias y municipios. Número de entidades. 2018



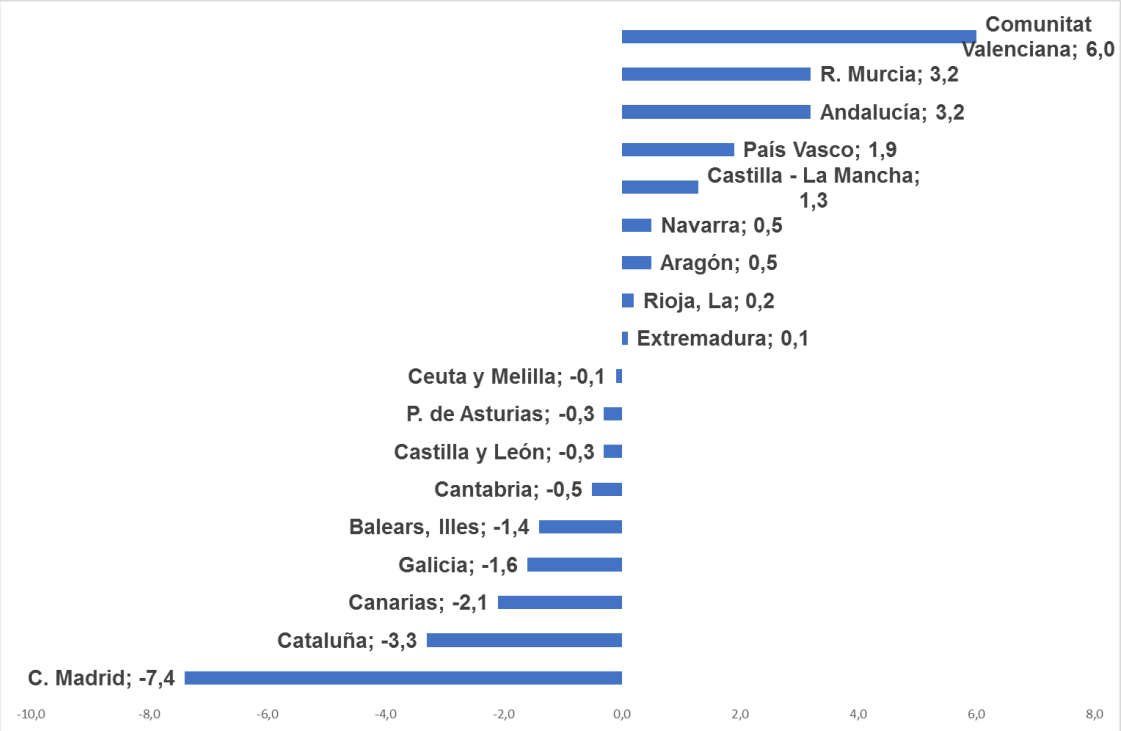
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Grado de desarrollo de la economía social por comunidades autónomas

Para analizar el grado de desarrollo relativo de la economía social frente a la economía mercantil por comunidades autónomas, adicionalmente se ha calculado un indicador que refleja la diferencia entre el porcentaje que representa cada comunidad autónoma en el empleo en la economía social de mercado (sobre el conjunto estatal) y el porcentaje que representa en el empleo de la economía mercantil.

Los resultados de este indicador reiteran las diferencias en el grado de desarrollo de la economía social por comunidades autónomas. Así en la Comunidad de Madrid, Cataluña y Canarias, atendiendo al peso de la economía mercantil, la economía social está infra desarrollada. En el caso contrario, se encuentran la Comunidad Valenciana, la Región de Murcia y Andalucía, regiones que tienen un peso superior en el empleo de la economía social que en el de la mercantil, con una diferencia de 6,0; 3,2 y 3,2 puntos porcentuales respectivamente (Gráfico 7).

Gráfico 7. Grado de desarrollo relativo de la economía social de mercado en relación con la economía mercantil. Año 2018. Diferencia en puntos porcentuales entre el peso de cada comunidad autónoma en el empleo total de la economía social de mercado y de la economía mercantil



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Concentración de la economía social por sectores de actividad

La distribución sectorial de la economía social por sectores de actividad muestra una cierta relación con la distribución del conjunto de empresas, es decir, algunos de los sectores de mayor tamaño en el conjunto de tejido productivo aglutinan también la mayoría de empresas de la economía social de mercado (Tabla 6). Así, el sector de comercio y servicios personales engloba el 17,1% de las empresas y el 24,8% del empleo de la economía social de mercado; servicios a las empresas (12,4% y 17,2%) o educación (11,7% y 9,4%). Otros sectores, como la industria o la agricultura, tienen también un peso muy significativo en el conjunto de la economía social de mercado.

La incorporación de asociaciones y fundaciones a la economía social determina que los sectores de servicios sociales y de actividades artísticas y recreativas se incorporen como sectores muy significativos para el conjunto de la economía social.

Tabla 6. Distribución de la economía social por sectores de actividad. Año 2018

	Número de entidades			Número de trabajadores/as (cuenta propia y cuenta ajena)		
	Economía social de mercado	Economía social total	Economía mercantil	Economía social de mercado	Economía social total	Economía mercantil
Agricultura	17,8%	9,1%	4,0%	11,9%	6,6%	4,0%
Industria manufacturera	20,0%	9,5%	15,5%	16,1%	9,1%	13,6%
Energía, agua y gestión de residuos	0,6%	1,3%	0,8%	0,3%	0,5%	1,1%
Construcción	5,0%	2,4%	10,3%	4,6%	2,5%	7,5%
Comercio y servicios personales	17,1%	9,1%	23,7%	24,8%	13,8%	24,0%
Transporte y correos	3,9%	2,0%	5,4%	3,5%	1,9%	5,9%
Hostelería y restauración	2,6%	2,1%	11,3%	3,0%	2,0%	9,7%
Telecomunicaciones y SI	1,2%	1,1%	2,9%	0,8%	0,6%	3,4%
Servicios a las empresas	12,4%	11,2%	15,0%	17,2%	13,9%	17,9%
Educación	11,7%	17,7%	3,6%	9,4%	17,5%	3,0%
Actividades sanitarias	1,0%	2,0%	2,2%	1,1%	4,5%	2,6%
Servicios sociales	4,0%	17,2%	1,6%	6,0%	20,0%	1,8%
Actividades artísticas y recreativas	1,7%	14,3%	2,0%	0,9%	6,5%	1,5%
Otros servicios	1,2%	1,1%	1,6%	0,6%	0,5%	4,0%
Total	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100%**	**100,0%**	**100,0%**

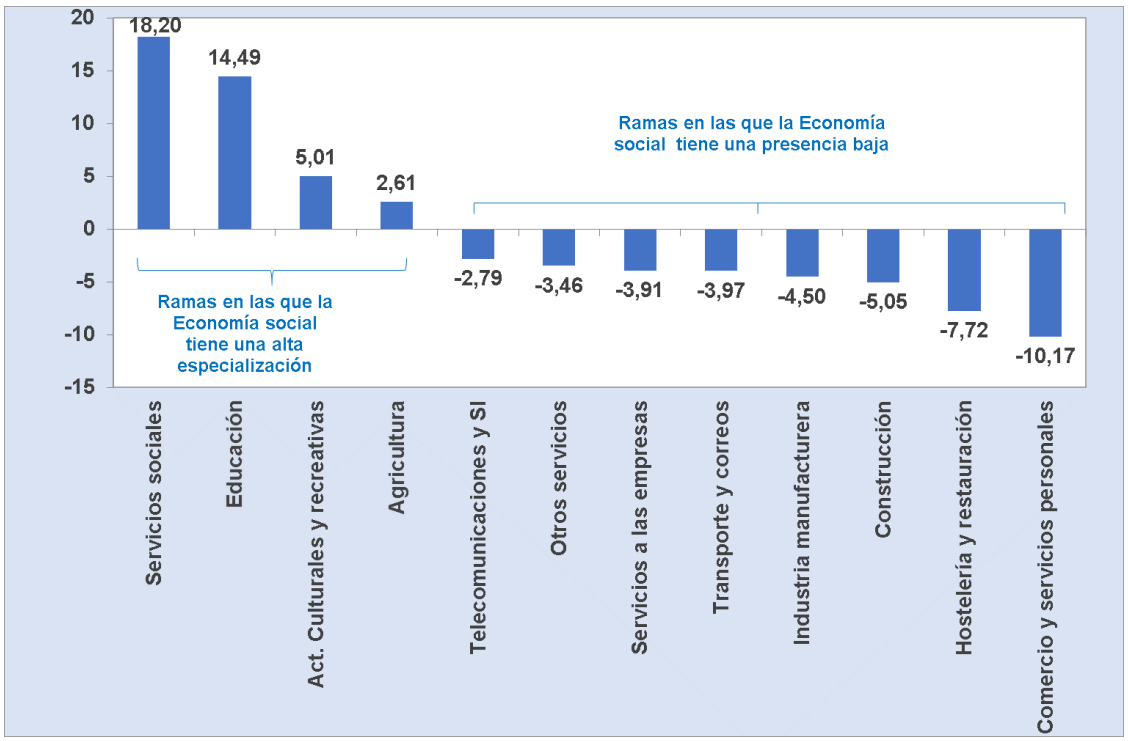
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Especialización productiva de la economía social

Se puede definir la especialización productiva como el sesgo que la economía social tiene hacia ciertos sectores (tomando la economía mercantil como referencia) y se puede aproximar por la concentración de empresas y entidades en ellos.

Si se analiza el diferencial en el empleo por sectores entre la economía social y la economía mercantil, se observa una fuerte especialización de la primera en los sectores de servicios sociales, educación, servicios culturales y recreativos y agricultura. Por el contrario, su presencia es relativamente reducida en comercio y servicios personales, hostelería y restauración, construcción, industria manufacturera, transporte y correos servicios a las empresas, otros servicios y telecomunicaciones y sociedad de la información (Gráfico 8).

Gráfico 8. Especialización sectorial de la economía social frente a la de la economía mercantil. Año 2018. Diferencia en puntos porcentuales entre el peso de cada sector en el empleo total de la economía social y de la economía mercantil



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

5. EL EMPRENDIMIENTO EN LA ECONOMÍA SOCIAL

La muestra de empresas seleccionada permite aproximar su antigüedad e identificar a las empresas jóvenes, definiendo éstas como aquellas que han dado de alta a su primer trabajador por cuenta ajena hace menos de tres años, para analizar a través de ellas los niveles de emprendimiento.

En torno al 10% de las entidades de la economía social son jóvenes, un porcentaje inferior al observado en la economía mercantil (15,9%), lo que, en principio, podría estar indicando un menor nivel de emprendimiento en la economía social. Sin embargo, las diferencias por comunidades autónomas son muy acusadas. Así, en la Región de Murcia (donde el porcentaje de empresas jóvenes se eleva hasta el 21,3%), Galicia (16,8%), la Comunidad Valenciana (15,6%), Navarra (14,8%) o Cantabria (14,8%) se observa un dinamismo emprendedor superior a la media estatal (Tabla 7). Y en la Región de Murcia y Navarra, superior incluso al observado en la economía mercantil en dichas regiones. Por el contrario, el dinamismo emprendedor en la economía social es especialmente bajo en Extremadura (6,5% de empresas jóvenes) y Ceuta y Melilla (6,7%)

Tabla 7. Dinamismo emprendedor en la economía social y en la economía mercantil. Detalle por comunidades autónomas. Año 2018. Porcentaje de empresas jóvenes sobre el total de cada grupo.

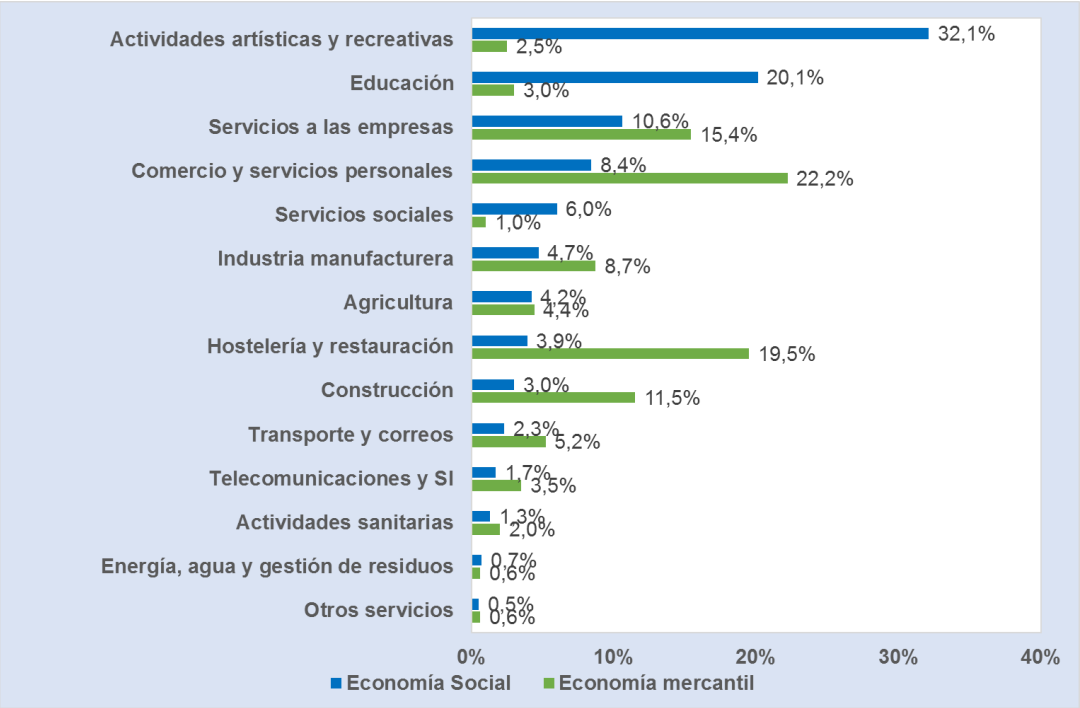
	Economía social total	Economía mercantil (personalidad jurídica)	Total
Andalucía	9,8%	21,4%	20,6%
Aragón	13,4%	16,7%	16,5%
Asturias, Principado de	10,7%	15,4%	15,1%
Balears, Illes	12,0%	19,4%	19,1%
Canarias	12,5%	19,8%	19,6%
Cantabria	14,8%	18,3%	18,1%
Castilla y León	9,3%	15,3%	14,9%
Castilla - La Mancha	12,6%	17,0%	16,6%
Cataluña	13,0%	18,2%	18,0%
Comunitat Valenciana	15,6%	19,0%	18,8%
Extremadura	6,5%	17,3%	16,4%
Galicia	16,8%	16,2%	16,3%
Madrid, Comunidad de	12,2%	19,8%	19,5%
Murcia, Región de	21,3%	18,6%	18,8%
Navarra, Comunidad Foral de	14,8%	13,7%	13,8%
País Vasco	12,8%	13,3%	13,3%
Rioja, La	11,9%	14,6%	14,5%
Ceuta y Melilla	6,7%	23,1%	22,1%
Total	**9,9%**	**15,9%**	**15,5%**

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Respecto a la localización sectorial de las empresas y entidades más jóvenes, cabe señalar que en la economía social se observa un fuerte dinamismo en el sector cultural y de ocio (actividades artísticas y recreativas) ya que el 32,1% de las entidades más jóvenes se han ubicado en este sector (2,5% en el caso de la economía mercantil). Le siguen en importancia educación (que aglutina el 20,1% de las empresas y entidades jóvenes), servicios a las empresas (10,6%), comercio y servicios personales (8,4%) y servicios sociales (6,0%) (Gráfico 9).

La comparación con la economía mercantil pone de manifiesto que, en gran medida, las empresas más jóvenes mantienen la especialización productiva de la economía social.

Gráfico 9. Distribución de las empresas jóvenes por sectores de actividad en la economía social y la economía mercantil. Año 2018. Porcentaje sobre el total de cada grupo.



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

CAPÍTULO III. MEDICIÓN DEL COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL

INTRODUCCIÓN

En los capítulos previos se ha realizado una revisión de la literatura nacional e internacional referida al impacto económico y social de la existencia de la economía social. Como se ha señalado, en la última década se ha avanzado en la aproximación de impacto desde distintas metodologías. En este estudio se replica la desarrollada por Martínez et al. (2011, 2013) que se adentra en la medición del impacto con contrafactuales, es decir, estudiando el comportamiento diferencial de las empresas y entidades de la economía social frente a las empresas de la economía mercantil.

Como se ha señalado en la introducción, el estudio aquí planteado trata fundamentalmente de avanzar en dos cuestiones: ¿Los principios de la economía social hacen que sus empresas y entidades se comporten de forma diferente? Y, si es así, ¿en qué beneficios para el conjunto de la sociedad se traduce ese comportamiento diferencial?

La verificación del dispar comportamiento de la economía social exige concretar estas diferencias en hipótesis contrastables a nivel empírico que, siguiendo la metodología señalada, se pueden agrupar en dos bloques que recogen la contribución de la economía social a la cohesión social y a la cohesión territorial. En concreto, la contribución a la cohesión social se va a medir a través de la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo, las condiciones de trabajo, la igualdad de oportunidades y la contribución a la existencia de una oferta amplia de servicios sociales y educativos mientras que la contribución a la cohesión territorial se va a contrastar a través de su aportación al tamaño y la competitividad de la economía rural, y del mantenimiento de la población en las zonas rurales (Gráfico 10). Dentro de cada uno de estos aspectos se plantea un número de hipótesis concretas y verificables. Así, por ejemplo, para contrastar la ocupación de colectivos con dificultades se va a analizar el comportamiento diferencial de la empleabilidad de mujeres mayores de 45 años, personas mayores de 55 años, personas con discapacidad, personas en situación de exclusión social y personas con bajo nivel de cualificación.

Gráfico 10. Contraste del comportamiento diferencial de las entidades y empresas de economía social en relación a su aportación a la cohesión social y territorial

Fuente: Elaboración propia.

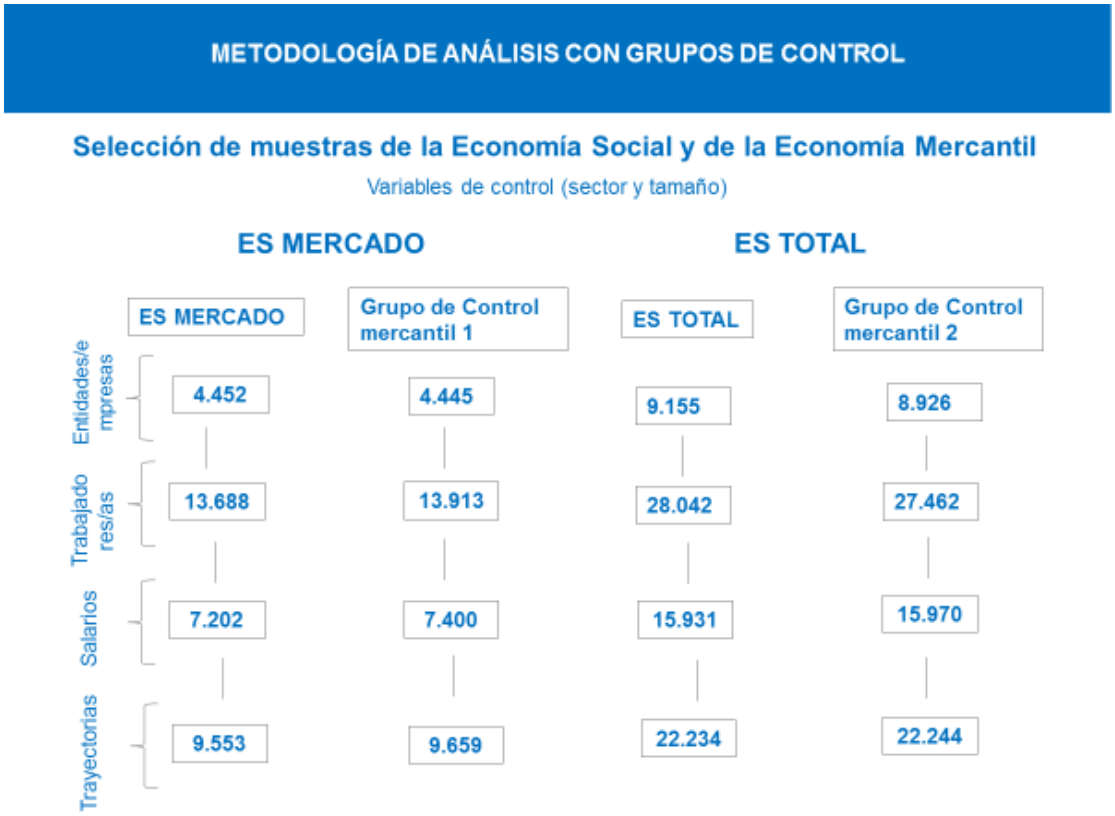
Con objeto de medir los aspectos diferenciales de las empresas de economía social, se han diseñado grupos de control integrados por sociedades limitadas y sociedades anónimas (no laborales) y por sus trabajadores, que **actúan como referentes en la medición de las peculiaridades de la economía social**.

De este modo, para la economía social de mercado se han seleccionado cuatro grupos de control integrados por empresas y entidades; trabajadores por cuenta ajena; trabajadores por cuenta ajena con información sobre sus salarios y trabajadores por cuenta ajena con información sobre sus trayectorias laborales (Gráfico 11). Más concretamente, de las muestras de trabajadores se han seleccionado, con posterioridad, submuestras para el análisis de los salarios y de las trayectorias laborales, tanto en la economía social como en las empresas mercantiles. En el caso de los salarios, se han incluido sólo trabajadores que han estado en situación de ocupado todo el año 2017 y a jornada completa. La submuestra para el análisis de las trayectorias incluye aquellas personas que desde el año 2009 han estado siempre ocupadas en economía social (ver información más detallada en el Anexo II)

Estos grupos, como ya se ha señalado, se distribuyen de forma idéntica por sector y tamaño empresarial, controlando así dos de las variables que mayor incidencia tienen en el comportamiento empresarial.

De forma equivalente, para la economía social total se han seleccionados otros cuatro grupos de control que igualan su distribución por sector y tamaño. En el Gráfico 11 se detallan los tamaños de las muestras seleccionadas para los distintos análisis.

Gráfico 11. Tamaño de las muestras utilizadas para la economía social de mercado y el conjunto de la economía social y sus respectivos grupos de control. Año 2018



Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL 2017.

El capítulo se ha organizado mostrando resultados para los dos ejes principales en torno a los cuales se aglutinan las principales aportaciones de la economía social a la utilidad colectiva: la cohesión social, a la que se ha dedicado el primer apartado y la cohesión territorial, analizada en el segundo.

1. CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN SOCIAL

Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo

Entre las potenciales aportaciones de la economía social a la cohesión social se señala la **creación de empleo para colectivos de trabajadores/as que habitualmente muestran dificultades específicas de acceso al empleo,** tal como reflejan sus mayores tasas de desempleo y sus mayores periodos de permanencia en el mismo. En la medida que las empresas y entidades de economía social tienen políticas de contratación en las que no sólo no se discrimina a estos trabajadores, sino que, en algunos casos, su contratación es el objetivo social de las empresas (centros especiales de empleo o empresas de inserción) contribuyen a generar un **empleo mucho más inclusivo**.

La economía social, como se muestra a lo largo de este apartado, emplea en mayor medida que las empresas del grupo de control a mujeres mayores de 45 años, personas mayores de 55 años, personas con discapacidad, personas en situación o riesgo de exclusión social y personas de baja cualificación, siendo este diferencial el que articula la principal aportación de estas empresas a la cohesión social.

Mujeres mayores de 45 años

El **grado de feminización del empleo** es **similar**[25] en la economía social de mercado y en las empresas mercantiles (las mujeres representan, de media, un 39,8% del total de las plantillas frente a un 39,3% en las empresas mercantiles de su correspondiente grupo de control) (Tabla 8). Y tampoco se aprecian diferencias significativas en el grado de feminización del empleo entre la economía social en su conjunto y la economía mercantil (50,3% frente a 51,0% en las empresas mercantiles de su correspondiente grupo de control).

Sin embargo, la presencia relativa de mujeres mayores de 45 años, las que presentan mayores dificultades de acceso al empleo, es mayor en las empresas y entidades de la economía social, tanto en la de mercado (representan, de media, el 20,2% del total de las plantillas frente al 14,0% en las empresas mercantiles) como en el conjunto de la economía social (22,9% frente a 18,3%).

