



33º Congreso  
Internacional del CIRIEC  
Valencia, 13 – 15 junio  
de 2022

Nuevas dinámicas mundiales  
en la era post-Covid; desafíos para  
la economía pública, social  
y cooperativa

# Las empresas sociales. Impulso por la Unión Europea y modelos y propuestas de regulación legal

**Carlos Vargas Vasserot**

*Catedrático de Derecho Mercantil*

*CIDES-Universidad de Almería*

[cvargas@ual.es](mailto:cvargas@ual.es) ORCID 0000-0001-5107-1843



## Resumen

---

La presente comunicación trata de las empresas sociales como una categoría societaria especial, que en algunos ordenamientos europeos, y cada vez más tras el impulso dado por parte de la Unión Europea, cuentan con un marco legal específico para promover y fomentar su desarrollo. El artículo comienza con una breve recopilación de varios conceptos de empresa social desarrollados por la doctrina económica que revelan una gran diversidad de enfoques. A continuación, se analizan varios documentos publicados por la Unión Europea, que muestran el creciente reconocimiento de este fenómeno empresarial, desde la publicación de la *Social Business Initiative* en 2011 hasta el reciente Plan de Acción para la Economía Social en 2021. Finalmente, se presentan los resultados obtenidos del análisis de diferentes ordenamientos jurídicos europeos, y se distinguen tres modelos principales de regulación jurídica de las empresas sociales, a saber: el uso de la forma de cooperativa social, la promulgación de una ley especial de empresas sociales y la integración de éstas en una ley de economía social. El artículo concluye explorando las distintas vías que tiene el legislador español para regular las empresas sociales sea dentro o de manera paralela a la Ley de la Economía Social, realizando varias propuestas *lege ferenda* de regulación.

**Palabras clave:** empresas sociales, Unión Europea, economía social, derecho de sociedades

**Keywords:** social enterprises, European Union, social economy, company law

## Expanded abstract

---

### **Social enterprises. Promotion by the European Union and models and proposals for legal regulation**

This paper addresses social enterprises as a special corporate category, which in some European jurisdictions, and increasingly so after their promotion by the European Union, are provided with a specific legal framework to promote and encourage their development. The paper begins with a brief compilation of several concepts of social enterprise developed by the economic doctrine which reveal a great diversity of approaches. This is followed by an analysis of various documents published by the European Union, which show the increasing recognition of this business phenomenon, from the publication of the Social Business Initiative in 2011 to the recent Action Plan for the Social Economy in 2021. Finally, the results obtained from the analysis of



different European legal systems are presented, and three main models of legal regulation of social enterprises are distinguished, namely: the use of the social cooperative form, enactment of a special law, and integration into a social economy law. The paper concludes by exploring the different ways that the Spanish legislator has to regulate social enterprises, either within or in parallel to the Social Economy Law, making several proposals *lege ferenda* for regulation.

La extensión no superará las 40 páginas para los artículos doctrinales, incluidas notas a pie de página y bibliografía. Dicha limitación se aplica a un texto escrito en Times New Roman, con 12' de tamaño de letra, y 1,5 de espaciado interlineal en texto, y en notas de 10' de tamaño de letra y 1 de espaciado interlineal. Los comentarios de jurisprudencia tendrán una extensión mínima de 10 páginas y una extensión máxima de 20 páginas.



## 1. El concepto doctrinal de empresa social en Europa<sup>1</sup>

En Europa suele señalarse el punto de origen del reconocimiento doctrinal de la empresa social en 1990 en Italia, con la puesta en marcha de la revista científica *Impresa Sociale* por iniciativa del *Centro Studi del Consorzio CGM*<sup>2</sup>, que elabora un concepto de la misma apegada a la figura tradicional de las cooperativas pero con un cambio de orientación para responder a iniciativas sociales no satisfechas por el mercado, especialmente en el ámbito de la integración laboral y de los servicios sociales. Este concepto doctrinal pasó rápidamente en dicho país a tener reconocimiento legal, al aprobarse en 1991 la ley que regulaba las *cooperative sociali*, iniciativa que fue posteriormente adoptada por algunos otros países europeos<sup>3</sup>. Pero después de este enfoque inicial, en Europa se fueron desarrollando distintas concepciones doctrinales de la empresa social, distinguiéndose posiciones más aperturistas y otras que las han intentado ligar al movimiento de la economía social.