Y la diferencia es aún mayor en el caso de las mujeres de más de 55 años, que tienen una presencia en la economía social de mercado que casi dobla la de la economía mercantil (8,1% frente a 4,6%) y es también muy superior en la economía social en su conjunto (9,4% frente a 6,6%).

[25] Todas las diferencias comentadas a lo largo de este capítulo son significativas en términos estadísticos (Contrastes ANOVA para la diferencia de medias o contraste de la Chi-Cuadrado) con niveles de significatividad inferiores al 5%.

Por tanto, atendiendo a los resultados, la economía social incorpora mayor porcentaje de mujeres mayores de 45 años que la economía mercantil y el diferencial es aún mayor en el caso de las mujeres mayores de 55 años.

Tabla 8. Presencia de mujeres en las empresas y entidades de la economía social y en las empresas mercantiles. Año 2018

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)	Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Mujeres. Porcentaje medio de mujeres sobre el empleo total de cada empresa o entidad	**39,8%**	**39,3%**	**50,3%**	**51,0%**
Mujeres de 45 y más. Porcentaje sobre el empleo total de cada grupo	**20,2%**	**14,0%**	**22,9%**	**18,3%**
De 45 a 54 años	12,1%	9,4%	13,5%	11,7%
De 55 años y más	8,1%	4,6%	9,4%	6,6%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Personas mayores de 55 años

Las personas mayores de 55 años encuentran también especiales dificultades en el acceso al empleo tal como muestra el alto peso que en este grupo tiene el desempleo de larga duración. Aunque en menor medida, los mayores de 45 años se ven también más afectados por el desempleo de larga duración.

Atendiendo a los resultados de la comparativa, este colectivo tiene también una **mayor presencia en la economía social que en las empresas mercantiles,** tanto en las empresas de la economía social de mercado (18,7% frente a 14,8%) como en la economía social en su conjunto (16,9% frente a 13,8%). Otra diferencia significativa es que **el porcentaje de mujeres en este colectivo es significativamente mayor**, especialmente en el caso de la **economía social de mercado** (44,5% frente a 35,1%) (Tabla 9).

Los resultados anteriores se mantienen también para el colectivo de trabajadores mayores de 45 años.

Tabla 9. Presencia de trabajadores mayores de 55 años en las entidades de la economía social y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Trabajadores/as de 45 a 54 años. Porcentaje medio sobre el empleo total de cada empresa o entidad	25,8%	23,1%		23,7%	21,1%
Trabajadores/as de 55 años y más. Porcentaje medio sobre el empleo total de cada empresa o entidad	18,7%	14,8%		16,9%	13,8%
Distribución por sexo de los/as trabajadores/as de 55 y más años.					
Hombres	55,5%	64,9%		45,7%	49,7%
Mujeres	44,5%	35,1%		54,3%	50,3%
Total	100%	100%		100%	100%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Personas con discapacidad

Una de las mayores aportaciones de la economía social a la cohesión social se materializa en el empleo de personas con discapacidad. **El porcentaje medio de personas con discapacidad** (con un grado superior al 33%) **en las empresas y entidades de economía social de mercado es del 15,8%** mientras que en las empresas del **grupo de control** alcanza sólo **el 1,3%**. En el caso de la economía social en su conjunto, los porcentajes son respectivamente del 9,7% y del 1,3% (Tabla 10).

Además, los trabajadores/as con discapacidad de la economía social tienen características diferenciales que refuerzan su labor de integración. Así, el porcentaje de **trabajadores/as con mayor grado de discapacidad es superior** en la economía social de mercado que en la mercantil (el 18,7% tiene un grado igual o superior al 65% frente a un 12,8% en las empresas del grupo de control). Y en el conjunto de la economía social se mantiene este diferencial positivo (17,0% frente a 15,1% en el grupo de empresas de economía mercantil) (Tabla 10).

Tabla 10. Presencia de trabajadores con discapacidad en las entidades de la economía social y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Trabajadores/as con discapacidad (grado superior al 33%). Porcentaje medio sobre el empleo total de cada empresa o entidad	**15,8%**	**1,3%**		**9,7%**	**1,3%**
Características de los/as trabajadores/as con discapacidad. Porcentaje sobre el total de trabajadores con discapacidad					
Hombres	66,3%	64,3%		43,8%	45,4%
Mujeres	33,7%	35,7%		56,2%	54,6%
Total	100%	100%		100%	100%
Entre el 33% y el 65%	81,3%	87,2%		83,0%	84,9%
Igual o superior al 65%	18,7%	12,8%		17,0%	15,1%
Total	100%	100%		100%	100%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Personas en situación de exclusión social

Otro de los colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo, y en el que la ocupación es la vía principal de integración, es el de personas en situación de exclusión social. **La labor especializada que realizan las empresas de inserción**, uno de los tipos de entidades de la economía social, es **imprescindible para la integración social a través del empleo de estas personas**.

No ha sido posible identificar a este colectivo de trabajadores en la MCVL ni a las empresas de inserción, por ello, se recurre a su asociación, Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción (FAEDEI), para obtener sus cifras básicas. En el año 2018, había 260 empresas de inserción en las que trabajan casi 3.500 personas en situación de exclusión social. A esta cifra hay que añadir el número de trabajadores que desarrollan los itinerarios de inserción de estas personas vulnerables y que, atendiendo a las cifras de la asociación, puede ser muy similar al de personas con contratos de inserción (Tabla 11).

Tabla 11. Número de empresas de inserción y de trabajadores en inserción. Año 2018

	Economía social total	Economía mercantil
Número de empresas de inserción	**260**	**0**
Número de trabajadores		
Empleo de inserción	3.436	n.d.
Empleo asalariado	n.d.	

Fuente: CEPES (FAEDEI)

Personas con bajo nivel de cualificación

Otra contribución importante de la economía social al empleo inclusivo se concreta a través de la importante presencia en la misma de trabajadores/as de baja cualificación, afectados también por altas tasas de desempleo y mayores periodos de permanencia en el mismo.

Si se atiende a la distribución del empleo por grupos de cotización, que es una aproximación a la estructura ocupacional, se observa que el grupo de **peones y asimilados** (en principio, los trabajadores con menor nivel de cualificación) representan **más de un tercio** (el 33,2%) **de las plantillas** en las empresas de la **economía social de mercado**, mientras que, en las empresas mercantiles de su correspondiente grupo de control, este porcentaje es del 16,9% (Tabla 12). Aunque los porcentajes son inferiores, este diferencial positivo se mantiene en el caso de la economía social en su conjunto (20,3% frente al 12,6%).

Tabla 12. Estructura ocupacional en las entidades de la economía social y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Grupo de cotización	**100,0%**	**100,0%**		**100,0%**	**100,0%**
01. Ingenieros, licenciados, alta dirección	5,3%	6,6%		12,2%	9,5%
02. Ingenieros técnicos, ayudantes titulados	6,9%	5,5%		14,0%	9,7%
03. Jefes administrativos y de taller	4,4%	8,6%		4,4%	6,4%
04. Ayudantes no titulados	2,3%	4,6%		4,2%	4,3%
05. Oficiales administrativos	16,6%	14,8%		13,8%	12,7%
06. Subalternos	2,2%	5,8%		5,3%	8,3%
07. Auxiliares administrativos	7,9%	12,1%		10,2%	14,9%
08. Oficiales 1ª Y 2ª	11,5%	15,6%		9,0%	13,5%
09. Oficiales 3ª y especialistas	9,6%	9,4%		6,6%	8,1%
10. Peones y asimilados	33,2%	16,9%		20,3%	12,6%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Condiciones de trabajo

Trayectorias laborales

Con objeto de analizar las posibles diferencias en las trayectorias laborales de los trabajadores por cuenta ajena de la economía social, se han comparado éstas con las de sus grupos de control, elaborados "*ad hoc*" para esta comparación[26],integrado por trabajadores/as por cuenta ajena de las sociedades mercantiles que han formado parte de los grupos de control.

La comparación, por tanto, se realiza entre las trayectorias de trabajadores/as de la economía social y, en particular, en la parte de su trayectoria laboral que se ha desarrollado de forma continua en la economía social, y las trayectorias de los grupos de trabajadores/as de sociedades mercantiles. Los principales resultados de la misma se concretan en los puntos siguientes (Tabla 13).

a.- Aunque la duración media de las trayectorias analizadas es menor en las trayectorias de la economía social que en las de la economía mercantil, parece que **el empleo en la economía social es más estable:** el 67,1% de sus trabajadores ha tenido una o más experiencias de empleo continuadas (no ha tenido ningún episodio de desempleo) en el período analizado (48,3% en el caso de la economía social de mercado) mientras que en las empresas mercantiles que configuran los grupos de control estos porcentajes se reducen al 37,0% y 36,2% respectivamente.

[26] Ver la introducción de este capítulo para mayor detalle.

b.- El número medio de episodios de empleo confirman también la mayor estabilidad en las trayectorias de los/as trabajadores/as de la economía social (que tienen, de media, 4,7 episodios por cada 10 años de vida laboral frente a 9,5 en el grupo de control). Esta mayor estabilidad en el empleo se confirma también para la economía social de mercado (4,6 episodios de empleo cada 10 años frente a 9,1 en el grupo de control de empresas de economía mercantil).

c. En coherencia con el punto anterior, la duración media de los episodios de empleo es también superior tanto en la economía social total como en la de mercado.

d.- Como consecuencia de su mayor estabilidad en el empleo, los/as trabajadores/as de la economía social tienen también un **menor número de episodios de desempleo con prestación contributiva y éstos son de menor duración media**.

Tabla 13. Trayectorias laborales de los trabajadores por cuenta ajena en la economía social (1) y en las empresas de la economía mercantil.

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)	Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Tamaño muestral (nº de trabajadores/as)	9.659	9.553	22.244	22.234
Duración media de las trayectorias analizadas (años)	5,8	8,4	5,4	8,3
EPISODIOS DE EMPLEO Y DESEMPLEO				
Personas con experiencias de empleo continuadas (% sobre el total)	48,3%	36,2%	67,1%	37,0%
Personas con una o más experiencias de desempleo con prestación contributiva (% sobre el total)	28,5%	42,0%	22,6%	39,1%
Número medio de episodios de empleo (por cada 10 años)	4,6	9,1	4,7	9,5
Duración media de los episodios de empleo (años)	3,9	3,6	4,2	3,4
Número medio de episodios de desempleo con prestación (por cada 10 años)	2,4	4,0	1,7	3,0
Duración media de los episodios de desempleo con prestación (meses)	1,4	1,9	1,0	1,9

(1) No incluye trabajadores de empresas de inserción ni de centros especiales de empleo.
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Estabilidad en la relación laboral

En el análisis de la estabilidad en la relación laboral de los trabajadores con las empresas y entidades de la economía social hay que tener en cuenta que, como se vio en el capítulo anterior, en las empresas de economía social de mercado el empleo por cuenta propia (socios) tiene un peso relativo mucho mayor que en las empresas mercantiles. Así, probablemente por ello, su estructura está integrada en mayor medida por empleo por cuenta propia y el empleo por cuenta ajena tiene una mayor vinculación con las variaciones de la producción y es más oscilante.

Si se considera que el empleo estable de una empresa incluye tanto los empleados por cuenta propia (socios trabajadores de la misma) como empleados por cuenta ajena con contrato de trabajo indefinido, los resultados de estabilidad en el empleo son

más favorables a la economía social (el 82,0% de los trabajadores tiene una vinculación estable con la empresa frente al 77,0% en el caso de la economía mercantil).

Sin embargo, la economía social presenta un mayor grado de temporalidad en el empleo por cuenta ajena. El porcentaje de trabajadores/as con contrato de duración indefinida es del 69,9% en las empresas de economía social de mercado y del 74,4% en las empresas mercantiles del grupo de control. El diferencial es algo menor en el caso de la economía social en su conjunto, pero sigue siendo negativo (71,3% frente a 73,6% en el caso de las empresas mercantiles). Esta mayor temporalidad se mantiene tanto para hombres como para mujeres y, en el caso de la economía social de mercado, para casi todos los colectivos específicos sobrerrepresentados en este tipo de empresas, con la excepción de los trabajadores de baja cualificación, que tienen una menor temporalidad en la economía social (Tabla 14).

Tabla 14. Trabajadores/as con una relación laboral estable en la economía social (1) y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018. Detalle para ciertos colectivos de trabajadores/as. Porcentaje sobre el total de cada grupo.

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)	Economía social	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Trabajadores estables (Trabajadores por cuenta ajena con contrato indefinido y trabajadores por cuenta propia (socios))	**82,0%**	**77,0%**		
Total trabajadores por cuenta ajena con contrato de trabajo de duración indefinida	**69,9%**	**74,4%**	**71,3%**	**73,6%**
Hombres	70,1%	73,5%	70,5%	73,2%
Mujeres	69,8%	75,4%	71,8%	73,9%
Mujeres mayores de 45 años	67,0%	81,5%	81,4%	81,3%
Menores de 25	19,2%	29,4%	31,6%	33,9%
Mayores de 55 años	78,7%	78,9%	80,8%	80,2%
Trabajadores/as con discapacidad	74,8%	75,8%	75,2%	74,1%
Trabajadores/as de baja cualificación	52,3%	47,0%	56,9%	51,8%

(1) No incluye trabajadores de empresas de inserción ni de centros especiales de empleo.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Tipo de jornada

En relación con el tipo de jornada, cabe señalar que **no hay diferencias significativas** entre la **economía social de mercado y la economía mercantil** (el 20,0% tiene este tipo de jornada frente al 19,2% en las empresas del grupo de control). Y esta similitud se mantiene para casi todos los colectivos, con la salvedad de los trabajadores de baja cualificación y de los mayores de 55 años, donde el tiempo parcial es ligeramente inferior en la economía social de mercado (Tabla 15).

En la economía social total, el tiempo parcial tiene un peso relativamente mayor que en la economía mercantil. Y este pequeño diferencial se mantiene para varios de los colectivos específicos, con dificultades de acceso al empleo, salvo para los trabajadores sin cualificación, los mayores de 55 años y las mujeres mayores de 45 años (Tabla 15).

Tabla 15. Trabajadores/as con jornada de trabajo a tiempo parcial en la economía social y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018. Detalle para ciertos colectivos de trabajadores/as. Porcentaje sobre el total de cada grupo.

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Trabajadores/as con jornada a tiempo parcial	**20,0%**	**19,2%**		**28,0%**	**26,2%**
Hombres	11,1%	10,3%		18,9%	14,8%
Mujeres	29,8%	30,6%		35,0%	35,7%
Mujeres mayores de 45 años	21,3%	18,5%		31,2%	33,2%
Menores de 25	71,1%	67,9%		51,4%	48,2%
Mayores de 55 años	19,9%	21,1%		26,1%	25,3%
Trabajadores/as con discapacidad	24,9%	24,2%		22,1%	26,1%
Trabajadores/as de baja cualificación	46,5%	52,8%		22,7%	26,3%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales 2017 y elaboración propia

Salarios

El salario es sin duda una de las principales variables asociadas a la calidad del empleo. La comparación realizada con las empresas mercantiles (grupos de control) permite identificar aspectos específicos de la economía social tanto en los **niveles salariales** como, sobre todo, **en la dispersión salarial** (Tablas 16 a 18):

a) Los niveles salariales, aproximados por el valor de la mediana[27], **son muy similares** tanto para el total de trabajadores/as como para la mayoría de colectivos considerados. En conjunto, el salario medio de los/as trabajadores/as de economía social es ligeramente inferior (un 0,1% menor) al del grupo de control. En el caso de la economía social de mercado, la diferencia con la economía mercantil es algo mayor (-5,8%). Sin embargo, hay que señalar que la MCVL no incluye salarios para los/as trabajadores/as del País Vasco ni de Navarra y que es probable que, dado el mayor nivel salarial medio de estas dos comunidades autónomas y el mayor peso relativo de la economía social de mercado en ellas, el diferencial señalado sea menor.

[27] Se utiliza esta medida promedio, en vez de la media, por la alta dispersión observada en las variables salariales.

Tabla 16. Salarios de los/as trabajadores/as a jornada completa en las empresas y entidades de la economía social y de la economía mercantil (1). Año 2017. Euros.

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Salario bruto anual (valor de la mediana en €)	**20.761**	**22.035**		**21.971**	**21.994**
Salario bruto anual (valor de la media en €)	24.500	29.220		26.165	27.880
Dispersión (Desviación típica)	16.324	26.254		33.191	24.494

Notas: No incluye salarios del País Vasco ni de Navarra.
Sólo se incluyen trabajadores/as que han trabajado todo el año 2017 y lo han hecho a jornada completa.
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

b) **Las mayores diferencias respecto al grupo de control se observan en algunas categorías ocupacionales**, aproximadas por los grupos de cotización, **de la economía social de mercado**. Los auxiliares administrativos tienen un salario medio superior en un 23% al de los del grupo de control y los ingenieros técnicos un 4,0% (Tabla 17). Por el contrario, el salario promedio de los/as trabajadores/as que ocupan puesto de alta dirección y muy alta cualificación, el de los jefes administrativos y de taller y el de subalternos son inferiores en un 23,0% a los del grupo de control.

c) **Las empresas y entidades de la economía social son más igualitarias atendiendo a distintas dimensiones**, es decir, muestran un menor abanico salarial por sexo, por categorías ocupacionales, por tramos de edad y por ámbito geográfico. (Tabla 18).

d) La **menor dispersión salarial** se concreta sobre todo en la relación de **los grupos directivos,** respecto a los valores medios. Así, en la economía social de mercado, los trabajadores de alta dirección y cualificación tienen un salario medio superior al salario medio global en un 65,0% mientras que, en el grupo de control, esta diferencia es del 102,0%. Una situación similar se da con los jefes administrativos y de taller, que en la economía social de mercado ganan un 71% más que la media, pero en la economía mercantil este diferencial se eleva hasta un 110%.

e) No obstante, los trabajadores más jóvenes, los/as extranjeros/as, los peones y asimilados y los que tienen un contrato de duración determinada tienen una brecha salarial, respecto al salario medio, superior en las empresas de economía social.

Tabla 17. Salarios de los/as trabajadores/as a jornada completa en las empresas y entidades de la economía social de mercado y de la economía mercantil. Año 2017
Diferencias respecto al grupo de control (=100)[28].

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Total trabajadores/as	**94**	**100**		**100**	**100**
Hombres	91	100		93	100
Mujeres	100	100		109	100
Menores de 25 años	88	100		87	100
De 25 a 44 años	93	100		99	100
De 45 a 54 años	90	100		97	100
De 55 y más años	99	100		101	100
Personas con discapacidad (33%-65%)	90	100		85	100
Personas con discapacidad (≥ 65%)	130	100		121	100
01. Ingenieros, licenciados, alta dirección	77	100		89	100
02. Ingenieros técnicos, ayudantes titulados	104	100		104	100
03. Jefes administrativos y de taller	77	100		85	100
04. Ayudantes no titulados	73	100		79	100
05. Oficiales administrativos	91	100		97	100
06. Subalternos	77	100		100	100
07. Auxiliares administrativos	123	100		110	100
08. Oficiales 1ª Y 2ª	88	100		83	100
09. Oficiales 3ª y especialistas	92	100		93	100
10. Peones y asimilados	96	100		92	100
De duración indefinida	97	100		102	100
De duración determinada	90	100		95	100
Grandes ciudades	93	100		101	100
Ciudades intermedias y zonas rurales	96	100		99	100
Españoles	92	100		100	100
Extranjeros	92	100		94	100

Notas: No incluye salarios del País Vasco ni de Navarra.
Sólo se incluyen trabajadores/as que han trabajado todo el año 2017 y lo han hecho a jornada completa.
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

[28] Para los/as lectores/as poco familiarizados con este modo de presentar la información, cabe señalar que ésta aparece normalizada. Es decir, los distintos valores de los salarios de los grupos de control (para hombres, mujeres,…) se han igualado a 100 y se ha calculado el correspondiente valor (tomando el valor del grupo de control como base) para la misma categoría en el grupo de economía social. Esta forma de presentar la información permite leer de forma sencilla las diferencias en términos relativos entre uno y otro grupo. Así, si el valor del salario medio de los hombres en el grupo de economía social de mercado es de 91,0 este valor indica que es un 9,0% inferior al de los hombres que trabajan en el grupo de control.

Tabla 18. Salarios de los/as trabajadores/as a jornada completa en las empresas y entidades de economía social y de la economía mercantil. Detalle por características de los trabajadores/as y de sus puestos de trabajo. **Año 2017**. Diferencias respecto al salario medio total de cada grupo (=100)[29]**.**

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Total trabajadores/as	**100**	**100**		**100**	**100**
Hombres	103	107		103	111
Mujeres	95	90		97	89
Menores de 25 años	62	67		59	68
De 25 a 44 años	96	98		97	97
De 45 a 54 años	103	109		105	107
De 55 y más años	106	100		105	104
Personas con discapacidad (33%-65%)	80	84		75	83
Personas con discapacidad (≥ 65%)	111	81		100	78
01. Ingenieros, licenciados, alta dirección	165	202		165	184
02. Ingenieros técnicos, ayudantes titulados	146	132		132	127
03. Jefes administrativos y de taller	171	210		145	171
04. Ayudantes no titulados	107	138		92	117
05. Oficiales administrativos	119	123		110	113
06. Subalternos	70	86		76	76
07. Auxiliares administrativos	96	74		83	75
08. Oficiales 1ª Y 2ª	91	97		84	101
09. Oficiales 3ª y especialistas	78	80		73	78
10. Peones y asimilados	66	65		61	66
De duración indefinida	106	103		104	102
De duración determinada	71	74		74	78
Grandes ciudades	106	107		107	106
Ciudades intermedias y zonas rurales	95	94		92	93
Españoles	103	105		101	101
Extranjeros	76	78		76	81

Notas: No incluye salarios del País Vasco ni de Navarra.
Sólo se incluyen trabajadores/as que han trabajado todo el año 2017 y lo han hecho a jornada completa.
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

[29] Al igual que en la tabla anterior, la información se presentan normalizada con objeto de facilitar la comparación. En este caso, los valores de los salarios medios de cada grupo se han igualado a 100 y se han calculado (tomando éstos como base) los valores para el resto de categorías. Así, si el valor del salario medio de las mujeres en el grupo de economía social total es de 97,0 este valor indica que es un 3,0% inferior al salario medio en el conjunto de la economía social.

Igualdad de oportunidades

Un tercer eje de contribución de las empresas de economía social a la cohesión social es a través de la **igualdad de oportunidades**, ya que este principio **está mucho más presente** que en las empresas mercantiles, como ponen de manifiesto los resultados obtenidos para algunas dimensiones de la misma: la brecha salarial de género, la posibilidad de solicitar excedencias para el cuidado de personas dependientes y la diversidad en los puestos directivos,

Brecha salarial de género

Las brechas salariales de género en la economía social son notablemente inferiores a las observadas en la economía mercantil (Tabla 19). En la economía social de mercado, las mujeres que trabajan a jornada completa cobran, de media, un 8% menos que los hombres mientras que en grupo de control, este porcentaje es del 16%. Por tanto, **la brecha salarial de género en la economía mercantil es el doble de la observada en la economía social de mercado**. Y la diferencia es aún mayor si consideramos la economía social en su conjunto, en este caso, las mujeres cobran un 6% menos que sus compañeros varones mientras que en la economía mercantil, este porcentaje es de un 20%. Las brechas salariales de género se incrementan con la edad, tanto en la economía social como en la mercantil, pero son inferiores siempre en la economía social. Cabe señalar que las mujeres menores de 25 años tienen un salario ligeramente superior al de sus compañeros varones, y que este hecho se explica muy posiblemente por una mayor cualificación.

Tabla 19. Brechas salariales de género en las empresas y entidades de la economía social de mercado y de la economía mercantil. Año 2017. Diferencias respecto a los hombres de su misma categoría (salario de los hombres=100)**.**

	Economía social de mercado		Economía mercantil (Grupo de control 1)	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total trabajadores/as	**100**	**92**	**100**	**84**
Menores de 25 años	100	101	100	89
De 25 a 44 años	100	94	100	89
De 45 a 54 años	100	93	100	84
De 55 y más años	100	89	100	69
Grandes ciudades	100	98	100	83
Ciudades intermedias y zonas rurales	100	86	100	81

Notas: No incluye salarios del País Vasco ni de Navarra.
Sólo se incluyen trabajadores/as que han trabajado todo el año 2017 y lo han hecho a jornada completa.
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Excedencias para el cuidado de hijos/as u otras personas dependientes

La información disponible en la MCVL permite también cuantificar el número de trabajadoras/es que disfruta de una excedencia para el cuidado de sus hijos/as o de otros familiares o personas a su cargo y este número es también significativamente mayor en las empresas y entidades de la economía social (Tabla 20). Así, en el caso de las mujeres, el número de excedencias anuales por cada 100.000 trabajadoras es de 854 en la economía social de mercado frente a 570 en las empresas mercantiles. En el grupo de hombres, aunque las cifras son muy reducidas, las excedencias en la economía social de mercado triplican a las de la economía mercantil (33 excedencias por cada 100.000 trabajadores frente a 9 excedencias al año en el caso de las empresas de economía mercantil).

En la economía social total, el número de excedencias es mayor al de la economía social de mercado en el caso de las mujeres, pero la diferencia respecto a las empresas de economía mercantil es muy similar (un 50% superior).

Dado que el grupo de control se ha diseñado de tal forma que los sectores y las ocupaciones y, por tanto, otras características como las condiciones de trabajo son muy similares en ambos grupos, cabe interpretar que esta diferencia se debe a que la cultura empresarial facilita en mayor medida la toma de excedencias para el cuidado de hijo/as y de otras personas.

Tabla 20. Trabajadores/as que cuentan con episodios de baja por excedencia para el cuidado de hijos/as u otras personas en la economía social y en la economía mercantil. Detalle por sexo. 2018

	Economía social de mercado		Economía Mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total		Economía Mercantil (Grupo de control 2)	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Tamaño muestral (nº de trabajadores/as)	4.774	4.885	4.887	4.666	9.037	13.207	9.302	12.932
Duración media de las trayectorias analizadas (años)	5,7	5,9	8,6	8,3	5,4	5,4	8,4	8,2
Número de excedencias anuales para el cuidado de hijos/as u otras personas (por cada 100.000 trabajadores/as)	33	854	9	570	33	1.102	30	728

(1) No incluye trabajadores de empresas de inserción ni de centros especiales de empleo.
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Diversidad en la dirección

Los resultados obtenidos a partir de la MCVL ponen de manifiesto que las empresas y entidades de la economía social, especialmente en la economía social de mercado,

son más diversas en la dirección y en la alta cualificación[30] y que esta diversidad no sólo es de género sino también en relación con las personas con discapacidad. Sólo el nivel de diversidad, atendiendo a la nacionalidad, es menor en las empresas y entidades de economía social (Tabla 21).

En las empresas de la economía social de mercado, la presencia de mujeres en los puestos de alta dirección y muy alta cualificación alcanza el 51,0% frente al 44,8% en las empresas mercantiles de su grupo de control[31]. También es mayor en estas empresas la presencia de mujeres de 25 a 34 años (32,1% frente a 29,7%), tramo de edad en el que un porcentaje inicia la crianza de los/as hijos/as y en el que se obstaculiza su acceso y permanencia en los puestos de dirección y de responsabilidad. Por último, la presencia de trabajadores/as con discapacidad en los puestos de alta dirección y cualificación es también notablemente mayor en las empresas de economía social de mercado (3,6% frente a 0,3% en las empresas del grupo de control). La diversidad por tramos de edad es similar, aunque menor, en las empresas de economía social de mercado; en las que tanto los/as trabajadores/as menores de 25 años como los mayores de 55 años tienen una presencia en los puestos de alta dirección y cualificación del 1,2% y del 16,0% respectivamente frente al 1,4% y 16,5% en las empresas mercantiles. En el caso de los trabajadores extranjeros, su presencia es claramente menor en las empresas de la economía social de mercado.

Si se considera la economía social en su conjunto, aunque se mantiene la mayor participación de mujeres y personas con discapacidad, los resultados de los niveles de diversidad son más dispares.

[30] La diversidad en la dirección se ha aproximado por la heterogeneidad de trabajadores en el grupo de cotización “01 Ingenieros, licenciados y alta dirección”. Este grupo no sólo incluye puestos directivos sino también de muy alta cualificación (licenciados/as e ingenieros/as superiores) y no es posible diferenciarlos.

[31] En este análisis no se incluyen los/as socios/as que cotizan en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos por no disponer de la información sobre ellos referida a su grupo de cotización.

Tabla 21. Diversidad en las ocupaciones de alta dirección y muy alta cualificación en las empresas y entidades de la economía social y de la economía mercantil. Año 2018.
Porcentaje de distintos colectivos sobre el total del Grupo de cotización 01.

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)		Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Mujeres	51,0%	44,8%		58,1%	51,2%
Mujeres de 25 a 34 años	32,1%	29,7%		12,4%	14,6%
Trabajadores/as con discapacidad >33%	3,6%	0,3%		1,9%	0,5%
Mayores de 55 años	16,0%	16,5%		16,3%	14,8%
Menores de 25 años	1,2%	1,4%		1,7%	2,0%
Extranjeros/as	3,8%	12,0%		4,9%	9,6%

Nota: No se incluyen los/as socios/as que cotizan en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Sin embargo, **la contribución de la economía social a la igualdad de oportunidades** en las empresas no se limita a la presencia de determinados colectivos habitualmente infra representados en los puestos de alta dirección y alta cualificación, sino que **se amplía a algunas condiciones de trabajo de los mismos**[32], en especial a la **retribución salarial** (Tabla 22).

La brecha salarial de las trabajadoras a jornada completa en estos puestos de alta dirección y alta cualificación, medida respecto al salario anual de un varón de 45 a 54 años que trabaja a jornada completa, aunque es elevada[33], **es significativamente menor en las empresas de economía social de mercado que en las mercantiles** (23,0% frente a 39,4%). Es decir, una mujer que trabaja a jornada completa en un puesto de alta dirección o de alta cualificación en una empresa de economía social de mercado, cobra un salario inferior en un 23,0% al de un hombre de 45 a 54 años que ocupa un puesto similar. Y esta diferencia aumenta hasta el 39,4% en las empresas mercantiles. La brecha salarial es también menor en el grupo de mujeres de 25 a 44 años, donde se concentran los periodos de maternidad y crianza (31,8% frente a 41,4%).

[32] La muestra de trabajadores con discapacidad, trabajadores menores de 25 años y trabajadores extranjeros en este grupo de cotización es insuficiente para ofrecer información referida a sus condiciones de trabajo.

[33] Cabe recordar que en el ámbito de este estudio no se incluyen los/as socios/as que cotizan en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

Si se considera la economía social en su conjunto, las brechas salariales referidas a las mujeres en puestos de dirección y alta cualificación siguen siendo menores que en la economía mercantil, pero son ligeramente superiores que en la economía social de mercado.

Sin embargo, la temporalidad del empleo por cuenta ajena es mayor en las empresas y entidades de economía social, tanto si se considera la economía social de mercado como la total. Los porcentajes de mujeres y de mujeres de 25 a 44 años que ocupan puestos de alta dirección y alta cualificación con un contrato de duración indefinida son del 75,3% y del 69,3% respectivamente en la economía social de mercado y del 76,7% y 69,9% en la economía social total, porcentajes todos ellos inferiores a los observados en los grupos de control correspondientes (Tabla 22). El diferencial, aunque más reducido, también es negativo para la economía social en el caso de los/as trabajadores/as de más de 55 años.

Tabla 22. Condiciones de trabajo de distintos colectivos en ocupaciones de alta dirección y muy alta cualificación en la economía social y la economía mercantil. Año 2018. Grupo 01 de cotización a la Seguridad Social.

	Economía social de mercado	**Economía Mercantil** (Grupo de control 1)	**Economía social total**	**Economía Mercantil** (Grupo de control 2)
Brecha salarial (respecto a un hombre de 45 a 54 años)				
Hombre de 45 a 54 años	100	100	100	100
Mujeres	77,0	60,6	74,7	69,3
Mujeres de 25 a 44 años	68,2	58,6	66,3	62,5
Mayores de 55 años	106,3	98,9	104,8	95,5
Contrato de duración indefinida (% sobre el total)				
Mujeres	75,3%	80,2%	76,7%	80,7%
Mujeres de 25 a 44 años	69,3%	77,9%	69,9%	78,3%
Mayores de 55 años	81,6%	83,7%	85,0%	87,2%

Nota: No se incluyen los/as socios/as que cotizan en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Contribución a la existencia de una oferta amplia de servicios sociales y de servicios educativos

Otro de los efectos ligados a la economía social más señalado por la literatura es el hecho de que este tipo de empresas aseguran la provisión de determinados servicios y/o en determinados ámbitos geográficos. En este sentido, se señala que los servicios prestados por la economía social atienden demandas insatisfechas por la oferta mercantil, que no cubre determinados servicios o no llega a determinados colectivos o ámbitos geográficos. En el marco de este trabajo no se puede llegar a constatar las diferencias en el perfil de usuarios de uno y otro grupo de empresas, pero sí el hecho de que **las empresas y entidades de la economía social tienen una mayor presencia en determinadas actividades de servicios que socialmente se**

consideran necesarias y que están estrechamente ligadas a los conceptos de calidad de vida y desarrollo humano sostenible.

Servicios sociales

En el contexto sociodemográfico español, marcado por un acelerado ritmo de envejecimiento de la población es de especial interés contar con una oferta amplia de servicios de atención a las personas mayores y a personas con discapacidad, especialmente de los denominados servicios de atención a la dependencia.

Los datos globales[34] de la MCVL confirman que la presencia de la economía social en las ramas de actividad que concentran los servicios de atención a la dependencia es muy alta en términos relativos. La economía social representa en torno al 43,5% de la oferta privada en estos mercados (8,1% si se considera solo la economía de mercado). Es decir, casi la mitad de las empresas de este sector de servicios de atención a la dependencia son empresas de economía social, mientras que su peso en el total de la economía es del 2,1% en el caso de la economía social de mercado y del 4,4% en el caso de la economía social en su conjunto (Tabla 23).

Además, cabe señalar que la presencia de la economía social es mayoritaria en el caso de los servicios sociales sin alojamiento para personas mayores (representa el 59,3% de la oferta y la economía social de mercado el 17,2%) y en los servicios en residencias para personas con discapacidad intelectual y enfermedad mental (54,5% y 6,1% respectivamente). Por tanto, **la especialización productiva de la economía social en servicios ligados a la dependencia y a la atención de personas mayores y con discapacidad es muy alta**.

Asimismo, su presencia es también notable en otros servicios sociales prestados tanto en residencias como a domicilio y que van dirigidos a otros colectivos distintos a los de las personas mayores o con discapacidad. En los servicios prestados en residencias la oferta de la economía social es también mayoritaria (55,9%) y muy significativa en los servicios sin alojamiento (37,0%) entre los que destaca el cuidado diurno de niños/as. La presencia relativa de la economía social de mercado en estas actividades es también muy superior a su peso medio en el conjunto de la economía y se sitúa en torno al 7,7%

Por tanto, los resultados mostrados en este epígrafe ponen de manifiesto la alta presencia de la economía social en las actividades vinculadas a la dependencia y en otros servicios sociales, contribuyendo a completar la oferta privada en estos mercados.

---

[34] Nótese que ya no se está comparando la submuestra de empresas de economía social con un grupo de control sino que ahora se trabaja con el conjunto de empresas recogidas en la MCVL (227.820 empresas, de ellas en torno a 164.000 con personalidad jurídica) que es representativo del tejido productivo nacional. Se abandona la comparación con el grupo de control porque precisamente uno de los criterios de la selección de éste es la igualación de la estructura sectorial, lo que no permitiría observar diferencias en la misma.

Tabla 23. Participación de las empresas de economía social en las actividades económicas ligadas a la dependencia y otros servicios sociales. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas en cada rama de actividad

	Economía social de mercado	Economía social total	Economía mercantil (personas jurídicas y físicas)	Total
Dependencia	**8,1%**	**43,5%**	**56,5%**	**100%**
871. Asistencia en establecimientos residenciales con cuidados sanitarios	2,4%	23,7%	76,3%	100%
872. Asistencia en establecimientos residenciales para personas con discapacidad intelectual, enfermedad mental y drogodependencia.	6,1%	54,5%	45,5%	100%
873. Asistencia en establecimientos residenciales para personas mayores y con discapacidad física.	1,7%	20,0%	80,0%	100%
881. Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores.	17,2%	59,3%	40,7%	100%
Otros servicios sociales	**7,7%**	**40,9%**	**59,1%**	**100%**
879. Otras actividades de asistencia en establecimientos residenciales (excepto ancianos y personas con discapacidad)	7,8%	55,9%	44,1%	100%
889. Otros actividades de servicios sociales sin alojamiento (cuidado diurno de niños y otros)	7,7%	37,0%	63,0%	100%
Total economía	**2,1%**	**4,4%**	**95,6%**	**100%**

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Servicios de educación

En los servicios de educación, la economía social tiene también una presencia relativamente alta: el 20,5% de los oferentes privados del sector de educación son empresas o entidades de la economía social (7,3%, en la economía social de mercado) mientras que su presencia en el conjunto de sectores es del 4,4% (2,1% en la economía social de mercado) (Tabla 24).

La economía social representa en torno al 20,0% de los oferentes privados en la educación preprimaria y primaria; en la educación secundaria alcanza el 25,1% y en la postsecundaria, el 28,5%. La economía social de mercado tiene también una presencia muy significativa en los tres primeros niveles educativos, superior al 10%**.**

Por tanto, **la economía social contribuye también de forma notable a la existencia de una amplia oferta en todos los niveles educativos.**

Tabla 24. Participación de las empresas de economía social en las actividades económicas ligadas a la educación. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas en cada rama de actividad

	Economía social de mercado	Economía social total	Economía mercantil (personas jurídicas y físicas)	Total
Educación	**7,3%**	**20,5%**	**79,5%**	**100%**
851. Educación preprimaria	12,3%	19,3%	80,7%	100%
852. Educación primaria	12,9%	21,4%	78,6%	100%
853. Educación secundaria	10,6%	25,1%	74,9%	100%
854. Educación postsecundaria	4,1%	28,5%	71,5%	100%
855. Otra educación	3,1%	18,4%	81,6%	100%
856. Actividades auxiliares a la educación	2,2%	10,8%	89,2%	100%
Total economía	**2,1%**	**4,4%**	**95,6%**	**100,0%**

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

2. CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN TERRITORIAL

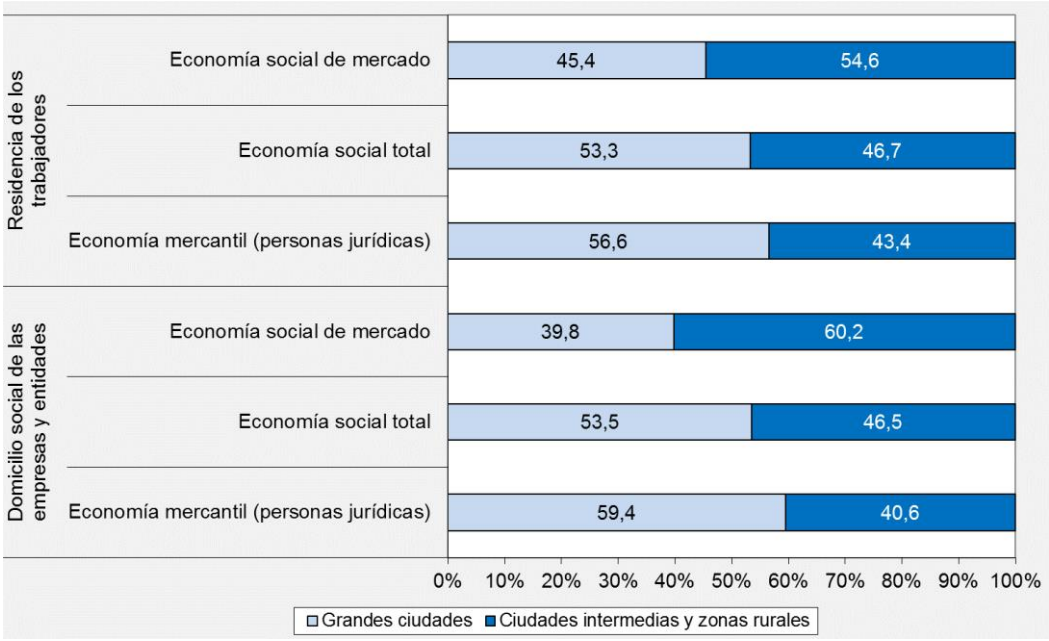
En el epígrafe previo se ha realizado un recorrido por las potenciales aportaciones de la economía social a la cohesión social. Un segundo eje que aglutina su aportación al bienestar o la utilidad colectiva es el de la cohesión territorial.

La **economía social de mercado** se ubica mayoritariamente en municipios menores de 40.000 habitantes, categorizados en el ámbito de este estudio como ciudades intermedias y zonas rurales[35]: el **60,2% de sus empresas** tiene su domicilio social en un municipio de esta categoría y el **54,6% de sus trabajadores**/as reside en uno de ellos. En las empresas de la economía mercantil estos porcentajes se invierten y tanto sus domicilios sociales como sus trabajadores/as se ubican mayoritariamente en las grandes ciudades (Gráfico 12).

Si consideramos la economía social en su conjunto, el porcentaje de entidades y trabajadores ubicados en las grandes ciudades es más similar al de la economía mercantil, pero su localización en el mundo rural sigue siendo mayor a la de esta última.

35 En los análisis por ámbito geográfico el ámbito rural se delimita habitualmente por un número de habitantes menor (20.000 y 10.000 habitantes son los dos criterios más frecuentes). En este estudio se utiliza el criterio de 40.000 habitantes por una limitación de la información procedente de la MCVL, ya que por motivos relacionados con el secreto estadístico esta fuente no permite identificar municipios con una población inferior. Por tanto, se están considerando las ciudades intermedias y zonas rurales de forma conjunta.

Gráfico 12. Domicilio social de las empresas y lugar de residencia de sus trabajadores por ámbito geográfico. Detalle para la economía social y resto de empresas. Porcentaje sobre el total.



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Como se verá a lo largo de este epígrafe, esta distribución de la economía social por ámbito geográfico tiene importantes efectos sobre la economía rural ya que una parte significativa de la misma está vinculada a ella.

Tamaño de la economía rural

Creación de actividad económica y empleo

El efecto más inmediato de la presencia de la economía social en ciudades intermedias y zonas rurales es **la creación de actividad económica y empleo**. Atendiendo a los resultados de la muestra (Tabla 25), **el 7,0% de las empresas y entidades rurales son de economía social** (el 4,3% si se considera sólo la economía social de mercado). El **5,2% del empleo rural** pertenece a la **economía social** en su conjunto (el **3,2%** si se considera sólo la **economía social de mercado).**

Además, dada su mayor propensión a emplear a colectivos con dificultades de acceso al empleo, tal como se vio en el apartado previo, **la contribución de la economía social a la economía rural se ve ampliada por su mayor capacidad para crear empleo para:**

- **Personas con discapacidad.** El 20,3% de las personas con discapacidad que están ocupadas en ciudades intermedias y zonas rurales trabaja en una empresa de economía social de mercado y si consideramos la economía social en su conjunto el porcentaje aumenta hasta el 26,4%.

- **Trabajadores/as de mayor edad.** El 5,0% de los trabajadores ocupados mayores de 55 años está empleado en una empresa o entidad de la economía social (el 3,2% en la economía social de mercado).
- **Trabajadores autónomos.** El 3,0% de este tipo de trabajadores de ciudades intermedias y zonas rurales está ocupado en una empresa de la economía social de mercado, que a su vez coincide con el porcentaje de empleo autónomo en el conjunto de la economía social.

Tabla 25. Importancia de la economía social en la economía rural. Peso relativo de las empresas y del empleo de la economía social. Año 2018. Porcentaje sobre el total de ciudades intermedias y zonas rurales.

	Economía social de mercado	Economía social total	Economía mercantil	Total
Empresas totales (con personalidad juridica)	3,0%	6,2%	93,8%	100%
Empresas rurales (con personalidad juridica)	4,3%	7,0%	93,0%	100%
Empleo total	2,6%	4,9%	95,1%	100%
Empleo rural	3,2%	5,2%	94,8%	100%
Hombres	3,1%	4,3%	95,7%	100%
Mujeres	3,3%	6,6%	93,4%	100%
Personas con discapacidad	20,3%	26,4%	73,6%	100%
Trabajadores autónomos	3,0%	3,0%	97,0%	100%
Menores de 25 años	2,9%	6,3%	93,7%	100%
De 25 a 44 años	3,1%	5,2%	94,8%	100%
De 45 a 54 años	3,3%	5,2%	94,8%	100%
De 55 y más años	3,2%	5,0%	95,0%	100%

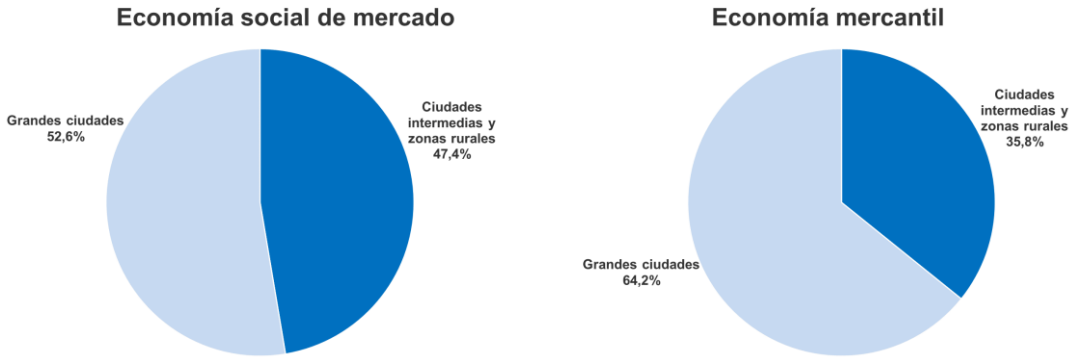
Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Emprendimiento en el mundo rural

Otra vía para constatar la mayor contribución de la economía social a las ciudades intermedias y zonas rurales es a través del análisis del emprendimiento.

Atendiendo a los resultados de la muestra de entidades obtenida a partir de la MCVL, el emprendimiento en la economía social se ubica casi por igual en ciudades intermedias y zonas rurales y en las grandes ciudades mientras que en el caso de la economía mercantil, éste se concentra en mayor medida en las grandes ciudades. Así, si se consideran sólo las empresas (con personalidad jurídica) más jóvenes (de menos de tres años), en el caso de la economía social, un 47,4% se ha ubicado en ciudades intermedias y zonas rurales y el 52,6% en grandes ciudades. En el caso de la economía mercantil, estos porcentajes son del 35,8% y del 64,2% respectivamente (Gráfico 13).

Gráfico 13. Ubicación de las empresas jóvenes por ámbito territorial. Detalle para la economía social de mercado y la economía mercantil. Porcentaje sobre el total de cada grupo.