En este proceso es indiscutida la importancia que tuvo el ámbito académico una extensa red europea de investigadores denominada *Emergence des Entreprises Sociales en Europe* creada en 1996 en el marco de un importante proyecto de investigación de la Comisión Europea y cuyo acrónimo se mantuvo cuando terminado el proyecto en el año 2000, la red se convirtió en una asociación científica internacional con el nombre de EMES, *Research Network for Social Enterprise*, que todavía está operativa y tiene bastante actividad académica<sup>4</sup>. La red EMES realizó un encomiable esfuerzo por identificar entidades que pudieran ser calificadas de empresas sociales en los quince países que conformaban la Unión Europea en ese momento y con un enfoque multidisciplinar teórico-práctico. Teniendo en cuenta las distintas percepciones de la empresa social en los distintos países analizados, EMES logró identificar nueve indicadores que sirven para definir las tres dimensiones de la empresa social, que enumero a continuación sin entrar en su contenido individualizado<sup>5</sup>:

- A. Dimensiones económicas y empresariales de las empresas sociales:
  1. Una actividad continua que produce bienes y/o vende servicios.
  2. Un nivel significativo de riesgo económico.
  3. Una mínima cantidad de trabajo remunerado.
- B. Dimensiones sociales de las empresas sociales:
  4. Un objetivo explícito para beneficiar a la comunidad.
  5. Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil.
  6. Una distribución de beneficios limitada.

---

<sup>1</sup> Esta publicación es uno de los resultados del proyecto de I+D+i PID2020-119473GB-I00 orientado a Retos de la Sociedad, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación y la Agencia Estatal de Investigación, titulado "Las empresas sociales. Identidad, reconocimiento de su estatuto legal en Europa y propuestas para su regulación en España", concedido al Centro de Investigación CIDES de la Universidad de Almería.

<sup>2</sup> Para más detalle: <https://www.rivistaimpresasociale.it/chi-siamo>.

<sup>3</sup> Sobre estos orígenes de la empresa social en Europa: DEFOURNY y NYSSSENS (2012: 13 y s.)

<sup>4</sup> Para más detalle: <https://www.emes.net>.

<sup>5</sup> Para lo que remito a BORZAGA & DEFOURNY (2001).



C. Gobierno participativo de las empresas sociales:

7. Un alto grado de autonomía.
8. Una facultad de decisión no basada en la propiedad del capital.
9. Una naturaleza participativa, que involucra a diferentes partes afectadas por la actividad.

Estos indicadores describen un tipo ideal de empresa social, pero ni representan las condiciones que una organización necesariamente debe cumplir para ser calificada como tal ni con ellos se quiere dar un concepto estructurado de empresa social, sino que más bien sirven para indicar una horquilla donde se pueden mover las organizaciones para ser calificadas como empresas sociales. Como se ha señalado de manera gráfica dos de los autores europeos de referencia en la materia, “tales indicadores constituyen una herramienta, un tanto análoga a una brújula, que ayuda a los analistas a situar la posición de las entidades observadas en relación con otras e identificar, eventualmente, subgrupos de empresas sociales y que permiten tanto reconocer nuevas empresas sociales como designar como tales a antiguas organizaciones reestructuradas mediante nuevas dinámicas internas”<sup>6</sup>. Este concepto doctrinal de la empresa social tuvo, como veremos a continuación, una gran influencia en varios documentos de la Unión Europea y en el contenido de algunas de las diferentes leyes aprobadas por países europeos para regularlas.

Sin embargo, este concepto de la empresa social dominante en Europa en cierta medida responde a una tradición ligada a las formas tradicionales de la economía social como son las cooperativas, mutuas, fundaciones-empresa, que son las que por exigencia legal suelen cumplir con los requisitos organizativos y financieros que se exigen (límites al ánimo de lucro, voto de los miembros no basado en el capital social, etc.). Contrasta este concepto doctrinal europeo con el dominante en la literatura norteamericana, que se fija mucho más en el logro del fin social o en la manera de lograrlo que qué requisitos formales deben cumplir las entidades que lo logran.