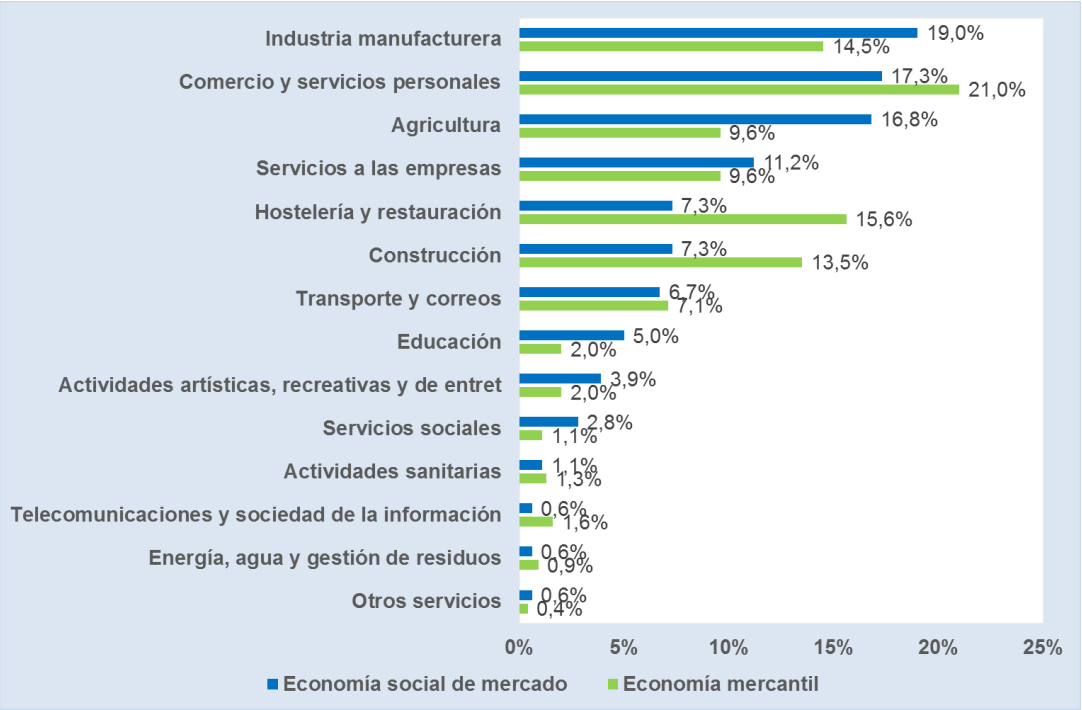


Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Se aprecian también diferencias significativas en los sectores en los que se localizan las nuevas empresas en las ciudades intermedias y zonas rurales (Gráfico 14). La economía social de mercado emprende principalmente, y en mayor medida que la mercantil, en la industria manufacturera, en la agricultura y en servicios a las empresas. Las nuevas empresas de economía social de mercado tienen a ubicarse también más en servicios relacionados con la educación, actividades recreativas y de ocio y servicios sociales contribuyendo así a diversificar las economías rurales y a asegurar una oferta mínima y más variada en sectores clave para la retención de la población.

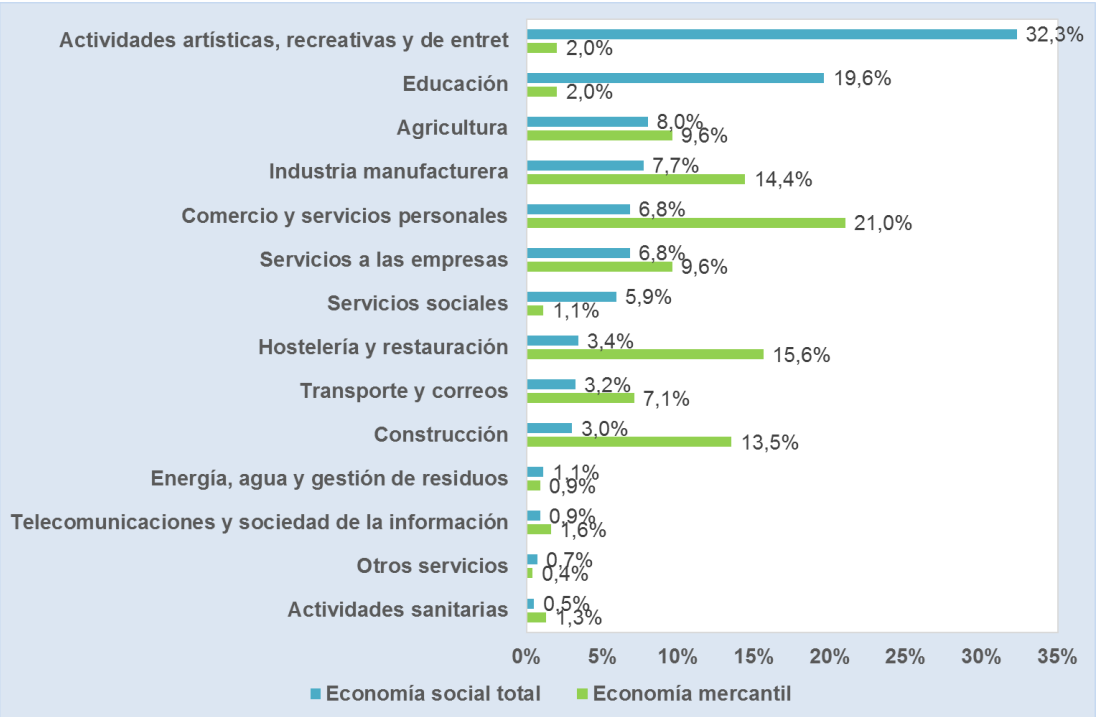
Si se analizan las nuevas empresas y entidades de la economía social en su conjunto, su localización es aún más dispar respecto a la de las empresas de la economía mercantil. En este caso, el emprendimiento se concentra en los servicios culturales y recreativos y en educación (más del 51% de las nuevas entidades de economía social se ubican en estos dos sectores mientras que la economía mercantil sólo concentra el 4,0% de sus nuevas empresas en ellos) (Gráfico 15).

Gráfico 14. Distribución de las empresas jóvenes por sectores de actividad en la economía social de mercado y la economía mercantil en ciudades intermedias y zonas rurales. Año 2018. Porcentaje sobre el total de cada grupo.



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Gráfico 15. Distribución de las empresas jóvenes por sectores de actividad en la economía social total y la economía mercantil en ciudades intermedias y zonas rurales. Año 2018. Porcentaje sobre el total de cada grupo.



Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Competitividad de la economía rural

Diversificación productiva

La economía social contribuye también a aportar valor a las sociedades rurales, a través de la diversificación de su tejido productivo, aspecto de gran importancia en la competitividad y en la resiliencia de la misma. Esta mayor diversidad, que se ha constatado en el apartado previo para las nuevas empresas se mantiene para el conjunto de empresas de la economía social de mercado.

Las distribuciones sectoriales de las **empresas y entidades de economía social** y de las empresas mercantiles en ciudades intermedias y zonas rurales ponen de manifiesto que la economía social **está más dispersa, se distribuye de forma más uniforme por la estructura productiva,** lo que muestra su mayor capacidad para estar presente en distintas actividades del tejido productivo rural. (Tabla 26).

Tabla 26. Estructura sectorial de las empresas y entidades de la economía social y de la economía mercantil en ciudades intermedias y zonas rurales. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas de cada grupo.

	Economía social de mercado	**Economía social total**	**Economía mercantil** (personas jurídicas)
Agricultura	25,8%	16,9%	7,8%
Industria manufacturera	26,9%	16,4%	24,6%
Energía, agua y gestión de residuos	0,6%	2,1%	0,9%
Construcción	4,7%	2,9%	11,6%
Comercio y servicios personales	17,0%	10,9%	22,8%
Transporte y correos	3,1%	1,9%	6,4%
Hostelería y restauración	2,1%	1,8%	9,2%
Telecomunicaciones y sociedad de la información	0,5%	0,5%	1,0%
Servicios a las empresas	7,0%	6,6%	8,4%
Educación	6,4%	13,5%	2,0%
Actividades sanitarias	0,5%	1,2%	1,2%
Servicios sociales	3,1%	13,5%	1,9%
Servicios culturales y recreativas	1,1%	10,6%	1,5%
Otros servicios	1,2%	1,0%	0,7%
Total	**100%**	**100%**	**100%**
Desviación típica	**9,2**	**6,2**	**7,9**

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Estructura productiva más ajustada a las potencialidades y necesidades de la población rural

Otra importante aportación de la economía social a la competitividad de las economías rurales se canaliza a través del desarrollo de determinadas ramas económicas que bien permiten un **mejor aprovechamiento de las potencialidades de la economía rural o bien acercan una oferta de servicios sociales y educativos que es vital para evitar la pérdida de población** (Tabla 27).

Una buena muestra del protagonismo de la economía social de mercado en el desarrollo de tejido productivo y de valor añadido en las economías de estas zonas es su peso en las **ramas agroalimentarias.** Así, el 53,2% de la fabricación de aceites y grasa vegetales y animales, el 28,9% de la fabricación de productos para la alimentación animal; el 21,9% de la fabricación de bebidas y el 13,6% del procesado y conservación de frutas y hortalizas lo realizan empresas de economía social.

La presencia de la economía social es muy significativa también en educación preprimaria (31,9% y 21,6% en el caso de la economía social de mercado), contribuyendo de forma decisiva a la existencia de una oferta mínima de servicios en este nivel educativo, que como ya se ha señalado son determinantes en la decisión de mantener o fijar la residencia en una zona rural. Pero también contribuye a una oferta diversa en educación primaria (el 26,0% de los oferentes pertenecen a la economía social y 17,8% a la economía social de mercado), secundaria (35,6% y 13,2%) y post secundaria (37,8% y 11,5%).

La economía social es mayoritaria en la oferta de servicios a la dependencia en ciudades intermedias y zonas rurales. El 60,8% de los oferentes de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores son de la economía social y en el caso de las actividades de asistencia en establecimientos residenciales (sin cuidados sanitarios) los porcentajes oscilan entre el 43% y el 45%. En los servicios sanitarios, aunque los porcentajes son inferiores alcanza el 37,5% en el caso de las actividades hospitalarias.

Y respecto a la oferta de servicios culturales o de ocio y de actividades deportivas, cabe señalar que casi la mitad de la oferta privada existente en las zonas rurales es de empresas y entidades de la economía social.

Tabla 27. Ramas de la economía rural en las que la economía social es un oferente clave. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas de cada rama en ciudades intermedias y zonas rurales.

	Economía social de mercado	Economía social total	Economía mercantil (personas jurídicas)	Total
011 Cultivos no perennes	18,6%	19,1%	80,9%	100%
015 Producción agrícola combinada con la producción ganadera	18,7%	19,3%	80,7%	100%
103 Procesado y conservación de frutas y hortalizas	13,6%	13,6%	86,4%	100%
104 Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales	53,2%	53,2%	46,8%	100%
106 Fabricación de productos de molinería y productos amiláceos	15,2%	15,2%	84,8%	100%
109 Fabricación de productos para la alimentación animal	28,9%	28,9%	71,1%	100%
110 Fabricación de bebidas	21,9%	21,9%	78,1%	100%
120 Industria del tabaco	20,0%	20,0%	80,0%	100%
360 Captación depuración y distribución de agua	8,4%	44,1%	55,9%	100%
851 Educación preprimaria	21,6%	31,9%	68,1%	100%
852 Educación primaria	17,8%	26,0%	74,0%	100%
853 Educación secundaria	13,2%	35,6%	64,4%	100%
854 Educación postsecundaria	11,5%	37,8%	62,2%	100%
855 Otra educación	5,4%	35,3%	64,7%	100%
856 Actividades auxiliares a la educación	0,0%	25,0%	75,0%	100%
861 Actividades hospitalarias	0,0%	37,5%	62,5%	100%
871 Asistencia en establecimientos residenciales con cuidados sanitarios	3,0%	27,8%	72,2%	100%
872 Asistencia en establecimientos residenciales para personas con discapacidad intelectual, enfermedad mental y drogodependencia	6,9%	45,6%	54,4%	100%
879 Otras actividades de asistencia en establecimientos residenciales	9,1%	42,9%	57,1%	100%
881 Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores	24,2%	60,8%	39,2%	100%
889 Otros actividades de servicios sociales sin alojamiento	12,3%	34,5%	65,5%	100%
910 Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	5,7%	44,1%	55,9%	100%
931 Actividades deportivas	3,7%	45,1%	54,9%	100%
Total	**4,3%**	**7,0%**	**93,0%**	**100%**

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

Mantenimiento de la población en las zonas rurales

Los efectos positivos de la economía social sobre las economías locales de las zonas rurales se concretan en la creación de empleo directo que permite fijar población en estas zonas. **La oferta de puestos de trabajo de la economía social se ve apoyada por otros aspectos que inciden de forma positiva en la decisión de mantener la residencia en estas zonas: la estabilidad del empleo**.

Los resultados referidos a la comparación de las **trayectorias laborales de trabajadores de la economía social** y del grupo de control que residen en ciudades intermedias y zonas rurales confirman que las de los primeros son mucho más estables. El número de trabajadores/as que no ha perdido su empleo en el periodo analizado es del 64,7% frente al 35,1% en el grupo de control. En el caso de la economía social de mercado la diferencia es menor pero también significativa (38,4% frente a 23,5% en el grupo de control de empresas mercantiles). El número medio de episodios de empleo en uno y otro grupo confirma la mayor estabilidad del empleo en las empresas y entidades de economía social (Tabla 28).

Tabla 28. Trayectorias laborales de los trabajadores de ciudades intermedias y zonas rurales en las empresas de economía social (1) y en las empresas del grupo de control. Año 2018.

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)	Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Tamaño muestral (nº de trabajadores/as)	5.389	4.146	10.420	8.915
Duración media de las trayectorias analizadas (años)	5,6	8,5	5,2	8,4
EPISODIOS DE EMPLEO				
Personas con experiencias de empleo contlnuadas (% sobre el total)	38,4%	23,5%	64,7%	35,1%
Número medio de episodios de empleo (por cada 10 años)	5,1	9,8	3,9	9,8
EXCEDENCIAS				
Número de excedencias anuales para el cuidado de hijos/as u otras personas (por cada 100.000 trabajadores/as)	392	230	764	357

(1) No incluye trabajadores de empresas de inserción ni de centros especiales de empleo.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

En relación con las **condiciones de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena,** (Tabla 29), la economía social mantiene sus particularidades en las ciudades intermedias y zonas rurales: los salarios medios son similares, aunque inferiores, a los del grupo de control. No obstante, son superiores en el caso de las personas con discapacidad y las mujeres. El porcentaje de trabajadores/as con contrato temporal es superior en las empresas y entidades de economía social pero este resultado, como ya se comentó en apartados previos, es compatible con la mayor estabilidad que se observa en las trayectorias, ya que una buena parte de esa temporalidad se concentra en contratos por obra o servicio con una duración media relativamente alta.

Tabla 29. Condiciones de trabajo de los trabajadores/as por cuenta ajena de ciudades intermedias y zonas rurales. Detalle para la economía social y sus correspondientes grupos de control. Año 2018

	Economía social de mercado	Economía mercantil (Grupo de control 1)	Economía social total	Economía mercantil (Grupo de control 2)
Salario a jornada completa (valor de la mediana)	95,9	100,0	98,6	100,0
Mujeres	100,4	100,0	107,4	100,0
Personas con discapacidad	113,0	100,0	101,1	100,0
Tipo de contrato				
Indefinido	68,2%	70,3%	69,6%	70,8%
Temporal	31,8%	29,7%	30,4%	29,2%
Tipo de jornada				
Completa	84,7%	84,0%	72,0%	73,8%
Parcial	15,3%	16,0%	28,0%	26,2%

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales (2017) y elaboración propia.

CAPÍTULO IV. VALORACIÓN DEL IMPACTO DEL COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO

1. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA

En los capítulos previos se han identificado potenciales efectos de las empresas y entidades de economía social (de mercado y total) sobre la cohesión social y territorial, teniendo en cuenta sus diferentes comportamientos frente a la economía mercantil (comparando con sus respectivos grupos de control). En este capítulo se da un paso más y se avanza en la valoración monetaria de los efectos que se han podido medir para aproximar el beneficio neto que la sociedad en su conjunto obtiene como consecuencia de la existencia de la economía social.

La valoración de los efectos económicos y sociales que se presenta en este capítulo está condicionada por un conjunto de supuestos metodológicos que determinan su interpretación y que es necesario hacer explícitos.

a) El principal es el referido al ejercicio que nos permite valorar los principios de la economía social. Este ejercicio no plantea "qué pasaría si desapareciesen las empresas de economía social" sino que compara la situación actual con un escenario alternativo (e hipotético) en el que **las empresas de economía social pierden sus principios y pasan a comportarse como las empresas mercantiles, básicamente en tres aspectos: la contratación de ciertos colectivos con dificultades de acceso al empleo, las condiciones de trabajo de sus plantillas y su localización geográfica** (Gráfico 16). La diferencia entre los resultados obtenidos en este ejercicio y los valores reales de las empresas de economía social nos da la aproximación al impacto de los efectos analizados.

Gráfico 16. Metodología para la medición del impacto de los principios de la economía social.

Fuente: Elaboración propia

b) En los capítulos anteriores se ha venido analizando la economía social clasificada en economía social de mercado y total, y como se concluye del capítulo anterior, las diferencias encontradas respecto de sus respectivos grupos de control, se mantienen con diferentes intensidades. En este capítulo, se calcula la **medición de los impactos** diferenciales respecto de su grupo de control utilizando la definición de **economía social de mercado**. El motivo es que, como se explica en el párrafo anterior, la valoración cuantitativa se apoya en diferentes ingresos y costes relacionados con el empleo y desempleo de trabajadores de la economía social de mercado y de no mercado. Y, en esta última, el voluntariado[36] tiene un peso muy importante entre sus recursos, pero no se dispone de registro documental del mismo. Por tanto, no se podría en este marco metodológico valorar adecuadamente la aportación de la economía social de no mercado, porque se subestimaría gravemente su aportación real.

c) En relación con la medición de los efectos de la **especialización sectorial de las empresas de economía social** en actividades relacionadas con la dependencia, los servicios sociales y la educación **y** de **su mayor presencia relativa en ciudades intermedias y zonas rurales, cabe señalar que el ejercicio realizado es el de equiparar la presencia de estas actividades a la observada en su grupo de control.**

d) Otro aspecto a reseñar entre los aspectos metodológicos de la valoración es que hay **efectos con importantes áreas de intersección** o solapamientos en cuanto a las personas beneficiarias o los ámbitos afectados. Es el caso, por ejemplo, de los/as trabajadores/as mayores de 55 años y con bajo nivel de cualificación o de trabajadores/as con discapacidad y con bajo nivel de cualificación: una misma persona puede pertenecer simultáneamente a ambas categorías. Por tanto, en el cálculo del beneficio neto que implica que esta persona esté empleada debe evitarse su doble contabilización. Igualmente, algunos efectos relacionados con la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo muestran zonas de intersección con los efectos relacionados con las condiciones de trabajo y deben tenerse en cuenta para no computarlos por duplicado. Es importante señalar que **en los efectos cuantificados en este capítulo ya se han tenido en cuenta estos solapamientos y que se ha evitado su doble contabilización**.

e) Por último, en relación con aspectos más concretos de las valoraciones realizadas cabe señalar que:

- Los efectos se han valorado según beneficios y costes medios, con valores correspondientes al año 2018.

[36] El problema de la valoración del voluntariado es común en la literatura como se recoge en Arvidson et al. (2013, p.8).

- La mayoría de los datos de la cuantificación procede de la MCVL (salarios medios, retenciones a cuenta del IRPF medias…) y de fuentes oficiales (prestación contributiva media por desempleo, prestación asistencial media…). Cabe recordar aquí que los datos de la MCVL son datos registrales procedentes de la Tesorería General de la Seguridad Social, de la Agencia Tributaria y del Padrón de habitantes del INE.

- La amplitud de las submuestras extraídas de la MCVL tanto para la economía social como para los distintos grupos de control ha permitido trabajar con un alto grado de detalle, con valores específicos para distintos colectivos en variables como salarios medios o retenciones medias.

- Se ha considerado que las retenciones a cuenta medias son una buena aproximación de la cuota íntegra media del IRPF, que ya incluye las desgravaciones en cuota por ciertas características del trabajador (como la discapacidad) y de su unidad familiar (personas a cargo, etc.).

- Se ha realizado una revisión y actualización de la normativa existente en relación con las bonificaciones de cuotas a la Seguridad Social en el caso de trabajadores con discapacidad o en situación o riesgo de exclusión social y de otros colectivos de trabajadores analizados en este estudio.

- Se han considerado también otras ayudas vigentes a las empresas de inserción y a los centros especiales de empleo.

f) Por último, es importante señalar que en el ejercicio de valoración de los efectos se extrapolan los comportamientos medios observados a la población total, es decir, a los universos considerados para cada tipo de entidad y para el total de la economía social. Estos universos han sido objeto de una estimación propia a partir de los datos de los distintos registros del Ministerio de Trabajo e Inmigración, de CEPES, de la presencia de los distintos tipos de entidades de la economía social en la MCVL y de otras fuentes de información.

g) Las cifras obtenidas y presentadas en este estudio son una aproximación parcial al valor económico de los principios de la economía social ya que hay efectos potenciales que si bien están identificados a nivel teórico no se han podido verificar por falta de información estadística, y otros que, aun habiéndose verificado, no se han podido incorporar a la monetización del impacto por falta de metodologías para hacerlo. (Tabla 30).

Tabla 30. Efectos potenciales asociados al comportamiento diferencial de las empresas y entidades de la economía social incluidos en el análisis de impacto.

	Verificación del efecto	Monetización del efecto
A. CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN SOCIAL		
1. Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo		
Mujeres mayores de 45 años	SÍ	SÍ
Personas mayores de 55 años	SÍ	SÍ
Personas con discapacidad	SÍ	SÍ
Personas en situación de exclusión social	SÍ	SÍ
Personas con bajo nivel de cualificación	SÍ	SÍ
2. Estabilidad en el empleo	SÍ	SÍ
3. Igualdad de oportunidades		
Diversidad en la dirección	SÍ	SÍ
Excedencias para el cuidado de hijos/as	SÍ	NO
4. Contribución a la existencia de una oferta amplia de servicios sociales y de servicios educativos		
Servicios sociales	SÍ	NO
Servicios de educación	SÍ	NO
B. CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN TERRITORIAL		
1. Tamaño de la economía rural		
Creación de actividad económica y empleo	SÍ	SÍ
Emprendimiento en el mundo rural	SÍ	NO
2. Competitividad de la economía rural		
Diversificación productiva	SÍ	NO
Estructura productiva más ajustada a las potencialidades y necesidades de la población rural	SÍ	NO
3. Mantenimiento de la población en las zonas rurales		
Menor envejecimiento	NO	NO
Disminución de la presión sobre áreas urbanas	NO	NO
Aumento de la demanda por incremento de la población	NO	NO
Mayor homogeneidad en la distribución de infraestructuras	NO	NO
Conservación de patrimonio histórico-artístico y cultural (edificios, mantenimiento de actividades…)	NO	NO
Conservación del medio ambiente	NO	NO

Fuente: Elaboración propia

El capítulo presenta la cuantificación del impacto del comportamiento diferencial de la economía social de mercado frente a las empresas mercantiles. Para ello, considerando las asunciones anteriores y la metodología de valoración, se procede en dos fases. En primer lugar, se determina el impacto contabilizado en número de trabajadores (número de personas que perderían su empleo o modificarían sus condiciones laborales). En segundo lugar, se aproxima el valor monetario de esos impactos anualizado, diferenciando en función de si los beneficios son directos o indirectos, y en función de los agentes económicos implicados.

2. CONTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL A TRAVÉS DEL EMPLEO

En el capítulo previo se han identificado y cuantificado determinados efectos sobre la cohesión social y territorial del comportamiento diferencial de las empresas de economía social respecto de la economía mercantil. En concreto, en el impacto sobre la cohesión social, se ha puesto de manifiesto que la presencia de determinados colectivos con dificultades de acceso al empleo es mayor en este tipo de empresas; que la economía social aporta mayor estabilidad en el empleo; y que son empresas con una mayor igualdad de oportunidades, ya se aproxime ésta por la diversidad en la dirección o por las brechas salariales de género. En el caso de la cohesión territorial, se ha constatado también que la economía social de mercado toma decisiones de localización de sus empresas más favorables para las zonas rurales que la economía mercantil, contribuyendo así en mayor medida a la creación de actividad y empleo en estas zonas.

La medición de los diferenciales entre las empresas de economía social de mercado y las empresas ordinarias en este conjunto de aspectos permite realizar un ejercicio de simulación en el que las primeras pasen a comportarse como las segundas, es decir, se aplica a las primeras los valores medios del grupo de control ya sean en la presencia de determinados colectivos o en las diferentes condiciones laborales. Estas diferencias permiten aproximar el impacto del comportamiento de los principios y valores de las empresas de la economía social de mercado.

Los resultados anualizados de esta simulación son los siguientes (Tabla 31):

1.- Más de **172.000 trabajadores/as pertenecientes a algún colectivo con dificultad de acceso al empleo**[37] **perderían su empleo**. De ellos, 86.266 serían trabajadores con discapacidad, 3.436 trabajadores en riesgo de exclusión social, 21.201 trabajadores mayores de 55 años, 3.027 mujeres mayores de 45 años y 58.553 trabajadores de baja cualificación.

2.- Cerca de **125.000 trabajadores perderían anualmente** la **relación laboral estable** que ahora mantienen con su empresa. De ellos, en torno a 66.000 son socios de las empresas de la economía social de mercado y están incorporados a las mismas como empleados por cuenta propia mientras que los 58.000 restantes son empleados por cuenta ajena.