En Estados Unidos se suelen distinguir principalmente dos enfoques doctrinales de la empresa social<sup>7</sup>. Una primera escuela de pensamiento denominado *social enterprise school of thought*, considera que lo fundamental es la utilización de las actividades comerciales para obtener ganancias que sirvan para lograr un fin social. Aunque originalmente esta visión una estrategia del negocio orientada a la misión social se centraba únicamente en las organizaciones *nonprofit*, se fue ampliando hasta abarcar a todas las organizaciones que tratan de lograr un fin o misión social, incluida las que tienen ánimo de lucro como son las sociedades mercantiles. La segunda perspectiva doctrinal de la empresa social es la conocida como *social innovation school of thought*, que enfatiza el perfil y el comportamiento de los *social entrepreneurs* desde la teoría del empresario innovador de SCHUMPER y se fijan más en el impacto social que genera el desarrollo de una actividad socialmente innovadora (nuevos servicios, métodos de producción, formas de organización, mercados, etc.) que en los

<sup>6</sup> DEFOURNY & NYSSSENS (2012: 15)

<sup>7</sup> Sobre esta distinción DEES & ANDERSON (2006: 39-66); y DEFOURNY & NYSSSENS (2010: 32-53) (2012: 8-10).



ingresos que genera la entidad aunque sirvan para apoyar una misión social<sup>8</sup>. Pero como se ha apuntado<sup>9</sup>, las diferencias entre ambas escuelas norteamericanas no son tantas ni tan evidentes, puesto que se ha terminado por imponer una visión ampliada del propósito social de las empresas en el sentido de que éstas pueden producir tanto valor económico como social, lo que se ha denominado doble (o triple si se desglosa el valor ambiental como una categoría separada) impacto o *blended value* de las empresas<sup>10</sup>.

Como corolario a este epígrafe introductorio, voy a recoger la definición de empresa social de dos economistas muy conocidos que, una vez más, nos sirven para poner de manifiesto la enorme diversidad de conceptos que hay de las empresas sociales. Bill DRAYTON fundador de Ashoka, organización no lucrativa que aúna emprendedores sociales de todo el mundo e impulsa ideas innovadoras de transformación social, considera que los emprendedores sociales “son personas que se enfrentan de manera innovadora, con toda su energía, pasión, y tenacidad a resolver los problemas más importantes de nuestras sociedades”<sup>11</sup>.

Muhammad YUNUS galardonado con el Premio Noble de la Paz 2006 por la implementación del concepto de microcrédito a partir de 1974 y fundación del Banco Grameen (aldea en su idioma natal) en 1983, simplemente define a la empresa social “como una empresa sin pérdida y sin dividendos diseñada para abordar un objetivo social”<sup>12</sup>.

## **2. El impulso y el reconocimiento de la empresa social por la unión europea. De la iniciativa SBI al nuevo Plan de Acción para la Economía Social**

En la Unión Europea, hay que reconocer a la “Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales” (2011)<sup>13</sup>, que se cita SBI, lanzada hace once años en plena crisis económica, como el hito para el impulso del reconocimiento de la importancia de las empresas sociales y la innovación social para la búsqueda de soluciones originales para los problemas sociales y, en concreto, en la lucha contra la pobreza y la exclusión social. No obstante, fueron varias las iniciativas de fomento de las empresas sociales desarrolladas por diferentes organismos e instituciones de la UE con anterioridad a la SBI, aunque ninguna de la importancia de ésta<sup>14</sup>. Entre otros objetivos de la SBI, destacaba la necesidad de mejorar el marco legal de las empresas sociales a nivel europeo, puesto que ni a escala comunitaria

---

<sup>8</sup> Son muchos y relevantes los autores que se alienan con esta corriente de pensamiento desde el trabajo fundacional de YOUNG (1986: 161-184); DEES (1998: 4), AUSTIN & REFICCO et al. (2009: 1 y ss.).

<sup>9</sup> DEFOURNY & NYSSSENS (2012: 11).

<sup>10</sup> Concepto desarrollado de una manera intensa por EMERSON (2003: 35-51).

<sup>11</sup> DRAYTON & MACDONALD (1993).

<sup>12</sup> YUNUS (2010: 13).

<sup>13</sup> COM (2011) 682 final, 25.10.2011.

<sup>14</sup> En particular, señalo dos de ellas: “Resolución del Parlamento Europeo sobre Economía Social” (2009) [2008/2250(INI). P6 TA(2009)0062]] y la Comunicación de la Comisión “La Plataforma Europea contra la pobreza y la exclusión social: Un marco europeo para la cohesión social y territorial” [SEC (2010) 1564 final].



ni nacional se habían tenido suficientemente en cuenta esta forma alternativa de empresa. Sin pretensión normativa, la SBI propone una descripción de las empresas sociales basada en una serie de características comunes, como aquéllas en las que “el objetivo social de interés común es la razón de ser de la acción comercial; cuyos beneficios se reinvierten principalmente en la realización de este objetivo social; y cuyo modo de organización o régimen de propiedad, basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social, son reflejo de su misión”<sup>15</sup>. Estas empresas, sigue diciendo la SBI, pueden ser de dos tipos:

- “empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable” (acceso a la vivienda, acceso a los cuidados, ayuda a las personas de edad o con discapacidad, inclusión de grupos vulnerables, guardería infantil, acceso al empleo y a la formación, gestión de la dependencia, etc.);
- y/o “empresas cuyo modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social (integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas, sobre todo por razón de su escasa cualificación o de problemas sociales o profesionales que provocan exclusión y marginación), pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales” (como son las empresas que se dedican a la inserción laboral de personas en riesgo de exclusión que es lo que se conoce como WISE, que son las siglas en inglés *Work Integration Social Enterprises*).

Tras la promulgación de la SBI han sido muchos los documentos oficiales de la Unión Europea que han seguido insistiendo en esta línea de potenciar y reconocer a la empresa y el emprendimiento social. Sin ánimo exhaustivo, en una primera etapa post SBI, cabe mencionar por su importancia, el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «el espíritu empresarial social y las empresas sociales» (2011)<sup>16</sup> y la Resolución del Parlamento Europeo “sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento social- Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales” (2012)<sup>17</sup>. En esta última Resolución (apartado III de su Introducción) se afirma que la empresa social es una empresa que, independientemente de su forma jurídica, presenta las siguientes características:

- a) tener como objetivo primordial la consecución de un impacto social positivo y medible de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro documento fundacional de la empresa, siempre que: proporcione servicios o bienes a personas vulnerables, marginadas, desfavorecidas o excluidas: o emplee un método de producción de bienes o servicios que incorpore su objetivo social;
- b) utilizar sus beneficios principalmente para la consecución de sus objetivos primordiales, en lugar de repartirlos, y haber implantado procedimientos y normas predefinidos que regulen todas las circunstancias en las cuales se repartan beneficios

---

<sup>15</sup> 6 y s.

<sup>16</sup> (212/C 24/01).

<sup>17</sup> (2015/C 419/08).



a los accionistas y propietarios, garantizándose que dicho reparto de beneficios no socave su objetivo primordial;

- c) así como ser objeto de una gestión responsable y transparente, en especial involucrando a los empleados, los clientes y los interesados afectados por su actividad empresarial.

En 2013 se promulgaron por distintos organismos de la Unión Europea varios documentos oficiales que reconocía la importancia e interés de las empresas sociales, como fueron los siguientes: Comunicación de la Comisión “hacia la inversión social para el crecimiento y la cohesión, incluida la ejecución del Fondo Social Europeo 2014-2020”<sup>18</sup>; el Reglamento (UE) N.º 346/2013 del Parlamento y el Consejo “sobre los fondos de emprendimiento social europeo”; Reglamento (UE) N.º 1296/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, “relativo a un Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación Social” (EaSI), que introduce el eje de microfinanzas y emprendimiento social. En el artículo 2 de esta última regulación se establece que la una *empresa social* es aquella empresa que independientemente de su forma jurídica, presenta las siguientes características:

- a) de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro documento constitutivo de la empresa, tiene como objetivo primordial la consecución de impactos sociales mensurables y positivos en lugar de generar beneficios para sus propietarios, socios y accionistas, y que: i) ofrece servicios o bienes con un elevado rendimiento social, y/o ii) emplea un método de producción de bienes o servicios que represente su objetivo social;
- b) utiliza sus beneficios, en primer lugar, para la consecución de su objetivo primordial, y ha implantado procedimientos y normas predefinidos que regulan cualquier reparto de beneficios a los accionistas y propietarios, con el fin de garantizar que dicho reparto no vaya en detrimento de su objetivo primordial;
- c) y está gestionada de forma empresarial, transparente y sujeta a rendición de cuentas, en especial, fomentando la participación de los empleados, los clientes o los interesados afectados por su actividad empresarial”.

Posteriormente han seguido dictándose otros documentos que hacen referencia, de un modo u otro, al papel que deben jugar las empresas sociales en la economía europea, pero percibiéndose en varios de ellos una evolución hacia la absorción de la *empresa social* por el concepto más amplio de *economía social*, que pasa en muchos casos a tener la coletilla de *solidaria*. Se observa un paradójico proceso de ampliación de los sujetos que pueden formar parte de la economía social (admitiendo ya a las sociedades mercantiles cuando cumplan determinadas condiciones), pero a su vez, de reducción de su ámbito a organizaciones más orientadas al interés general o la utilidad pública que tengan un impacto duradero y positivo

---

<sup>18</sup> (COM(2013)0083).



en el desarrollo económico y el bienestar de la sociedad y no sólo a las que busquen objetivos mutualistas de satisfacción de intereses de los socios<sup>19</sup>.