3.- Casi **1.700 trabajadores/as pertenecientes a colectivos habitualmente infra representados en los puestos más altos de las empresas dejarían de ocupar estos puestos** (1.091 mujeres y 581 personas con discapacidad). Por otra parte, más

[37] Esta cifra ya ha descontado el hecho de que un mismo trabajador pueda pertenecer a más de uno de estos colectivos.

de 2.600 trabajadores y trabajadoras de la economía social no se acogerían a las excedencias para el cuidado de sus hijos/as.

4.- En relación a la especialización sectorial de la economía social y su mayor oferta en determinados servicios sociales o de interés social, si estas empresas se distribuyesen por sectores como su grupo de control, habría unas 9.000 personas menos prestando, desde la oferta privada, servicios relacionados con la dependencia y otros servicios sociales. Y el número de personas empleadas en la oferta privada de servicios educativos se reduciría en 20.000 trabajadores, afectando de forma importante tanto al nivel como a la diversidad de oferta en estas actividades.

Tabla 31. Contribución de los principios de la economía social de mercado a la cohesión social. Impacto contabilizado en número de personas.

CONTRIBUCIÓN A LA COHESIÓN SOCIAL	Nº de personas
1. Ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo (nº de trabajadroes/as que perderían su empleo)	**172.483**
Trabajadores/as con discapacidad	86.266
Trabajadores/as en riesgo o situación de exclusión social	3.436
Trabajadores/as mayores de 55 (sin discapacidad)	21.201
Mujeres mayores de 45 años (sin discapacidad y menores de 55 años)	3.027
Trabajadores/as de baja cualificación (no considerados en los colectivos anteriores)	58.553
2. Calidad en el empleo (nº de trabajadores que vería modificadas sus condiciones de empleo) (descontados colectivos anteriores)	
Estabilidad en el empleo	124.921
Empleo por cuenta propia societario (socios de sociedades)	66.339
Empleo por cuenta ajena (en empleo de forma continuada)	58.581
3. Igualdad de oportunidades (nº de trabajadores que vería modificadas sus condiciones de empleo)	
Diversidad en alta dirección y alta cualificación	**1.672**
Mujeres	1.091
Trabajadores/as con discapacidad >33%	581
Mayor facilidad para coger excedencias	2.604
4. Oferta de servicios sociales y educativos (nº de trabajadores que dejarían de trabajar en estos sectores)	
Servicios a la dependencia y otros servicios sociales	8.889
Servicios de educación	20.615

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales 2017 y elaboración propia. Datos referidos a enero de 2018

Aunque se han identificado importantes efectos de las empresas de economía social sobre la cohesión territorial originados por su mayor presencia relativa en ciudades intermedias y zonas rurales, la medición de estos efectos ha resultado mucho más compleja. Si bien con la MCVL se pueden aproximar algunos de ellos, otros requerirían información estadística que actualmente no está disponible y nuevas metodologías para su medición y valoración.

No obstante, es importante presentar la evaluación del impacto directo sobre la cohesión territorial de forma independiente, sin descontar a las personas ya incluidas en la contribución a la cohesión social, para visibilizar la aportación de la economía social a las zonas rurales. Si las empresas de la economía social de mercado pasasen a tomar sus decisiones de localización como lo hacen las empresas mercantiles, se perderían más de 54.000 empleos en las zonas rurales (Tabla 32). Pero esta contribución es muy superior en términos cualitativos ya que casi el 50% de estos empleos (23.322) estarían ocupados por mujeres, más de 20.000 por personas con niveles de cualificación medios o altos y más de 5.000 por personas con discapacidad.

Tabla 32. Contribución de los principios de la economía social de mercado a la cohesión territorial. Impacto contabilizado en número de personas.

	Nº de personas
1. Impacto sobre el empleo rural (empleos que se perderían)	**54.236**
Mujeres	23.322
Menores de 25 años	2.332
Mayores de 55 años	10.196
Personas con discapacidad	5.044
Cualificación media y superior	20.067
Bachiller, FP grado superior	11.661
Estudios superiores técnicos	3.091
Graduados, licenciados, master y doctorado	5.315
Emprendimiento en el ámbito rural	
Empleo en empresas jóvenes (menos de tres años)	1.244
2. Competitividad de la economía rural	
Diversificación productiva para una mejor adaptación a las necesidades de la población	23.240
Servicios a la dependencia y otros servicios social	15.031
Servicios de educación	8.209
Estructura productiva más adecuada a potancialidades y necesidades	N.D.
3. Mantenimiento de la población	
Número de personas que residen en municipios de menos de 40.000 hab.	141.014
Conservación del patrimonio histórico artístico y cultural ligada al mantenimiento de la población	N.D.
Conservación del medio ambiente ligada al mantenimiento de la población	N.D.

Fuente: Muestra Continua de Vidas Laborales 2017 y elaboración propia. Datos referidos a enero de 2018

El emprendimiento en las zonas rurales está ofreciendo empleo a 1.244 personas, que son aquellas que dejarían de trabajar en las empresas nuevas, de menos de tres años de antigüedad, de economía social de mercado

Por otro lado, la especialización de la economía social también se traslada el mundo rural, especialmente en aquellos sectores más ligados al mantenimiento de la población, como los servicios sociales y la educación. Si estas empresas se comportasen como las mercantiles, en este entorno desaparecerían 23.000 empleos de la oferta privada de estas actividades y un total de 141.000 personas ligadas a estos municipios podrían desplazarse a zonas urbanas.

El resto de impactos no se han podido cuantificar en términos de empleo, población o cualquier otra variable que facilitase su posterior valoración.

3. VALOR MONETARIO DE LA CONTRIBUCIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

En el capítulo de identificación teórica de los efectos se concretaron también una serie de beneficios asociados a cada uno de ellos y clasificados en función del agente principal sobre el que recae dicho beneficio.

Una identificación detallada de los beneficios asociados a cada potencial efecto y agente se desarrolló en Martínez et al. (2013, pp. 52-57 y 61-66) y se ha incluido también en el Anexo III de este estudio. Su consulta puede ayudar a clarificar las partidas que se han cuantificado en cada uno de los efectos.

En la concreción de los beneficios se distinguen los siguientes agentes: los/as empleados/as de las empresas de economía social y su entorno próximo, integrado principalmente por familiares y amigos; los empleadores/as; las administraciones públicas y la sociedad en su conjunto. La valoración de los beneficios que se presenta a continuación se ha centrado en los hogares (empleados y su núcleo familiar), los empleadores y las administraciones públicas (AA.PP.). La medición de efectos sobre la sociedad en su conjunto, adicional a la de estos tres agentes, supera los límites de este estudio.

En relación con el tipo de beneficios considerados es importante señalar que sólo se incluyen beneficios directos e indirectos. No se ha abordado la valoración de los beneficios intangibles, asociados a mayores niveles de bienestar individual o colectivo, por superar también el alcance de este estudio.

Beneficios directos

La valoración de los beneficios directos asociados a los principios de la economía social de mercado se resume en los puntos siguientes (Tabla 33):

1.- Los beneficios netos directos (rentas netas generadas y percibidas por uno u otro agente), vinculados a la contribución de estas empresas a la sociedad en su conjunto

ascienden a unos 5.500 millones de euros anuales. Estos beneficios directos representan el 88,9% de la valoración total que se ha podido realizar, que como ya se ha señalado al inicio de este capítulo es parcial.

2.- La generación de empleo más inclusivo y en ciudades intermedias y zonas rurales genera unos beneficios directos de casi 4.500 millones de euros anuales, siendo el efecto más importante en términos monetarios (el 71,7%). La ocupación de personas con discapacidad representa un beneficio directo anual de 1.760 millones de euros anuales y la ocupación de trabajadores/as de baja cualificación, 1.063 millones de euros anuales. La generación de empleo para otros trabajadores (no incluidos en las categorías anteriores) de ciudades intermedias y zonas rurales genera un beneficio directo de 851 millones de euros anuales.

3.- Los beneficios directos asociados a la estabilidad en el empleo se cifran en 1.052 millones de euros anuales. La mitad del mismo está asociado a la vinculación estable de los socios de las empresas de economía social que están empleados por cuenta propia en las mismas.

4.- El beneficio directo asociado a que las empresas de la economía social sean más igualitarias en relación a una mayor diversidad en la dirección supera los 19 millones de euros, que se corresponden con el diferencial en rentas salariales que tienen estos colectivos en relación al salario que tendrían si no estuvieran ocupando puestos directivos.

5. Los beneficios directos netos están infravalorados ya que no se han podido valorar por falta de metodologías adecuadas o por superar el alcance de este estudio. Otros beneficios asociados a la mayor igualdad de oportunidades presentes en las empresas de economía social, como la mayor facilidad para coger excedencias, y al importante papel que éstas tienen en la oferta de servicios ligados a la atención de personas mayores, de personas con discapacidad y del ámbito educativo se han podido contrastar y cuantificar en el capítulo previo, pero su valoración es muy compleja.

6.- Atendiendo a la distribución del beneficio por agentes, cabe señalar que:

a.- Los hogares obtienen la mayor parte de este beneficio neto, que asciende a unos 3.930 millones de euros anuales, procedentes de las rentas salariales netas (descontando el IRPF y las cuotas a la Seguridad social a cargo del trabajador), representando el 71,0% del total.

b.- El beneficio neto para los empleadores/as se cifra en unos 373 millones de euros anuales y recoge las bonificaciones en las cuotas a la Seguridad Social y otras subvenciones recibidas por algunos tipos de entidades de la economía social.

c.- Las distintas AA.PP. obtienen un beneficio directo neto de unos 1.231 millones de euros anuales que proceden de ingresos fiscales (IRPF) y de las cuotas a la Seguridad Social. De estos ingresos se han descontado las bonificaciones vigentes a determinados colectivos o tipos de empresas (por ejemplo, los centros especiales de

empleo) y otras subvenciones dirigidas a determinados tipos de entidades de la economía social. Asimismo, los ingresos por IRPF se han calculado con tipos medios efectivos, calculados a partir de la información de la MCVL, es decir, ya tienen en cuenta las distintas desgravaciones que pueden tener algunos de los colectivos beneficiarios.

Beneficios indirectos

Los beneficios indirectos, que se corresponden con el gasto que no se ha realizado gracias al comportamiento diferencial de las empresas de economía social, se cifran en 694 millones de euros anuales. Esta cifra se corresponde básicamente con el ahorro en prestaciones asociadas a situaciones de desempleo, tanto contributivas como asistenciales y recae principalmente en el sector público (el 77,6%).

Se ha computado también un beneficio indirecto de unos 154 millones de euros anuales para las empresas, que se corresponde con los menores costes de reemplazo de trabajadores (costes de selección y formación) asociados a la mayor estabilidad en el empleo.

Es importante señalar que los costes señalados sólo recogen una parte de los beneficios indirectos identificados y que, en la medida que se pueda avanzar en la valoración de los beneficios indirectos para los que actualmente no se dispone de información, esta cifra se vería incrementada de forma notable.

Beneficios totales

Los beneficios totales netos asociados a los principios de la economía social de mercado se cifran en 6.229 millones de euros anuales, de los cuales, el 79,9% está vinculado a la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo y el 19,8% a la mayor estabilidad del empleo.

Por agentes, los principales beneficiarios de los principios de la economía social son los hogares[38], que reciben 3.930 millones de euros anuales en rentas salariales netas,

[38] Cabe pensar que estas rentas de los hogares no están descontando un potencial "efecto desplazamiento". Es decir, que estos puestos de trabajo podrían ser ocupados por otras personas no pertenecientes a colectivos con especiales dificultades de acceso al empleo, por ejemplo, y que estas rentas salariales irían a otras familias, con lo que en realidad los beneficios netos del total de hogares se reducirían notablemente. Sin embargo, dado el planteamiento metodológico de este trabajo, se considera que este efecto desplazamiento es muy pequeño o nulo ya que:
a) Una gran parte de los puestos de trabajo de la economía social se han creado precisamente para dar empleo a estos colectivos (centros especiales de empleo, empresas de inserción, Fundación ONCE, asociaciones de la discapacidad…) y estos puestos no existirían (y, por tanto, no podrían ser ocupados por nadie no perteneciente a estos colectivos) sin las entidades de economía social. En este caso el efecto sustitución es cero.

que representan el 63,1% del total de los beneficios netos. En segundo lugar, están las AA.PP. cuyo beneficio asciende a 1.770 millones de euros anuales, representando el 28,4% del total y, por último, las empresas, que obtienen un beneficio neto de unos 528 millones de euros anuales (un 8,4%).

---

b) Otra parte de los puestos de trabajo de la economía social tiene una fuerte vinculación al territorio y a micro-explotaciones agrarias en las que la empresa mercantil no tiene interés (ej. comercialización de mínimas cantidades de aceite de oliva procedente de minifundios). Precisamente la cooperativa agraria se crea para poder hacer esta comercialización, que no podría hacerse sin ella.

c) Aun suponiendo que hubiese efecto sustitución en un determinado porcentaje de puestos de trabajo, (por ejemplo, un trabajador de más de 55 años de una cooperativa industrial sería sustituido por uno de 35 años), el resultado no afectaría a la medición. En este caso el puesto de trabajo ocupado por una persona no perteneciente a colectivos prioritarios no realizaría una contribución neta a la cohesión social y, por tanto, no se incluiría en el impacto medido; al igual que tampoco se incluyen otros muchos trabajadores de la Economía Social. Cabe recordar que se busca medir principalmente la contribución a la cohesión social de la Economía Social (la que descansa en sus valores) y no incluye toda la contribución económica, que sería muy superior y que sí incluiría todos sus puestos de trabajo, con independencia de las características de quién los ocupe.

Tabla 33. Contribución de los principios de la economía social de mercado a la sociedad. Impacto contabilizado en euros.

	FAMILIAS	EMPRESAS	AA.PP	TOTAL	%
BENEFICIOS DIRECTOS	**3.930.323.936**	**373.865.694**	**1.231.226.437**	**5.535.416.068**	**88,9%**
A. Generación de empleo más inclusivo y en el ámbito rural	3.208.303.777	373.865.694	881.643.915	4.463.813.386	71,7%
Trabajadores/as con discapacidad	1.406.507.371	370.945.094	-17.003.234	1.760.449.232	28,3%
Trabajadores/as en riesgo o situación de exclusión social	70.375.878	2.920.600	-201.769	73.094.710	1,2%
Trabajadores/as mayores de 55 (sin discapacidad)	396.135.081	n.d.	222.488.987	618.624.068	9,9%
Trabajadores/as de baja cualificación (no considerados en los colectivos anteriores)	707.961.632	n.d.	355.471.222	1.063.432.854	17,1%
Mujeres mayores de 45 años (no considerados en los epígrafes anteriores)	59.485.320	n.d.	37.455.328	96.940.649	1,6%
Otros trabajadores/as del ámbito rural (no considerados en los epígrafes anteriores)	567.838.494	n.d.	283.433.380	851.271.874	13,7%
B. Mayor estabilidad en el empleo	702.714.680	n.d.	349.582.522	1.052.297.202	16,9%
C. Empresas más igualitarias	19.305.479	n.d.	n.d.	19.305.479	0,3%
BENEFICIOS INDIRECTOS	**n.d.**	**154.904.040**	**539.101.816**	**694.005.856**	**11,1%**
A. Generación de empleo más inclusivo y en el ámbito rural	n.d.	n.d.	512.086.755	512.086.755	8,2%
B. Mayor estabilidad en el empleo	n.d.	154.904.040	27.015.060	181.919.100	2,9%
C. Empresas más igualitarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
BENEFICIOS TOTALES	**3.930.323.936**	**528.769.734**	**1.770.328.253**	**6.229.421.924**	100,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos referidos al año 2018

CAPÍTULO V. PRINCIPALES RESULTADOS Y CONCLUSIONES

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL TEJIDO PRODUCTIVO ESPAÑOL

La información estadística utilizada en el análisis de impacto ha permitido también obtener una breve panorámica de la situación de la economía social en España cuyos principales resultados se resumen a continuación.

En relación con el peso que los distintos tipos de entidades tienen en el conjunto de la economía social, las asociaciones y fundaciones son las entidades más numerosas, representando en torno al 53,2% del total, seguidas de las cooperativas (32,8%) y de los Centros Especiales de Empleo (6,7%) El resto de entidades tienen un peso muy reducido.

Dos rasgos característicos de las empresas y entidades de la economía social son su mayor tamaño medio y la mayor presencia del empleo por cuenta propia en sus plantillas, especialmente en la economía social de mercado (cooperativas, sociedades laborales y SAT). Así, de media, éste representa el 24,3% del total del empleo en este tipo de empresas mientras que en las empresas mercantiles este porcentaje es del 4,0%.

¿Cuál es el peso de la economía social en las economías regionales? La economía social tiene un peso significativo en el tejido empresarial español: 6 de cada 100 empresas o entidades del sector privado de la economía española pertenecen a la economía social. Sin embargo, las diferencias por comunidades autónomas son importantes. Entre las regiones en las que la economía social tiene un peso mayor se encuentran aquellas con una baja densidad empresarial (en Extremadura alcanza el 8,8% y en Castilla y León, el 7,9%); regiones con una fuerte tradición en este tipo de entidades (Navarra, 7,7%, País Vasco, 7,6%); y la Región de Murcia (8,2%).

¿Y en los distintos sectores? La importancia relativa de la economía social en el tejido productivo de cada sector de actividad tampoco es homogénea. Así, en servicios sociales el peso de la economía social alcanza el 41,2%; en el sector de actividades artísticas y recreativas, el 31,7%; y en el sector de educación, el 24,3%. En otros sectores su presencia también es notable, como en la agricultura (13,0%) o en el sector energético, donde alcanza ya el 10,1%.

En relación con el desarrollo de la economía social por territorios, si atendemos a un indicador de desarrollo relativo por comunidades autónomas, se observa que la economía social está infra desarrollada (tiene niveles de empleo inferiores a los que cabría esperar teniendo en cuenta su tamaño y el dinamismo económico) en la Comunidad de Madrid, Cataluña y Canarias. Por el contrario, tiene desarrollo alto en la Comunidad Valenciana, la Región de Murcia y Andalucía.

De forma equivalente, se puede observar el desarrollo de la economía social por sectores de actividad, lo que determina su **especialización productiva**. La economía social muestra una fuerte especialización en los sectores de servicios sociales, educación, servicios culturales y recreativos y agricultura. Por el contrario, su presencia es relativamente reducida en comercio y servicios personales, hostelería y

restauración, construcción, industria manufacturera, servicios a las empresas y transporte y correos.

Por último, en relación con los **niveles de emprendimiento**, se observa que en torno al 10% de las entidades de la economía social son jóvenes, un porcentaje inferior al observado en la economía mercantil (15,9%), lo que, en principio, podría estar indicando menores niveles de emprendimiento. Las diferencias por comunidades autónomas, también en este caso, son muy acusadas. Así, en la Región de Murcia el porcentaje de empresas jóvenes se eleva hasta el 21,3%, en Galicia al 16,8% y en la Comunidad Valenciana al 15,6%. En la Región de Murcia y Navarra, este porcentaje es incluso superior al observado en la economía mercantil.

Respecto a la localización sectorial de las empresas y entidades más jóvenes, cabe señalar que se observa un fuerte dinamismo en el sector cultural y de ocio (actividades artísticas y recreativas) ya que el 32,1% de las entidades más jóvenes se han ubicado en este sector. Le siguen en importancia educación (20,1%) y servicios a las empresas (10,6%).

EL VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

La tesis de partida de este análisis de impacto se puede concretar en tres preguntas clave: ¿Muestran las empresas de la economía social un comportamiento diferente al de las empresas mercantiles?; si es así, ¿cómo afectan esas diferencias a la sociedad? y, por último, ¿cómo podemos medir esos efectos sobre la sociedad en unidades monetarias?

La hipótesis a verificar es que los principios que comparten las empresas y entidades de economía social se traducen en un comportamiento diferencial que afecta a la configuración de sus plantillas y a las condiciones de trabajo de sus empleados/as; a su especialización productiva; y a su localización geográfica. Y que todo ello conlleva una importante contribución a la cohesión social y a la cohesión territorial, que es necesario medir y valorar en términos monetarios para su visibilización.

El análisis de impacto aquí desarrollado ha profundizado en la metodología aplicada en Martínez et al. (2013), que permite medir y valorar una gran parte de los efectos relacionados con los principios de la economía social. Esta metodología se adentra en la generación de valor social (o de la utilidad social); se enmarca en el análisis con contrafactuales apoyado en amplias muestras; y avanza notablemente en la valoración monetaria del impacto.

El comportamiento de las empresas y entidades de la economía social es diferente

A nivel empírico, se han constatado la mayoría de los efectos asociados a los principios de la economía social, tanto para la economía social en su conjunto como para la economía social de mercado. Por tanto, en relación con la primera de las preguntas planteadas, cabe señalar que las empresas y entidades de la economía

social se comportan de forma diferente a las mercantiles y que ello se traduce en una contribución muy positiva para el conjunto de la sociedad.

La economía social contribuye a un crecimiento inclusivo y a la reducción de las desigualdades

Los **efectos sobre la cohesión social** se centran en cuatro áreas: ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo, estabilidad en el empleo, igualdad de oportunidades y oferta de servicios sociales y servicios de educación.

Los potenciales **efectos sobre la cohesión territorial** se agrupan en tres grandes áreas: efectos relacionados con la creación de actividad económica y empleo en las ciudades intermedias y zonas rurales, efectos relacionados con la competitividad de la economía rural y efectos asociados con el mantenimiento de la población rural.

Los resultados obtenidos confirman la existencia de un **comportamiento diferencial generador de valor social** a través de:

1.- **La creación de empleo inclusivo**. La economía social incorpora, en mucha mayor medida que la economía mercantil, colectivos de trabajadores con dificultades específicas de acceso al empleo como mujeres mayores de 45 años, personas mayores de 55 años, personas con discapacidad, personas en situación o riesgo de exclusión social y personas de baja cualificación.

2.- **Mayores niveles de estabilidad en el empleo**. El peso relativo de los trabajadores con una relación estable con las empresas (socios y trabajadores por cuenta ajena con un contrato de trabajo indefinido) es superior en la economía social de mercado que en la economía mercantil. Asimismo, el análisis comparado de las trayectorias laborales indica claramente que la estabilidad en el empleo por cuenta ajena es también superior en las empresas y entidades de economía social.

3.- **Menor dispersión salarial.** Los niveles salariales son mucho más igualitarios. La menor dispersión salarial se debe sobre todo a una mayor contención en los salarios de los puestos de alta dirección y alta cualificación (salario superior al salario medio global en un 65,0% mientras que en la economía mercantil esta diferencia es del 102,0%).

4.- **Mayores niveles de igualdad en las empresas**. Así lo muestran los mejores resultados obtenidos en distintas dimensiones de la misma como las brechas salariales de género, que son claramente menores; la diversidad en la dirección, con una mayor incorporación de mujeres y personas con discapacidad; o las posibilidades de conciliar mejor vida familiar y profesional.

5.- **Ampliación de la oferta privada de servicios sociales y de educación.** La especialización productiva de la economía social en servicios ligados a la dependencia y a la atención de personas mayores y con discapacidad es significativa (alcanza el 43,5% del total de la oferta y aumenta hasta el 59,3% en el caso de los servicios sociales sin alojamiento frente a una presencia del 4,4% en el conjunto del tejido

productivo). En los servicios educativos la economía social tiene también una presencia relativamente alta (20,5% de los oferentes).

La economía social genera actividad, empleo y oferta de servicios clave en las zonas rurales

Por último, en el ámbito de la cohesión territorial, el análisis empírico confirma también la mayor presencia relativa de la economía social en las ciudades intermedias y zonas rurales y su significativa contribución a la creación de actividad y empleo, a la competitividad de las economías locales y a la fijación de población en este ámbito:

1**.- La economía social se ubica mayoritariamente en municipios menores de 40.000 habitantes, especialmente la economía social de mercado** (el 60,2% de las empresas y el 54,6% de sus trabajadores). En las empresas mercantiles estos porcentajes se invierten y tanto ellas como sus trabajadores se localizan mayoritariamente en las grandes ciudades.

2.- La localización de la economía social por ámbito geográfico **tiene importantes efectos sobre la economía rural** ya que una parte significativa de la misma está vinculada a ella.

a.- El efecto más inmediato es la **creación de actividad y empleo**: el 7% de las empresas y entidades rurales y el 5,2% del empleo rural pertenecen a la economía social (el 4,3% y el 3,2% respectivamente si se considera sólo la economía social de mercado).

b.- La contribución de la economía social a las ciudades intermedias y zonas rurales se canaliza también a través del emprendimiento. Así, si se consideran sólo las empresas más jóvenes, el 47,4% de las empresas de economía social de mercado se ha ubicado en ciudades intermedias y zonas rurales y el 52,6% en grandes ciudades. En el caso de la economía mercantil, estos porcentajes son del 35,8% y del 64,2% respectivamente.

c.- La distribución sectorial de las empresas de economía social muestra también una mayor dispersión por sectores, favoreciendo así la **diversificación de la economía rural**, aspecto de gran importancia en su competitividad.

d.- La economía social **mejora la competitividad de las economías rurales** a través del desarrollo de determinadas ramas que o bien permiten un mejor aprovechamiento de las potencialidades o bien acercan una oferta de servicios sociales y educativos que es vital para frenar la pérdida de población. Una buena muestra del protagonismo de la economía social de mercado en el desarrollo de tejido productivo y de valor añadido en estas zonas es su peso en las ramas agroalimentarias (53,2% en la fabricación de aceites y grasa vegetales y animales, 28,9% en la fabricación de productos para la alimentación animal; 21,9% en la fabricación de bebidas y 13,6% en el procesado y conservación de frutas y hortalizas). La presencia de la economía social es muy significativa también en educación y en

servicios a la dependencia, contribuyendo de forma decisiva a la existencia de una oferta suficiente y diversa.

e.- La aportación a las zonas rurales se ve apoyada por otros aspectos que inciden de forma positiva en la decisión de mantener la residencia en estas zonas, como es el caso de la **estabilidad del empleo**, que también es mayor en las empresas de economía social.

El impacto de los principios de la economía social sobre el empleo

Con objeto de aproximar el impacto de los principios de la economía social se compara el escenario real con un escenario alternativo (e hipotético) en el que las empresas de la economía social "pierden sus principios" y pasan a comportarse como empresas mercantiles (adoptan decisiones en relación con la contratación, la especialización o la localización similares a estas últimas). Los cambios observados dan contenido al impacto de los principios de la economía social, que puede dimensionarse, como se hace en este estudio, en número de empleos y en unidades monetarias (euros).

El impacto de los principios de la economía social, lo que sucedería si ésta se comportase como la economía mercantil, **sobre el empleo** se concreta en los siguientes puntos:

- **El empleo sería menos inclusivo**. Más de **172.000 trabajadores/as** pertenecientes a algún colectivo con dificultad de acceso a la ocupación perderían su empleo. De ellos, 86.266 serían trabajadores/as con discapacidad, cerca de 60.000 trabajadores/as de baja cualificación, 21.201 trabajadores/as mayores de 55 años, 3.436 trabajadores/as en situación de exclusión social y 3.027 mujeres mayores de 45 años.
- **Y con menores niveles de estabilidad**. Al año, cerca de 125.000 trabajadores/as que han disfrutado de periodos continuos de empleo en la economía social de mercado pasarían a tener una o más experiencias de desempleo. De ellos, más de la mitad serían empleados por cuenta propia (socios de las empresas de economía social)
- **Se reduciría la diversidad en las empresas.** Un número más reducido, pero importante en términos cualitativos, de trabajadores/as sería expulsado de los puestos de dirección y alta cualificación. Así más de 1.600 trabajadores/as habitualmente infra representados en los puestos más altos de las empresas dejarían de ocupar estos puestos (cerca de 1.100 mujeres y 600 personas con discapacidad).
- **Y la conciliación de la vida laboral y personal**. Al año, más de 2.600 trabajadores/as que actualmente disfrutan de periodos de excedencia para el cuidado de ascendientes o descendientes no optarían por estos periodos.
- Y **la oferta privada de servicios sociales o educativos sería menor y más homogénea**. Si se anulase la especialización de la economía social de mercado, se perderían en el sector privado cerca de 9.000 trabajadores de los servicios a la dependencia y otros servicios sociales y unos 20.600 empleos en

los servicios de educación, afectando tanto al nivel como a la diversidad en la oferta en estas actividades.

Se han identificado también importantes **efectos de la economía social sobre la cohesión territorial,** pero su medición es mucho más compleja y sólo ha podido realizarse para un número reducido de ellos. Aun así, los resultados son también muy relevantes.

Si las empresas de la economía social de mercado pasasen a tomar sus decisiones de localización como lo hacen las empresas mercantiles, **se perderían** cerca de **55.000 empleos en las zonas rurales** y unas 141.000 personas podrían desplazarse a zonas urbanas. Pero esta contribución es muy superior en términos cualitativos ya que casi el 50% de estos empleos (23.322) estaría ocupados por mujeres, más de 20.000 por personas con niveles de cualificación medios o altos y más de 5.000 por personas con discapacidad. Por otro lado, la especialización de la economía social en el mundo rural, especialmente en aquellos sectores más ligados al mantenimiento de la población como servicios sociales y educación, permite el mantenimiento de unos 23.000 empleos de la oferta privada de estas actividades.

El impacto de los principios de la economía social en términos monetarios

En el ámbito de este estudio se han identificado importantes efectos positivos de los principios de la economía social para los que no ha sido posible obtener una medición y/o valoración monetaria por falta de metodologías adecuadas o por desbordar ampliamente el alcance de este estudio. Como consecuencia de ello, las estimaciones del beneficio de la economía social están infravaloradas.

Aún con la consideración anterior, **los beneficios totales** (directos e indirectos) que los principios de la economía social aportan a la sociedad se cifran en **6.229 millones de euros anuales**, de los cuales, el 71,7% está vinculado a la ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo y el 16,9% a la mayor estabilidad del empleo. Por agentes, los principales beneficiarios son los hogares de los colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo, que reciben casi 4.000 millones de euros anuales en rentas salariales netas. En segundo lugar, están las AA.PP., cuyo beneficio asciende a 1.770 millones de euros anuales y, por último, las propias empresas que obtienen un beneficio neto de unos 528 millones de euros anuales.

Los **beneficios directos** (las rentas netas generadas y percibidas por uno u otro agente) para la sociedad vinculados a estas empresas ascienden a **5.535 millones de euros anuales**. La ocupación de colectivos con dificultades de acceso al empleo genera unos beneficios directos de 4.464 millones de euros anuales, siendo el componente del impacto más importante en términos monetarios. La ocupación de personas con discapacidad representa un beneficio directo anual de 1.760 millones de euros anuales y la ocupación de trabajadores/as de baja cualificación, más de 1.063 millones de euros anuales.

Los beneficios directos asociados a la mayor estabilidad en el empleo se cifran en 1.052 millones de euros anuales y los beneficios asociados a mayores niveles de igualdad en las empresas, en 19,3 millones de euros anuales.

Atendiendo a la distribución del **beneficio directo por agentes** (hogares, empresas y administraciones públicas), cabe señalar que:

a.- **El beneficio neto de los hogares asciende a unos 3.930 millones de euros anuales** que proceden de las rentas salariales netas (descontando el IRPF y las cuotas a la Seguridad social a cargo del/a trabajador/a).

b.- Las distintas **Administraciones Públicas** obtienen un beneficio directo neto de unos **1.231 millones de euros anuales** que proceden de ingresos fiscales (IRPF) y de las cuotas a la Seguridad Social. De estos ingresos se han descontado las bonificaciones y subvenciones vigentes para determinados colectivos o tipos de empresas (por ejemplo, los centros especiales de empleo). Asimismo, se han descontado también las distintas desgravaciones fiscales que pueden tener algunos de los colectivos beneficiarios.

c.- **El beneficio neto para las empresas se cifra en unos 374 millones de euros anuales** y recoge las bonificaciones en las cuotas a la Seguridad Social y otras subvenciones recibidas por algunos tipos de entidades de la economía social.

Los **beneficios indirectos**, que se corresponden con el gasto que no se ha realizado gracias al comportamiento diferencial de las empresas de economía social (principalmente prestaciones asociadas a situaciones de desempleo, tanto contributivas como asistenciales) se cifran en **694 millones de euros anuales**.

ANEXO I. DELIMITACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Las cooperativas

En el ámbito estatal, las cooperativas se encuentran legisladas por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas quien en su artículo 1 las define como: *"una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional en los términos resultantes de la presente Ley".*

Las cooperativas de primer grado han de estar constituidas por un mínimo de tres socios/as, personas físicas o jurídicas y, atendiendo a la actividad que desarrollen pueden dividirse, según el artículo 6 de la Ley 27/1999 en: *Cooperativas de trabajo asociado, Cooperativas de consumidores y usuarios, Cooperativas de viviendas, Cooperativas agrarias, Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, Cooperativas de servicios, Cooperativas del mar, Cooperativas de transportistas, Cooperativas de seguros, Cooperativas sanitarias, Cooperativas de enseñanza y Cooperativas de crédito.*

Las mutualidades

Una mutualidad, mutua o mutual es una sociedad sin ánimo de lucro constituida bajo los principios de la solidaridad, gestión democrática y la ayuda mutua en las que unas personas se unen voluntariamente para tener acceso a unos servicios. CEPES define las mutualidades como:

"Aquellas sociedades de personas, sin ánimo de lucro, de estructura y gestión democrática, que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, complementario del sistema de previsión de la Seguridad Social Pública".

Las sociedades laborales

En España, las sociedades laborales son empresas privadas en las que la mayor parte del capital es propiedad de los/as trabajadores/as. Las sociedades laborales están legisladas mediante la Ley 44/2015, de 15 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas su artículo 1 define a las mismas como:

"Podrán obtener la calificación de «Sociedad Laboral» las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada que cumplan los siguientes requisitos: que al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos de forma personal y directa, en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido. b) Que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social, (salvo las

excepciones que se especifican en la presente Ley) y que el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no sea superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los socios trabajadores. No computará para el cálculo de este límite el trabajo realizado por los trabajadores con discapacidad de cualquier clase en grado igual o superior al treinta y tres por ciento".

Las empresas de inserción

En España la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción, define las mismas como:

"Aquella sociedad mercantil o sociedad cooperativa legalmente constituida que, debidamente calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia, realice cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios, cuyo objeto social tenga como fin la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario. A estos efectos deberán proporcionar a los trabajadores procedentes de situaciones contempladas en el artículo 2, como parte de sus itinerarios de inserción, procesos personalizados y asistidos de trabajo remunerado, formación en el puesto de trabajo, habituación laboral y social. Asimismo, estas empresas deberán tener servicios de intervención o acompañamiento para la inserción sociolaboral que faciliten su posterior incorporación al mercado de trabajo ordinario".

Los centros especiales de empleo

Los centros especiales de empleo son empresas cuyo objetivo es proporcionar a las personas con discapacidad la realización de un trabajo productivo y remunerado, adecuado a sus características personales y que facilite su integración en el mercado laboral. En el presente estudio se han incluido exclusivamente los centros especiales de empleo de iniciativa social.

La Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, en su disposición final decimocuarta, regula el concepto de iniciativa social a través de la adición de un apartado 4 al artículo 43 del texto refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, aprobado mediante Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre:

"Tendrán la consideración de Centros Especiales de Empleo de iniciativa social aquellos que cumpliendo los requisitos que se establecen en los apartados 1.º y 2.º de este artículo son promovidos y participados en más de un 50 por ciento, directa o indirectamente, por una o varias entidades, ya sean públicas o privadas, que no tengan ánimo de lucro o que tengan reconocido su carácter social en sus Estatutos, ya sean asociaciones, fundaciones, corporaciones de derecho público, cooperativas de iniciativa social u otras entidades de la economía social, así como también aquellos

cuya titularidad corresponde a sociedades mercantiles en las que la mayoría de su capital social sea propiedad de alguna de las entidades señaladas anteriormente, ya sea de forma directa o bien indirecta a través del concepto de sociedad dominante regulado en el artículo 42 del Código de Comercio, y siempre que en todos los casos en sus Estatutos o en acuerdo social se obliguen a la reinversión íntegra de sus beneficios para creación de oportunidades de empleo para personas con discapacidad y la mejora continua de su competitividad y de su actividad de economía social, teniendo en todo caso la facultad de optar por reinvertirlos en el propio centro especial de empleo o en otros Centros Especiales de Empleo de iniciativa social."

Las cofradías de pescadores

Las cofradías de pescadores son corporaciones sectoriales de derecho público, es decir, asociaciones forzosas de particulares, creadas por el Estado, quien les atribuye personalidad jurídica pública para que sin perjuicio de que puedan defender los intereses de los miembros, desempeñen funciones de interés general o funciones públicas con carácter monopolístico. Normalmente tienen establecido un ámbito territorial exclusivo de actuación en el que representan los intereses de todo el sector pesquero, a la vez que actúan como órganos de consulta y colaboración de la administración del Estado.

CEPES define las cofradías de pescadores como:

"Corporaciones de derecho público sectoriales, sin ánimo de lucro, representativa de intereses económicos de armadores de buques de pesca y de trabajadores del sector extractivo, que actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y de ordenación del sector pesquero, cuya gestión se desarrolla con el fin de satisfacer las necesidades e intereses de sus socios, con el compromiso de contribuir al desarrollo local, la cohesión social y la sostenibilidad".

Las asociaciones

Una Asociación es una persona jurídica constituida en conformidad con lo establecido en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, que regula el derecho a asociación. En el artículo 5 de dicha ley se especifica que *"Las asociaciones se constituyen mediante acuerdo de tres o más personas físicas o jurídicas legalmente constituidas, que se comprometen a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular, y se dotan de los Estatutos que rigen el funcionamiento de la asociación".*

En particular, la Ley 5/2011 de Economía Social, incluye dentro de la economía social a las asociaciones que lleven a cabo actividad económica.

Su base social está formada por personas físicas y personas jurídicas, sean éstas públicas o privadas y sus principales características se centran en prestar servicios allí dónde el sector lucrativo falla en su provisión, que además suele coincidir con aquellos sectores en los que se satisfacen derechos fundamentales, sobre todo en su acceso a colectivos especialmente vulnerables, como las personas con discapacidad.

En el presente estudio se han incluido exclusivamente las asociaciones de iniciativa social cuya definición está recogida en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Las fundaciones

Una fundación es una organización sin ánimo de lucro que se constituye como persona jurídica por voluntad de una o varias personas, denominadas fundadores o instituidores, que adscriben un determinado patrimonio al cumplimiento de un fin de interés general y cuyos beneficiarios son colectividades genéricas de personas.

En España las fundaciones están sujetas a la Ley estatal 50/2002, de 26 de diciembre, en coexistencia con legislaciones de carácter autonómico, en aquellas regiones en las que exista dicha legislación. El criterio que determina la aplicación de una u otra normativa es el ámbito de actuación de la fundación.

Existen diversas diferencias entre Asociaciones y Fundaciones, que comparten ser entidades sin fines de lucro y ser parte de la economía social. Desde una perspectiva conceptual la principal diferencia entre una asociación y una fundación está relacionada con el objetivo que persigue la entidad. Las asociaciones tienen como propósito la consecución de fines comunes a los asociados que la integran, mientras que las fundaciones persiguen la realización de unos fines de interés general, a favor de un colectivo genérico de beneficiarios. También existen diferencias en el funcionamiento y gobierno, así como en el patrimonio inicial mínimo y los requisitos para su constitución e inscripción.

Al igual que en el caso de las asociaciones, la Ley 5/2011 de Economía Social, incluye dentro de la economía social a las fundaciones que lleven a cabo actividad económica. En el presente estudio se han incluido exclusivamente las fundaciones de iniciativa social cuya definición está recogida en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Las sociedades agrarias de transformación

Las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT), son entidades jurídicas, cuya definición se recoge en el artículo primero del Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación siendo ésta la siguiente: *"Sociedades civiles de finalidad económico-social en orden a la producción, transformación y comercialización de productos*

agrícolas, ganaderos o forestales, la realización de mejoras en el medio rural, promoción y desarrollo agrarios y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad". Además, las SAT pueden asociarse o integrarse entre sí para desarrollar las mismas actividades creando una agrupación de SAT también con personalidad jurídica y capacidad para obrar.

Las entidades singulares (ONCE)

Por último, en el concepto de economía social utilizado por el presente informe, y de acuerdo con la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, se incluye también a la ONCE como entidad singular, definiéndola como:

"*Una organización singular de economía social, que ajusta su ordenación y funcionamiento a lo previsto en las leyes, así como en su normativa específica de aplicación, constituida básicamente por el Real Decreto 358/1991, de 15 de marzo, de reordenación de la ONCE y sus vigentes Estatutos; cuyos rasgos básicos y genuinos relativos a su actividad económica y empresarial, así como a su naturaleza de operador de juego de reconocido prestigio, se plasman en la presente disposición adicional."*

A lo largo de los últimos años, y en especial 2015 y 2016, la ONCE llevo a cabo un proceso de reorganización interna, por el cual desde 2018, ONCE, Fundación ONCE e ILUNION se identifican conjuntamente bajo el sello **Grupo Social ONCE.**

ANEXO II. FUENTES DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

Revisión de las fuentes estadísticas

A efectos de poder cuantificar parte de los efectos generados por la economía social, se hace preciso contar con fuentes estadísticas adecuadas, que incluyan los distintos tipos de entidades de la economía social y con tamaños muestrales amplios.

Con objeto de ver qué posibilidades ofrecían las fuentes estadísticas oficiales, se ha realizado un detallado análisis de las mismas, cuyos resultados se resumen en los puntos siguientes:

1. La **información estadística referida** a la economía social en España es, en general, **escasa y dispersa, aunque** se observan mejoras en la disponibilidad de la misma. Ello se debe tanto a su carácter minoritario como a la difícil delimitación de sector, atendiendo a los criterios más habituales de clasificación (personalidad jurídica, ramas de actividad económica, etc.)

2. El Ministerio de Trabajo Migraciones y Seguridad Social, publica **estadísticas periódicas** basadas en información de la Tesorería de la Seguridad Social, que cubren ciertos aspectos básicos del sector como **el número de empresas y de trabajadores** *(Sociedades Laborales y en situación de alta en Seguridad Social y Sociedades Cooperativas registradas y en situación de alta en Seguridad Social*). Aun reconociendo la importancia de estas estadísticas, cabe señalar que sólo recogen información para algunos tipos de entidades de la economía social y que el número de variables sobre el que proporciona información es limitado.

3.- La economía social **no tiene** una **presencia adecuada en las estadísticas de carácter económico**, lo que priva al sector de un mejor conocimiento de sus empresas y de su posición competitiva. Asimismo, no permite contar con marcos de referencia que permitan realizar análisis comparados.

4. Las **estadísticas demográficas y de calidad de vida** no permiten obtener ningún tipo de información para la economía social. Sólo en algunos casos se recoge información para los socios de las cooperativas. Este aspecto limita los estudios de carácter sociológicos sobre los/as socios/as y trabajadores/as del sector.

5.- Por último, al igual que en el caso de las estadísticas económicas, actualmente hay una **estadística específica periódica** que aporta información sobre el **empleo** en las entidades y empresas de economía social, pero las posibilidades de obtener información en la mayoría de las estadísticas oficiales referidas a condiciones de trabajo, contratación y otros ámbitos son nulas. Sólo la **MCVL permite un análisis comparado del sector**, motivo por el que se ha elegido como fuente estadística en el presente estudio.

La Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) es un conjunto organizado de microdatos anónimos extraídos de registros administrativos de la Seguridad Social, el

Padrón Municipal Continuo y de la Agencia Tributaria, correspondiente a más de 1,2 millones de personas residentes en España y que constituye una muestra representativa de todas las personas que han tenido relación con la Seguridad Social en un determinado año, 2017 en nuestro caso. En concreto, la población de la que se extrae la muestra está formada por todas las personas que han estado en situación de afiliado en alta o recibiendo alguna pensión contributiva de la Seguridad Social en algún momento del año de referencia, sea cual sea el tiempo que hayan permanecido en esa situación. Se denomina Continua porque se actualiza anualmente. Y es de Vidas Laborales porque cada muestra, aunque referida a la población cotizante o pensionista en el año de referencia, reproduce el historial laboral de las personas seleccionadas para las variables procedentes de la Seguridad Social, remontándose hacia atrás hasta donde se conserven registros informatizados[39].

La información recogida de la base de datos de la Seguridad Social está referida a junio de 2018. Las variables procedentes del Padrón están referidas a enero de 2018 y la información procedente de la Agencia Tributaria (básicamente rentas salariales y retenciones a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas), a 2017. En el caso de las trayectorias laborales, éstas se configuran a través de las sucesivas fechas de altas y bajas en Seguridad Social de una determinada persona.

Por tanto, la MCVL contiene detallada información para una amplia muestra de personas que han tenido alguna relación con la Seguridad Social en los términos expuestos, constituyendo la única fuente estadística que registra además trayectorias laborales. Su filosofía y forma de publicación entraña una serie de ventajas, pero también ciertas cuestiones que deben tenerse en cuenta a la hora de utilizarlas.

Entre las ventajas cabe señalar los puntos siguientes:

- Recoge información sobre la vida laboral (carácter retrospectivo) de una muestra de trabajadores/as: posibilita tanto el análisis de corte transversal como de carácter temporal.
- Aporta un gran detalle para cada observación: Recoge información detallada sobre cada relación laboral correspondiente a un trabajador/a.
- Información independiente de la situación puntual de empleo: La muestra incluye a todas aquellas personas que han mantenido una relación con la Seguridad Social en algún momento de 2017, evitando los problemas derivados de analizar información estadística afectada por fenómenos estacionarios o coyunturales.

Pero esta fuente estadística presenta ciertas dificultades como:

- La existencia de registros incompletos: Desventaja asociada al nivel de detalle existente y a la escasa depuración a la que se somete la información contenida

[39]Dirección General de la Seguridad Social: “Descripción general de la Muestra”: http://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/EstadisticasPresupuestosEstudios/Estadisticas/EST211/1429

en los registros antes de ser publicados. Esta desventaja afecta principalmente a los registros antiguos, previos a 1990, pero también a determinadas variables, como pueden ser los datos fiscales de algunas Comunidades Autónomas con regímenes fiscales especiales, o a personas con determinados regímenes es de afiliación, como en el caso de los trabajadores autónomos.

- La excesiva dependencia de términos jurídicos y administrativos relacionados con cada registro administrativo de la Seguridad Social: Esta dificultad se ve acentuada por el carácter retrospectivo de la muestra. Así, por ejemplo, la muestra se ve afectada por los cambios jurídicos en la contratación, que determinan la tipología de contratos existentes en la muestra y la posibilidad de analizar la trayectoria de esa variable para un trabajador/a.
- La dificultad de identificar a los trabajadores autónomos existentes dentro de cada empresa. Esta limitación se explica por la cuenta de cotización. Los trabajadores adscritos al Régimen general de la cotización de la Seguridad Social tienen anexada la información relativa al CIF de la empresa en la que trabaja. Sin embargo, los autónomos tienen su propio código de cotización, no existiendo por ello ningún vínculo que los relacione con una empresa específica. De forma indirecta, a través del identificador anonimizado de los pagadores recogidos en los datos fiscales, se pueden establecer ciertas vinculaciones, pero resultan muy limitadas.

Identificación de las entidades pertenecientes a la economía social en la MCVL y selección de submuestras para los análisis

A efectos de identificar a las empresas pertenecientes a la economía social dentro de los registros contenidos en la MCVL, es importante en primer lugar mencionar que la MCVL está organizada en torno a la *persona física*, si bien gran parte de dicha información se refiere a situaciones (trabajar, cobrar prestaciones, etc.) de las cuales una misma persona normalmente habrá tenido varias a lo largo de su vida. Por tanto, la vida laboral de una persona está formada por una serie de *situaciones* que pueden ser acotadas de distintas formas. A efectos de la MCVL, cada *relación* es lo que transcurre entre un alta y una baja en Seguridad Social y cada una de ellas da lugar a un registro en el fichero de relaciones o situaciones laborales en la muestra. Allí se recogen, además de *relaciones laborales*, otras que sin ser laborales dan lugar a un alta como cotizante en Seguridad Social. Las *relaciones* que aparecen corresponden o bien a episodios de trabajo por cuenta ajena o propia (altas laborales) o bien a etapas en las que la persona ha estado en alguna situación que da lugar a su inclusión en la población de referencia como, por ejemplo, cotizar mediante Convenio Especial o percibir subsidio de desempleo.

Por tanto, la identificación de las empresas se realizará a través de la información contenida en los registros correspondientes a sus trabajadores/as. En concreto, se ha optado por un enfoque diferenciado a efectos de adecuarse a los rasgos diferenciadores que presenta cada una de los tipos de entidades de la economía social.

En particular, se han considerado dos métodos de identificación:

a.- Identificación directa: Utilizada para aquellos colectivos que puedan ser identificables directamente a través de una determinada variable.

Utilizada para la identificación de cooperativas y sociedades laborales.

- **Cooperativas:** Se han identificado mediante la letra CIF vinculada al tipo de entidad que, en este caso, es la letra F.
- **Sociedades laborales:** En este caso, se han identificado a través del código de cuenta de cotización, el cual permite identificar al empleador asociado a determinados trabajadores/as (se trata de "empleadores" como empresas de trabajo temporal, fundaciones, entre otras que por diversos motivos es interesante identificar en la MCVL). En concreto la MCVL identifica a través de un código (5180) a los trabajadores/as cuyos empleadores son sociedades anónimas laborales y sociedades limitadas laborales.
- **Asociaciones:** Se han identificado mediante la letra CIF vinculada al tipo de entidad que, en este caso, es la letra G. Posteriormente se eliminaron ciertos grupos, como es el caso de los partidos políticos, sindicatos y asociaciones empresariales; también se eliminaron las fundaciones públicas.

b.- Identificación indirecta: Hace referencia a la identificación de colectivos indirectamente mediante la utilización de variables relacionadas con su actividad y/o con las características de sus trabajadores/as.

La identificación indirecta dependerá de las características particulares de los propios colectivos a identificar o bien de sus trabajadores/as. Este método se ha utilizado para el resto de colectivos de la economía social, dada la imposibilidad de una identificación directa.

- **Centros especiales de empleo:** Se han identificado en base al porcentaje de trabajadores/as con grado de minusvalía declarada en el alta de afiliación de los trabajadores/as. Dado que en términos legales los centros especiales de empleo no tienen una forma jurídica concreta, se consideró como centro especial de empleo aquella entidad jurídica cuya plantilla esté formada por al menos un 70% de trabajadores/as con una minusvalía superior al 70%. De cara a evitar posibles errores de estimación debido a la metodología empleada, se han tenido en cuenta sólo las entidades cuya estimación de tamaño, por número de trabajadores, es de 10 o más personas.
- **Sociedades Agrarias de Transformación:** Se han identificado utilizando conjuntamente las siguientes variables: la letra CIF (letra V, correspondiente a otros tipos de entidades no definidas en el resto de claves, dentro de la cual se inscriben este tipo de entidades) y los códigos de actividad económica de la CNAE-2009 correspondientes a los sectores de agricultura, industria de la alimentación y la bebida transformación de alimentos y bebidas y comercio al por mayor de dichos productos.
- **Cofradías de pescadores:** Se han identificado considerando la letra CIF vinculada al tipo de entidad (que, por regla general, es la letra G) y el régimen de cotización de los trabajadores (se han incluido los diferentes tipos de Régimen Especial de los Trabajadores del Mar).

- **Mutualidades:** Se han identificado utilizando conjuntamente las siguientes variables: la letra CIF (letra V, correspondiente a otros tipos de entidades no definidas en el resto de claves) y los códigos de actividad económica de la CNAE-2009 para las mutuas de previsión social (código 651, relativo a seguros)
- **Entidad singular:** Ha podido identificarse en base a la valoración conjunta de dos variables: Código de actividad económica según la CNAE-2009 y número de empleados/as reflejados en la muestra, teniendo en cuenta el factor de elevación y realizando comparaciones con fuentes alternativas sobre el tamaño de dicha entidad singular.

No se han podido identificar en la MCVL, ni de forma directa ni indirecta, a las **empresas de inserción**.

Por último, se realiza una depuración referente a las entidades que pueden encuadrarse en dos definiciones, como es el caso de los Centros de Empleo, que pueden adoptar cualquier forma jurídica. El criterio es que aquellas entidades que se identifican como centros especiales de empleo, se consideran en este grupo y no en otro. De igual forma las cofradías de pescadores no se tienen en cuenta en el grupo de asociaciones.

Como se ha comentado, tanto la identificación directa como la indirecta se realizan analizando los registros existentes para cada persona incluida en la MCVL. De cara a seleccionar los trabajadores/as cuyas relaciones laborales dan lugar a la identificación de las empresas de la economía social se ha seleccionado a los trabajadores/as que están de alta en la Seguridad Social en situación de alta laboral, es decir que están trabajando, a 1/1/2017, de forma que se puedan identificar a las empresas activas a finales de 2017, año de referencia del estudio. Seguidamente, de cara a la obtención de los grupos de análisis (economía social) y de control (empresas mercantiles SA y SL) se ha depurado la muestra para eliminar a las personas adscriptas a los regímenes de cotización correspondientes a trabajadores/as autónomos, ya que sus registros no están vinculados con empresa alguna y por tanto a través de ellos es imposible identificar a entidades de la economía social. También se elimina a las personas que están en situación de paro a 1/1/2018 ya que podrían estar vinculadas a empresas que han cerrado y por tanto no son de utilidad para identificar empresas activas. Por último, se han eliminado los registros para los cuales las variables relacionadas con la identificación de las empresas empleadoras presentaban algún valor nulo o carecían de dicho valor (por ejemplo, letra CIF, código CNAE de actividad económica, entre otras variables). La muestra de datos final contiene información relativa a 694.014 personas que se encontraban de alta en la seguridad social como trabajadores el 1/1/2018, de los cuales el 82% trabaja por cuenta ajena, en alguna de las 235.845 entidades empleadoras incluidas en la muestra. A partir de esta muestra se identificaron las entidades pertenecientes a la economía social y se seleccionó el grupo de control.

Por otra parte, dentro de la identificación del colectivo de economía social, vale la pena hacer mención a las **submuestras** utilizadas para el **análisis de trayectorias y salarios**. En el primer caso se ha analizado la vida laboral de las personas incluidas

en la muestra a partir de 2009 (lo que supone 9 años de vida laboral, desde 2009 hasta 2017 inclusive). En este sentido no se han eliminado las relaciones que empezaron antes de 2009, siempre que estuviesen activas en dicho año ya que contaban con información en todas las variables relevantes. Y en esta submuestra de trayectorias laborales, para el caso de los trabajadores/as pertenecientes a la economía social se ha tenido en cuenta únicamente el recorrido laboral realizado dentro de empresas de dicho grupo. Por tanto, empezando por la última relación laboral se han considerado las anteriores siempre que se cumpliese el requisito de que el empleador/a perteneciese a la economía social.

Para el análisis de los salarios se han utilizado los datos recogidos en los registros contenidos en el "Resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del IRPF sobre rendimientos de trabajo, de determinadas actividades económicas, premios y determinadas imputaciones de renta" (modelo 190) que obligatoriamente deben entregar los retenedores (empleadores) a la Agencia Tributaria. Al respecto, se debe tener en cuenta que la MCVL recoge la información correspondiente al régimen fiscal común, por lo que no hay información para el País Vasco y Navarra.

Partiendo de la información contenida en dicho modelo, se han identificado las rentas salariales a través de las claves y subclaves de las percepciones, tanto dinerarias como en especie, excluyendo aquellas derivadas de prestaciones de incapacidad laboral, obteniéndose una variable aproximada del salario bruto percibido en 2017.

De cara a contar con una submuestra de directa y clara comparación, se ha procedido a seleccionar la misma atendiendo a los siguientes criterios para todos los trabajadores/as:

1.- Haber estado trabajando a lo largo de todo el año 2017.

2.- Tener un contrato a tiempo completo.

ANEXO III. POTENCIALES EFECTOS DEL COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL. COSTES Y BENEFICIOS ASOCIADOS

Las tablas siguientes ofrecen una panorámica de los efectos teóricos asociados a la propia existencia de la economía social distribuidos por actores y de los costes y beneficios vinculados a cada uno de ellos. Las tablas han sido tomadas de Martínez et al. 2013

Tabla 34. Resumen de efectos potenciales de los principios de la economía social sobre la cohesión social. Detalle por agentes afectados.

	EFECTOS SOBRE LA COHESIÓN SOCIAL				
	EN RELACIÓN CON LA OCUPACIÓN DE COLECTIVOS CON DIFICULTADES DE ACCESO AL EMPLEO				
	Empleados/as	**Entorno próximo (familiares y amigos)**	**Empleadores/as**	**Sector público**	**Sociedad en su conjunto**
Mujeres mayores de 45 años	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva) Bienestar derivado de la satisfacción personal.	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Ingresos asociados a una mayor oferta de trabajo y más diversificada (cualificación, experiencia...)	Ingresos fiscales y por cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo.	Bienestar social ligado a mayores niveles de ocupación en los colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo.
Personas mayores de 55 años	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva) *Bienestar derivado de la satisfacción personal.*	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Ingresos asociados a una mayor oferta de trabajo y más diversificada (cualificación, experiencia...)	Ingresos fiscales y por cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo.	Bienestar social ligado a mayores niveles de ocupación en los colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo.
Personas con bajos niveles de cualificación	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva) *Bienestar derivado de la satisfacción personal.*	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Ingresos asociados a una mayor oferta de trabajo y más diversificada (cualificación, experiencia...)	Ingresos fiscales y por cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo.	Bienestar social ligado a mayores niveles de ocupación en los colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo.
Personas con discapacidad	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva) *Bienestar derivado de la*	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la	Ingresos asociados a una mayor oferta de trabajo y más diversificada (cualificación, experiencia...)	Ingresos fiscales y por cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas	Bienestar social ligado a mayores niveles de ocupación y de integración social de las personas con discapacidad.

	satisfacción personal.	ocupación de una persona próxima.	Mayores posibilidades de cumplimiento de la Ley	relacionadas con el desempleo o la inactividad.	
Personas en riesgo o situación de exclusión social	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva) *Bienestar derivado de la satisfacción personal.*	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Ingresos asociados a una mayor oferta de trabajo y más diversificada (cualificación, experiencia...)	Ingresos fiscales y por cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo o la inactividad.	Bienestar social ligado a mayores niveles de ocupación y de integración social de las personas en riesgo o situación de exclusión.
	EN RELACIÓN CON LA CALIDAD DEL EMPLEO				
	Empleados/as	**Entorno próximo (familiares y amigos)**	**Empleadores/as**	**Sector público**	**Sociedad en su conjunto**
Mayor estabilidad en el empleo	Menor pérdida de renta asociada a los episodios de desempleo o inactividad. Bienestar asociado a la certidumbre laboral y posibilidad creación proyecto de vida a largo plazo.	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Mayores ingresos asociados a mayores niveles de productividad (dado un mayor compromiso) Menores costes asociados al reemplazo de trabajadores. Menores costes asociados a los accidentes laborales.	Mayor recaudación fiscal y en cotizaciones sociales. Menor coste asociado a un menor número de episodios de desempleo o inactividad.	
Mayor desarrollo de trayectorias profesionales	Aumento de las rentas familiares disponibles		Menores costes asociados al reemplazo de trabajadores.	Mayor recaudación fiscal asociada a las rentas salariales.	
Mayor grado de satisfacción de empleados y empleadores	Mayor nivel de satisfacción con su trabajo.		Aumento de productividad asociado a mayores niveles de satisfacción. Menores pérdidas asociadas al absentismo y a las bajas por enfermedad. Ingresos asociados a la imagen de marca (mayor satisfacción de clientes y trabajadores)	Menor coste asociado a las bajas por estrés y enfermedad.	Crecimiento económico ligado a las mejoras de productividad y de competitividad obtenidos en las empresas. Bienestar social asociado a una mejor calidad en el trabajo de una parte de la población.

	EN RELACIÓN CON LA MEJORA DE IGUALDAD DE OPORTUNIDADES				
	Empleados/as	**Entorno próximo (familiares y amigos)**	**Empleadores/as**	**Sector público**	**Sociedad en su conjunto**
Mayor diversidad en puestos directivos (edad, nacionalidad, discapacidad, etc.)	Aumento de las rentas salariales. Satisfacción por el desarrollo de carrera profesional	Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Beneficios asociados a las mejores prácticas en la promoción de personas a puestos directivos. Beneficios asociados a una mayor oferta de candidatos/as con experiencia en puestos directivos.		Crecimiento económico asociado a una menor discriminación por sexo, edad, nacionalidad o discapacidad. Bienestar social vinculado a mayores niveles de igualdad de oportunidades.
Menor discriminación laboral de las mujeres de entre 35 años y 44 años	Aumento de las rentas salariales. Satisfacción por el desarrollo de carrera profesional	Bienestar asociado a la satisfacción por la satisfacción en el trabajo de una persona próxima.	Beneficios asociados a la mayor satisfacción de las mujeres en el trabajo.	Menores costes asociados a menores episodios de desempleo y/o inactividad.	Crecimiento económico asociado a una menor discriminación por sexo. Bienestar social vinculado a mayores niveles de igualdad de oportunidades. Posibilidad de mayores tasas de natalidad.
Mayor facilidad para las excedencias	Satisfacción por las mayores oportunidades de conciliación de vida personal y laboral	Bienestar asociado a la satisfacción por la satisfacción en el trabajo de una persona próxima.	Costes de reemplazo asociados a la excedencia. Beneficios asociados a la permanencia de las personas con hijos/as en el empleo (mayor estabilidad de la plantilla a medio plazo).		Bienestar social asociado a la mejor conciliación de la vida personal y laboral. Posibilidad de mayores tasas de natalidad.
	EN RELACIÓN CON LA OFERTA DE SERVICIOS SOCIALES				
	Hogares (usuarios/as)	**Entorno próximo (familiares y amigos)**	**Empleadores/as**	**Sector público**	**Sociedad en su conjunto**
Mayor oferta de servicios ligados a la atención de personas mayores y	Bienestar asociado a la satisfacción de las necesidades (oferta de servicios)	Menor dedicación de recursos (tiempo dedicado a la atención, de búsqueda de		Menores costes asociados a la provisión de nuevos servicios que atienden necesidades no satisfechas de la población (ayuda	Bienestar social ligado a una mejor y mayor satisfacción de las necesidades de la población.

con discapacidad		servicios, etc.) Bienestar asociado a la satisfacción de las necesidades de una persona próxima.		a domicilio frente a plaza de residencia, etc.) Ingresos fiscales y por cotizaciones sociales vinculados a la existencia de nuevos oferentes. Menores costes asociados a una provisión privada del servicio.	
Mayor oferta de servicios ligados a la integración social	Bienestar asociado a la satisfacción de las necesidades (oferta de servicios)	Menor dedicación de recursos (tiempo dedicado a la atención, de búsqueda de servicios etc.) Bienestar asociado a la satisfacción de las necesidades de una persona próxima.		Menores costes asociados a la provisión de nuevos servicios que atienden necesidades no satisfechas de la población (ayuda a domicilio frente a plaza de residencia, etc.) Ingresos fiscales y por cotizaciones sociales vinculados a la existencia de nuevos oferentes. Menores costes asociados a una provisión privada del servicio.	Bienestar social ligado a una mejor y mayor satisfacción de las necesidades de la población.

Costes y beneficios directos
Costes y beneficios indirectos
Costes y beneficios indirectos intangibles

Fuente: Martínez et al. (2013)

Tabla 35. Resumen de efectos potenciales de los principios de la economía social sobre la cohesión territorial. Detalle por agentes afectados.

	EFECTOS SOBRE LA COHESIÓN TERRITORIAL				
	CREACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EMPLEO EN CIUDADES INTERMEDIAS Y ZONAS RURALES				
	Empleados/as y núcleo familiar	**Entorno próximo** (familiares y amigos)	**Empleadores/as**	**Sector público**	**Sociedad en su conjunto**
Mayor empleo rural (directo)	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva) Bienestar asociado a las mayores oportunidades de encontrar empleo en su entorno.	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) a la persona desempleada o inactiva. Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Ingresos asociados a una mayor oferta de trabajo y más diversificada (cualificación, experiencia,)	Ingresos fiscales y cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo.	Bienestar social ligado a mayores niveles de ocupación. Bienestar social ligado a mayores niveles de igualdad de oportunidades por territorios. Bienestar asociado a mayores oportunidades de elección del ámbito de residencia.
Mayor estabilidad en el empleo rural	Menor pérdida de renta asociada a los episodios de desempleo o inactividad. Bienestar asociado a la certidumbre laboral y posibilidad creación proyecto de vida a largo plazo.	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) a la persona desempleada o inactiva. Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Mayores ingresos asociados a mayores niveles de productividad (dado un mayor compromiso) Menores costes asociados al reemplazo de trabajadores. Menores costes asociados a los accidentes laborales. Menores costes asociados a los accidentes laborales.	Menor coste asociado a un menor número de episodios de desempleo o inactividad.	
Mayor retribución media del empleo rural	Aumento de las rentas familiares disponibles.			Mayor recaudación fiscal asociada a las rentas salariales.	Bienestar social asociado a una mejor calidad en el trabajo de una parte de la población.

Mujeres empleadas	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva) Bienestar derivado de la satisfacción personal.	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Mayor oferta de trabajadores y con una mayor heterogeneidad.	Ingresos fiscales y cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo.	Bienestar social ligado a mayores niveles de ocupación en los colectivos con mayores dificultades de acceso al empleo.
Jóvenes empleados	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva) Bienestar derivado de la satisfacción personal.	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Mayor oferta de trabajadores y con una mayor heterogeneidad.	Ingresos fiscales y cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo.	Bienestar social ligado a mayores niveles de ocupación.
	MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA RURAL				
	Empleados/as y núcleo familiar	**Entorno próximo** (familiares y amigos)	**Empleadores/as**	**Sector público**	**Sociedad en su conjunto**
Mayor diversificación de la economía rural	Acceso a un mayor rango de bienes y servicios a un coste menor (menores costes de transporte y de búsqueda).	Acceso a un mayor rango de bienes y servicios a un coste menor (menores costes de transporte y de búsqueda)	Mayores ingresos asociados a nuevas actividades (turismo rural, ocio, culturales etc.)	Menor coste asociado a un menor número de episodios de desempleo o inactividad (al variar el impacto del shock entre los diversos sectores económicos). Mayores ingresos fiscales y por cotizaciones asociados a nuevas actividades (turismo rural, ocio, culturales, etc.)	Acceso del conjunto de la población a un mayor rango de bienes y servicios a un coste menor (menores costes de transporte y de búsqueda)
Proporcionar servicios adaptados a las necesidades locales	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva)	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) a la persona desempleada o inactiva. Bienestar por acceso próximo a bienes y servicios	Ingresos derivados del mayor conocimiento de la demanda.	Aumento ingresos fiscales. Menores costes al ser sustituida determinada provisión pública por privada.	Bienestar por acceso próximo a bienes y servicios adaptados a sus necesidades

	Bienestar por acceso próximo a bienes y servicios adaptados a sus necesidades.	adaptados a sus necesidades Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.			
Mayor capitalización de la economía rural	Acceso a bienes y servicios con mejor calidad y/o menor precio.	Acceso a bienes y servicios con mejor calidad y/o menor precio.	Mejora de la competitividad empresarial.	Ingresos fiscales y cotizaciones sociales.	Acceso a bienes y servicios con mejor calidad y/o menor precio.
Capacidad de movilización de los mejores recursos disponibles en la zona	Satisfacción por la mejor adecuación del empleo a sus habilidades.	Satisfacción por la situación anímica de la persona ocupada próxima.	Ingresos derivados de una mayor competitividad.		Mejora de la eficiencia. Bienestar asociado al adecuado aprovechamiento de los recursos, naturales y humanos.
Acompañamiento y aprovechamiento del desarrollo tecnológico	Acceso a nuevos bienes y servicios o bien a los ya existentes, pero con mejor calidad y/o menor precio. Bienestar asociado al acceso de nuevos desarrollos tecnológicos.	Acceso a nuevos bienes y servicios o bien a los ya existentes, pero con mejor calidad y/o menor precio. Bienestar asociado al acceso de nuevos desarrollos tecnológicos.	Ingresos derivados de una mayor competitividad.	Ingresos fiscales y cotizaciones sociales.	Acceso a nuevos bienes y servicios o bien a los ya existentes, pero con mejor calidad y/o menor precio. Bienestar asociado al acceso de nuevos desarrollos tecnológicos.
Mayor reinversión de beneficios en la Comunidad	Aumento de la formación del personal (por la reinversión de parte de los beneficios)	Bienestar asociado al disfrute de determinados bienes que, o bien no eran accesibles antes, o bien se reduce su precio.	Ingresos asociados a la imagen de marca (mayor satisfacción de clientes y trabajadores)	Menores costes al ser sustituida determinada provisión pública por privada (determinados servicios sociales y culturales, medioambientales, …)	Bienestar asociado al disfrute de determinados bienes que, o bien no eran accesibles antes, o bien se reduce su precio.
	MANTENIMIENTO DE LA POBLACIÓN RURAL				
	Empleados/as y núcleo familiar	**Entorno próximo** (familiares y amigos)	**Empleadores/as**	**Sector público**	**Sociedad en su conjunto**
	Mayor provisión de bienes y servicios,	Mayor provisión de bienes y servicios, públicos y	Mayor oferta de trabajadores. Mayores ingresos globales	Ingresos fiscales y cotizaciones sociales.	Mayor provisión de bienes y servicios, públicos y privados para cualquier

Menor envejecimiento	públicos y privados, adaptados a las necesidades y deseos de los miembros de la familia de diversas edades.	privados.	(al ser la demanda mayor y más diversificada, permite que los productores se centren en uno o varios nichos de mercado, no compitiendo todos por los mismos bienes y servicios)	Menor coste por provisión bienes y servicios, por mayor eficiencia en el uso de recursos (al estar mejor distribuida la población) y/o por proveerlos el Sector Privado.	miembro de la sociedad. Bienestar asociado a la conservación de tradiciones y patrimonio histórico-artístico.
Disminución presión sobre áreas urbanas	Menor dedicación de recursos (monetarios, como alquiler, tiempo…) respecto a la opción de vivir en zonas urbanas. Revalorización de sus propiedades inmobiliarias en áreas rurales. Mejora de la calidad de vida.	Revalorización del valor de sus propiedades inmobiliarias. Bienestar asociado a la satisfacción de mantener al entorno próximo cercano territorialmente.	Mayor oferta de trabajadores. Mayores ingresos por mayor volumen de negocio.	Menores costes asociados a la aglomeración urbana (contaminación, ineficiencias en la gestión de recursos públicos derivado de la sobreexplotación en áreas urbanas e infrautilización en áreas rurales…)	Menores costes asociados a la aglomeración humana (contaminación, empeoramiento calidad recursos escasos, costes de transportes de estos desde origen a destino, …)
Aumento de la demanda por incremento de la población.	Aumento de las rentas familiares (respecto a una persona desempleada o inactiva)	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) a la persona desempleada o inactiva. Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Mayores ingresos por mayor volumen de negocio.	Ingresos fiscales y cotizaciones sociales.	Mayor provisión de bienes y servicios, públicos y privados para cualquier miembro de la sociedad.
Mayor homogeneidad en la distribución de infraestructuras	Revalorización del valor de sus propiedades inmobiliarias. Menores costes (en términos monetarios-por transporte- y tiempo) Bienestar asociado a una mejora de las infraestructuras.	Revalorización del valor de sus propiedades inmobiliarias. Menores costes (en términos monetarios-por transporte- y tiempo) Bienestar asociado a una mejora de las infraestructuras.	Accesibilidad a nuevos mercados. Menores costes de producción y de transporte.	Menores costes derivado de la mayor eficiencia en el uso del conjunto de infraestructuras (se evita infrautilización en áreas rurales y sobreexplotación en áreas urbanas)	Revalorización del valor de sus propiedades inmobiliarias. Menores costes (en términos monetarios-por transporte- y tiempo) Bienestar asociado a una mejora de las infraestructuras.
Conservación de patrimonio histórico-	Revalorización del propio patrimonio heredado.	Revalorización del propio patrimonio heredado. Menor dedicación de	Oferta de trabajadores cualificados. Oferta inmobiliaria y	Menores costes en materia de conservación. Menores costes en materia	Bienestar asociado al disfrute del patrimonio histórico artístico.

artístico y cultural (conservación de edificios, mantenimiento de actividades…)	Aumento de las rentas familiares. Satisfacción derivada del aprovechamiento de las habilidades poseídas. Bienestar asociado a las mayores oportunidades de encontrar un empleo en su entorno y acorde a sus habilidades y/o preferencias.	recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima. Bienestar asociado al disfrute de las culturas y tradiciones.	posibilidad nuevos negocios ligados al turismo rural. Ingresos derivados de las mayores oportunidades de negocio.	de preservación y fomento de las culturas y tradiciones. Ingresos fiscales y cotizaciones sociales. Menor coste asociado a las prestaciones contributivas y no contributivas relacionadas con el desempleo.	
Conservación del medio ambiente	Aumento de las rentas familiares a largo plazo. Bienestar asociado a las mayores oportunidades de encontrar un empleo en su entorno y acorde a sus habilidades y/o preferencias.	Menor dedicación de recursos (monetarios, tiempo…) Bienestar asociado a la satisfacción por la ocupación de una persona próxima.	Garantía ingresos a largo plazo. Ingresos derivados de las mayores oportunidades de negocio.	Ingresos fiscales y cotizaciones sociales a largo plazo. Menores costes asociados al mantenimiento y recuperación biodiversidad y al freno al calentamiento global.	Bienestar asociado al disfrute por el mantenimiento y recuperación biodiversidad y el freno al calentamiento global.

Costes y beneficios directos
Costes y beneficios indirectos
Costes y beneficios indirectos intangibles

Fuente: Martínez et al. (2013)

RELACIÓN DE TABLAS

Tabla 1. Operadores de la economía social por sector institucional del SEC 2010 30

Tabla 2. Distribución de las empresas y entidades de la economía social y de la Economía mercantil por tramos de tamaño. Año 2018. Porcentaje sobre el total 46

Tabla 3. Peso de la economía social en el tejido productivo. Detalle por comunidades autónomas. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas y entidades 48

Tabla 4. Peso de la economía social en el tejido productivo. Detalle por sectores de actividad. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas y entidades. 49

Tabla 5. Distribución de la economía social por comunidades autónomas. Año 2018 50

Tabla 6. Distribución de la economía social por sectores de actividad. Año 2018 54

Tabla 7. Dinamismo emprendedor en la economía social y en la economía mercantil. Detalle por comunidades autónomas. Año 2018. Porcentaje de empresas jóvenes sobre el total de cada grupo. 56

Tabla 8. Presencia de mujeres en las empresas y entidades de la economía social y en las empresas mercantiles. Año 2018 63

Tabla 9. Presencia de trabajadores mayores de 55 años en las entidades de la economía social y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018 64

Tabla 10. Presencia de trabajadores con discapacidad en las entidades de la economía social y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018 65

Tabla 11. Número de empresas de inserción y de trabajadores en inserción. Año 2018 66

Tabla 12. Estructura ocupacional en las entidades de la economía social y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018 67

Tabla 13. Trayectorias laborales de los trabajadores por cuenta ajena en la economía social (1) y en las empresas de la economía mercantil. 68

Tabla 14. Trabajadores/as con una relación laboral estable en la economía social (1) y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018. Detalle para ciertos colectivos de trabajadores/as. Porcentaje sobre el total de cada grupo. 69

Tabla 15. Trabajadores/as con jornada de trabajo a tiempo parcial en la economía social y en las empresas de la economía mercantil. Año 2018. Detalle para ciertos colectivos de trabajadores/as. Porcentaje sobre el total de cada grupo. 70

Tabla 16. Salarios de los/as trabajadores/as a jornada completa en las empresas y entidades de la economía social y de la economía mercantil (1). Año 2017. Euros. 71

Tabla 17. Salarios de los/as trabajadores/as a jornada completa en las empresas y entidades de la economía social de mercado y de la economía mercantil. Año 2017 Diferencias respecto al grupo de control (=100). 72

Tabla 18. Salarios de los/as trabajadores/as a jornada completa en las empresas y entidades de economía social y de la economía mercantil. Detalle por características de los trabajadores/as y de sus puestos de trabajo. Año 2017. Diferencias respecto al salario medio total de cada grupo (=100). 73

Tabla 19. Brechas salariales de género en las empresas y entidades de la economía social de mercado y de la economía mercantil. Año 2017. Diferencias respecto a los hombres de su misma categoría (salario de los hombres=100). 74

Tabla 20. Trabajadores/as que cuentan con episodios de baja por excedencia para el cuidado de hijos/as u otras personas en la economía social y en la economía mercantil. Detalle por sexo. 2018 75

Tabla 21. Diversidad en las ocupaciones de alta dirección y muy alta cualificación en las empresas y entidades de la economía social y de la economía mercantil. Año 2018. Porcentaje de distintos colectivos sobre el total del Grupo de cotización 01. 77

Tabla 22. Condiciones de trabajo de distintos colectivos en ocupaciones de alta dirección y muy alta cualificación en la economía social y la economía mercantil. Año 2018. Grupo 01 de cotización a la Seguridad Social. 78

Tabla 23. Participación de las empresas de economía social en las actividades económicas ligadas a la dependencia y otros servicios sociales. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas en cada rama de actividad 80

Tabla 24. Participación de las empresas de economía social en las actividades económicas ligadas a la educación. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas en cada rama de actividad 81

Tabla 25. Importancia de la economía social en la economía rural. Peso relativo de las empresas y del empleo de la economía social. Año 2018. Porcentaje sobre el total de ciudades intermedias y zonas rurales. 83

Tabla 26. Estructura sectorial de las empresas y entidades de la economía social y de la economía mercantil en ciudades intermedias y zonas rurales. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas de cada grupo. 86

Tabla 27. Ramas de la economía rural en las que la economía social es un oferente clave. Año 2018. Porcentaje sobre el total de empresas de cada rama en ciudades intermedias y zonas rurales. 88

Tabla 28. Trayectorias laborales de los trabajadores de ciudades intermedias y zonas rurales en las empresas de economía social (1) y en las empresas del grupo de control. Año 2018. .. 89

Tabla 29. Condiciones de trabajo de los trabajadores/as por cuenta ajena de ciudades intermedias y zonas rurales. Detalle para la economía social y sus correspondientes grupos de control. Año 2018 90

Tabla 30. Efectos potenciales asociados al comportamiento diferencial de las empresas y entidades de la economía social incluidos en el análisis de impacto. 95

Tabla 31. Contribución de los principios de la economía social de mercado a la cohesión social. Impacto contabilizado en número de personas. 97

Tabla 32. Contribución de los principios de la economía social de mercado a la cohesión territorial. Impacto contabilizado en número de personas. 98

Tabla 33. Contribución de los principios de la economía social de mercado a la sociedad. Impacto contabilizado en euros. 103

Tabla 34. Resumen de efectos potenciales de los principios de la economía social sobre la cohesión social. Detalle por agentes afectados. 125

Tabla 35. Resumen de efectos potenciales de los principios de la economía social sobre la cohesión territorial. Detalle por agentes afectados. 129

RELACIÓN DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Enfoques metodológicos del análisis de impacto de los principios de la economía social 24

Gráfico 2. Proceso metodológico para la medición del impacto socioeconómico de los principios de la economía social..... 32

Gráfico 3. Distribución de la economía social por tipo de entidad. Año 2018 46

Gráfico 4. Composición media de las plantillas de las empresas de la economía social de mercado y de la economía mercantil atendiendo al tipo de empleo..... 47

Gráfico 5. Distribución de la economía social por provincias y municipios. Número de entidades. 2018..... 51

Gráfico 6. Distribución de la economía social de mercado por provincias y municipios. Número de entidades. 2018..... 52

Gráfico 7. Grado de desarrollo relativo de la economía social de mercado en relación con la economía mercantil. Año 2018. Diferencia en puntos porcentuales entre el peso de cada comunidad autónoma en el empleo total de la economía social de mercado y de la economía mercantil..... 53

Gráfico 8. Especialización sectorial de la economía social frente a la de la economía mercantil. Año 2018. Diferencia en puntos porcentuales entre el peso de cada sector en el empleo total de la economía social y de la economía mercantil 55

Gráfico 9. Distribución de las empresas jóvenes por sectores de actividad en la economía social y la economía mercantil. Año 2018. Porcentaje sobre el total de cada grupo. 57

Gráfico 10. Contraste del comportamiento diferencial de las entidades y empresas de economía social en relación a su aportación a la cohesión social y territorial 60

Gráfico 11. Tamaño de las muestras utilizadas para la economía social de mercado y el conjunto de la economía social y sus respectivos grupos de control. Año 2018..... 61

Gráfico 12. Domicilio social de las empresas y lugar de residencia de sus trabajadores por ámbito geográfico. Detalle para la economía social y resto de empresas. Porcentaje sobre el total. 82

Gráfico 13. Ubicación de las empresas jóvenes por ámbito territorial. Detalle para la economía social de mercado y la economía mercantil. Porcentaje sobre el total de cada grupo. 84

Gráfico 14. Distribución de las empresas jóvenes por sectores de actividad en la economía social de mercado y la economía mercantil en ciudades intermedias y zonas rurales. Año 2018. Porcentaje sobre el total de cada grupo. 85

Gráfico 15. Distribución de las empresas jóvenes por sectores de actividad en la economía social total y la economía mercantil en ciudades intermedias y zonas rurales. Año 2018. Porcentaje sobre el total de cada grupo. 85

Gráfico 16. Metodología para la medición del impacto de los principios de la economía social. 92

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amin, A., Cameron, A. y Hudson, R. (2001): Constructing the social economy through local community initiatives? *Durham University Economic and Social Research Council of Agriculture Rural Business–Co-operative Service RBS Research Report 196*, Agosto. Descargado de: http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/RR196.pdf.

Archambaul, E (2004): "Le compte satellite de l'Economie sociale: une mesure de l'économie sociale dans un cadre comparable internationalement", *CIRIEC,* Lyon, octobre 2004.

Arena, M., Azzone, G. y Bengo, I. (2015): Performance Measurement for Social Enterprises, *Voluntas*, 26: 649. https://doi.org/10.1007/s11266-013-9436-8

Arvidson, M., Lyon, F., McKay, S. y Moro, D. (2013): Valuing the social? The nature and controversies of measuring social return on investment (SROI), Voluntary Sector Review 4(1). 3-18. DOI: https://doi.org/10.1332/204080513X661554.

Barea, J (2008) (Dir.): Economía Social e inserción laboral de las personas con discapacidad en el País Vasco. *Informe Economía y Sociedad*. Fundación BBVA.

Barraket, J. y Yousefpour, N. (2013): Evaluation and social impact measurement amongst small to medium social enterprises: process, purpose and value. *Australian Journal of Public Administration*, 72(4): 447-458. DOI 10.1111/1467-8500.12042.

Bassi, A. y Vincenti, G. (2015): Toward a New Metrics for the Evaluation of the Social Added Value of Social Enterprises, CIRIEC-España*, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 83, 9-42.

Bayo-Moriones, A. et al (2002): "Participation, cooperatives and performance: an analysis of Spanish manufacturing firms", Universidad Pública de Navarra.

Bollas-Araya, H., Segui-Mas, E., y Polo-Garrido, F. (2014): Sustainability reporting in European cooperative banks: An exploratory analysis. *REVESCO Nº 115* - Segundo Cuatrimestre.

Bouchard y otros (2003): L'évaluation de l'économie sociale, quelques enjeux de conceptualisation et de méthodologie, *CRISES Collection Internationale*, no IN0301.

Brown, L. et al. (2015) : Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measure Co-operative Impact and Performance. Ottawa: Cooperatives and Mutuals Canada and Centre for the Study of Co-operatives.

Brown, L., Hicks, E. y Leclerc, A. (2015): The Sustainability and planning scorecard: A tool designed for and with local retail food co-operatives. En Brown et al., Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measures Co-operative Impact and Performance. (87-117). Ottawa: Co-operatives and Mutuals Canada.

Campbell, D. T. (1957): Factors relevant to the validity of experiments in social settings. *Psychological Bulletin*, 54(4), 297–312.

Castro, R., Santero, R., Martínez, M.I. & Guilló, N. (2013): Impacto socioeconómico de las empresas de la Economía Social en España. Una valoración cuantitativa de sus efectos sobre la cohesión social, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, *79*, 35-58.

Canadian Coordinating Office for Health Technology Assessment (CCOHTA) (1996): A Guidance document for the costing process.

Chaves, R. y Monzón, J. (2018): La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria, Valencia, ed. *CIRIEC-España.*

Chaves, R. y Monzón, J. (2007): "La Economía Social en la Unión Europea", CESE/COMM/05/2005, Comité Económico y Social Europeo.

Chaves, R. y Monzón, J. et al (Dir.), (2000): Economía Social y empleo en la Unión Europea, Valencia, ed. *CIRIEC-España.*

Christianson, R. (2015): The co-operative susteinability scorecard, en Brown et al., Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measures Co-operative Impact and Performance. (80-86). Ottawa: Co-operatives and Mutuals Canada.

CIRIEC (2007): "La Economía Social en la Unión Europea", informe elaborado para el Consejo Económico y Social Europeo, N°. CESE C 2007-11-ES

Comisión Europea, DG de Política Territorial (2004): Informe intermedio sobre la cohesión territorial
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/coheter/coheter_es.pdf

Comité Económico y Social Europeo (2016): Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea.

Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES): https://www.cepes.es/

Congreso de los Diputados (2011): "Informe de la Subcomisión para el Fomento de la Economía Social" aprobado 23/06/2011. Nota: Pendiente de aprobación en el pleno del Congreso de los Diputados.

Consejo de la Unión Europea (2015): La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa. Conclusiones del Consejo. 7 de diciembre de 2015, Bruselas, 15071/15.

CRES Languedoc-Rousillon (2009) : “Guide d’auto-évaluation de l’utilité sociale”

CUBEDO, M. “Estudio económico-financiero de las empresas de economía social en España. Años 2000-2003”, Observatorio de la Economía Social, Colección de Informes http://www.observatorioeconomiasocial.com/documentos/Serie_Informes_N1_Economico_Financiero.pdf?PHPSESSID=17aecc0c34cba45fe56f91d3b584150d

Dale, A., Duguid, F., Lamarca, M., Hough, P., Tyson, P., Foon, R., . . . Herbert, Y. (2013): Co-operatives and Sustainability: An Investigation into the Relationship. Geneva: International Co-operative Alliance.

Defourny, J. (1992): Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector. En: “Economía Social: entre economía capitalista y economía pública”. Directores: Monzón, J.L. y Defourny, J. Ediciones *CIRIEC – España.*

Defourny, J. y Monzón, J.L. (Dir.), (1992): Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública”, Valencia, *CIRIEC-España.*

Defourny, J. y Develtere, P.: Orígenes y perfiles de la economía social en el norte y en el sur en Defourny, J., Develtere, P. y Fonteneau, B. (eds.), La Economía social en el Norte y en el Sur (Corregidor, Buenos Aires, 2001).

Deller, S., Hoyt, A., Heuth, B. y Sundaram-Stukel, R. (2009): Research on the economic impact of cooperatives: University of Wisconsin Center for Cooperatives.

Desroche, H. (1987): “Pour un traité d’ économie sociale”. París, CIEM.

Díaz, M. y Marcuello, C. (2010): Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, nº 67,* 23-44.

Dirección General de Ordenación de la Seguridad Social, “Descripción general de la Muestra”: http://www.seg-social.es/prdi00/groups/public/documents/binario/120735.pdf

Dufour, B. (2015): State of the art in social impact measurement: methods for work integration social enterprises measuring their impact in a public context. 5th EMES International Research Conference on Social Enterprise: “Building a scientific field to foster the social enterprise eco-system”, EMES, Jun 2015, Helsinki, Finland. hal-01458730

Duguid, F. (2017): Non-Financial Tools And Indicators For Measuring The Impact Of Co-Operatives, *Journal Of Co-Operative Accounting And Reporting, Volume 5, Issue 1, Fall 2017,* 40-54.

Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción (FAEDEI): http://www.faedei.org/es/

Federación Empresarial Española de Centros Especiales de Empleo (FEACEM): http://www.feacem.es/FEACEM/CEE/subvenciones.htm

Federación española de municipios y provincias (2007): "Cohesión social: ¿qué definición? Acción local y nacional" Documentos preparatorios al Foro de colectividades locales Unión Europea- América Latina y Caribe

Fundación ONCE (2016): El precio de la exclusión laboral de las personas con discapacidad en España. Mimeo

Gadrey J. (2006) : L'utilité sociale en question, à la recherche de conventions, de critères de méthodes d'évaluation, en Jean-Noël CHOPART, Guy NEYRET et Daniel RAULT (Dir.), Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire, Paris, *La Découverte*, coll. « Recherches ».

Gadrey,J. (2005): "Identification et mesure de l'utilité sociale de l'économie sociale et solidaire". Séminaire de l'IES (Institut d'Économie Sociale), 10 de febrero de 2005.

García Marcos, C. (1997): El papel de la Economía Social en la construcción europea, *CIRIEC-España*, nº 25, abril, pp. 11-27.

Generalitat Valenciana y CIRIEC (2018): Libro Blanco del cooperativismo y la economía social de la Comunidad Valenciana. Resumen ejecutivo. Descargado de: http://ciriec.es/wp-content/uploads/2018/11/LibroBlanco_ES_ComValenciana_resumen_def.pdf

Gibbon, J. y Dey, C. (2011): Developments in Social Impact Measurement in the Third Sector: Scaling Up or Dumbing Down?, *Social and Environmental Accountability Journal, 31:1,* 63-72, DOI: 10.1080/0969160X.2011.556399

Gordon, J. (2015): Understanding and measuring the benefits and impacts of Co-operatives, en En Brown et al., Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measures Co-operative Impact and Performance. (152-179). Ottawa: Co-operatives and Mutuals Canada.

Gray, R. (2000): Current developments and trends in social and environmental auditing, reporting and attestation: a review and comment. *International Journal of Auditing, 4(3),* 247–268.

Guerra, P. (1997). "Crisis y empresas alternativas en Uruguay. El caso de las Cooperativas de Producción como emergentes de un Sector Solidario de la Economía", Documento de Trabajo del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales Nº 30, Montevideo.

Hough, P. (2015): Walking the talk: Putting co-operative principles and values into practice with the help of the Co-op Index, en En Brown et al., Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measures Co-operative Impact and Performance. (118-128). Ottawa: Co-operatives and Mutuals Canada.

Hough, P. y Novkovic, S. (2012): Measuring Participation in Worker Cooperatives.In Atlantic Canada's Social Economy: Communities, Economies, and Solidarity, ed. Sonja Novkovic and Leslie Brown. Sydney: Cape Breton University Press.

INSEE (2009): L'économie sociale emploie un salarié sur dix en 2006, *INSEE PREMIERE No 1224*, Février 2009

INSEE Aquitaine (2009) : L'économie sociale: une économie de services et de proximité, Le quatre pages, *INSEE Aquitaine,* No 183, mars 2009

Juliá, J. y Server, R.J. (2003). Social economy companies in the Spanish agricultural sector: delimitation and situation in the context of the European Union. *Annals of Public and Cooperative Economics. 74:3*. pp. 465-488.

Karaphillis, G. y Lake, A. (2014): Economic impact of the co-operative sector. Descargado de: http://cooperativedifference.coop/assets/files/Webinar_materials/National_EconImpact_CoopDiff_Webinar_100114_2.pdf.

Maas, K., y Liket, K. (2011): Social Impact Measurement: Classification of Methods. In R. Burritt, S. Schaltegger, M. Bennett, T. Pohjola, & M. Csutora (Eds.), Environmental Management Accounting and Supply Chain Management, 171–202.

Manetti, G. (2014): The Role of Blended Value Accounting in the Evaluation of Socio-Economic Impact of Social Enterprises, *Voluntas*, 25: 443. https://doi.org/10.1007/s11266-012-9346-1

Martínez, M.I., Castro, R.B, Alemán, D., Guilló, N. y Santero, R. (2011): El impacto socioeconómico de las entidades de economía social. CEPES, Mimeo.

Martínez, M.I., Castro, R.B, Alemán, D., Guilló, N. y Santero, R. (2013): El impacto socioeconómico de las entidades de economía social. Madrid: Fundación Escuela de Organización Industrial.

McNamara, J.A. (2015): Self-help and social responsibility: creating measurements for non-financial performance, en Brown et al., Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measures Co-operative Impact and Performance. (137-149). Ottawa: Co-operatives and Mutuals Canada.

Millar, R., y Hall, K. (2012): Social Return on Investment (SROI) and Performance Measurement. *Public Management Review, 15(6),* 923–941.

Ministerio de Empleo (2015): Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016, 20 de julio de 2015, Madrid.

Ministerio de Trabajo e Inmigración (2010): "Avance-Resumen de la situación empresas de economía social y sus trabajadores en situación de alta en la Seguridad Social", 30 septiembre 2010

Montero, A. (1997): Cooperativismo y desarrollo rural, *REVESCO, nº 63,* pp. 63-77.

Monzón, J.L. y Chaves, R. (Dir.) (2016): Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea. Comité Económico y Social Europeo, CES/CSS/12/2016/23406.

Mozas A. y Bernal, E. (2006): Desarrollo territorial y Economía Social, *CIRIEC-España nº 55*, pp. 125-140.

National Health Society (2009): NHS Cross-Regional SHA Social Value Commissioning Project. Bulletin number one.

Newel, R., Dale, A., Herbert, Y., Duguid, F., Foon, R., y Hough, P. (2015): Trans-disciplinary Research: An Academic-Practitioner Partnership Effort on Investigating the Relationship between the Cooperative Model and Sustainability, *International and Multidisciplinary Journal of Social Sciences, 4(1),* 23-53.

Oliva, J., Sacristán, J.A., Del Llano, J. (2002): Evaluación económica de tecnologías sanitarias en España. Revisión de la década 1990-2000. *Gaceta Sanitaria, Supl 2,* 2002. 1-9.

Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE): www.once.es

OECD (2008): Costs of Inaction on Key Environmental Challenges

Ramanand, S. et al. (2002): "Interaction of Social Capital with Organizational Diversity in Knowledge Creation and Learning in the Workplace", Michigan State Univesity.

Retolaza, J.L., San-Jose, L. y Ruiz-Roqueñi, M. (2015): Monetarizing the social value: theory and evidence, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 83*, 43-62.

Ripari, N., Moscoso, N. y Elorza, M. (2012): Une revue critique des méthodes d'estimation de coût des maladies*. Lect. Econ. [online]. 2012, n.77*, pp.253-282. ISSN 0120-2596.

Riodet, D. (2008): Les définitions de la notion d'utilité sociale. *Économie et Solidarités, volumen 39, número 1,* 2008.

Rixon, D. (2013): Are co-operative principles reflected in performance reporting: A case study of insurance co-operatives, *International Journal of Co-operative Management, 6(2),* 77-91.

Seguridad Social (2017): Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL)

Server, R., y Capo, J. (2011). The interrelationship between the demands of Corporate Social Responsibility and co-operative principles and values, *CIRIEC-España, Revista de Economía*, 73, Special Issue, 209-228.

Social Economy Europe (2018): El futuro de las políticas europeas para la Economía Social: Hacia un Plan de Acción.

Toia, P. (2009) : Informe Sobre la Economía Social. Parlamento Europeo. Comisión de Empleo y Asuntos Sociales

United States Department of Agriculture (2003): Measuring the Economic Impact of Co-operatives: Results from Wisconsin, United States.

University of Wisconsin Center for cooperatives (2009): "Research on the Economic Impact of Cooperatives"

Vanclay, F. (2003): International Principles for Social Impact Assessment. *Impact Assessment and Project Appraisal, 21,* 1: 5-12. DOI: 10.3152/147154603781766491

World Bank Department for International Development (2004): "Institutional approaches to the delivery of business development: A review of recent literature", NRI Report No: 2771

Zeuli, K., G. Lawless, S. Deller, R. Cropp, and W. Hughes (2003): Measuring the local economic impact of cooperatives.

Normativa:

Estrategia española de Economía Social 2017-20. Publicada en BOE 20 de marzo de 2018.

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

Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas.

Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de fundaciones

Ley 43/2006, de 29 de diciembre, para la mejora del crecimiento y del empleo.

Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción.

Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo.

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

Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social.

Ley 44/2015, de 15 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas.

Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, que regula el derecho de asociación.

Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, de Sociedades Agrarias de Transformación

Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo definidos en el artículo 42 de la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social del Minusválido.

Real Decreto-ley 3/2011, de 18 de febrero, de medidas urgentes para la mejora de la empleabilidad y la reforma de las políticas activas de empleo.

Resolución, de 19 de febrero de 2009, sobre economía social (2008/2250(INI). Parlamento Europeo.