Ejemplo de lo que digo lo tenemos en la a Resolución del Parlamento Europeo “sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo”<sup>20</sup>, que en su introducción “observa que *las empresas de la economía social y solidaria*, que no necesariamente tienen que ser organizaciones sin ánimo de lucro, son empresas cuyo principal objetivo es la realización de su objeto social, como crear empleo para colectivos vulnerables, prestar servicios a sus miembros o, más en general, causar un impacto social y medioambiental positivo, y que reinvierten sus beneficios principalmente para alcanzar esos objetivos”. Estas empresas, según este documento, se caracterizan por su compromiso con la defensa de los siguientes valores:

- primacía de la persona y de los fines sociales sobre el capital,
- gobernanza democrática ejercida por los miembros,
- conjunción de los intereses de los miembros y los usuarios con el interés general,
- defensa y aplicación de los principios de solidaridad y de responsabilidad,
- reinversión del superávit en objetivos de desarrollo a largo plazo o en la prestación de servicios de interés a los miembros o de servicios de interés general,
- adhesión voluntaria y abierta y
- gestión autónoma e independiente de los poderes públicos

Otra clara muestra de lo apuntado se puede observar en la Resolución del Parlamento Europeo con “recomendaciones destinadas a la Comisión Europea sobre un estatuto para las empresas sociales y solidarias” (2018)<sup>21</sup>, que en su primera recomendación señala que la concesión de la *etiqueta europea de economía social* solo debe otorgarse a las empresas que cumplan de manera acumulativa los siguientes criterios:

a) la organización debe ser una entidad de Derecho privado establecida en cualquier forma disponible en los Estados miembros y de conformidad con el Derecho de la Unión, y debe ser independiente del Estado y de las autoridades públicas;

b) ha de tener una finalidad orientada fundamentalmente al interés general o la utilidad pública;

c) debe desarrollar fundamentalmente una actividad de utilidad social y solidaria cuyo objetivo sea ayudar, con sus actividades, a personas en situación de vulnerabilidad, luchar contra las exclusiones, las desigualdades y las violaciones de los derechos fundamentales,

---

<sup>19</sup> Sobre el concepto renovado de la economía social y solidaria CAMPOS CLIMENT (2016: 6-15) y CHAVES & MONZÓN (2018: 5-50).

<sup>20</sup> (2014/2236(INI)).

<sup>21</sup> (2020/C 118/24). Comentado por FICI (2012).



incluso a escala internacional, o contribuir a la protección del medio ambiente, de la biodiversidad, del clima y de los recursos naturales;

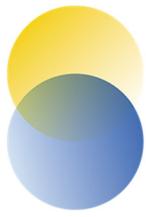
d) debe estar sujeta a una limitación al menos parcial en la distribución de los beneficios y a normas específicas sobre el reparto de beneficios y activos durante toda su existencia, incluido el momento de su disolución; en cualquier caso, la mayoría de los beneficios realizados por la empresa deben reinvertirse o utilizarse de otro modo para alcanzar los objetivos sociales;

e) debe regirse por modelos de gobernanza democrática, asociando a sus empleados, sus clientes e interesados afectados por sus actividades; el poder de los socios y su peso en la toma de decisiones no pueden basarse en el capital que puedan poseer.

Y esta primera recomendación de la Resolución termina señalando que “el Parlamento Europeo considera que nada impide conceder a las empresas convencionales la etiqueta europea de economía social si cumplen los requisitos antes mencionados, en particular por lo que respecta a los objetivos, el reparto de beneficios, la gobernanza y la toma de decisiones”. Lo que ocurre es que las rígidas condiciones que se pretenden exigir para la obtención del sello europeo de la economía social (con un restringido listado de actividades de utilidad pública o con la necesidad de que el voto en las juntas de socios no vaya ligado a la titularidad del capital social), parecen diseñadas para las formas organizativas clásicas de la economía social (en especial, las cooperativas), lo que limitará la entrada en esta pretendida categoría europea de empresas de la economía social a las empresas mercantiles convencionales, como suelen ser muchas empresas sociales.

Recientemente, en diciembre de 2021, la Comisión Europea presentó un “Plan de Acción para la economía social: construir una economía que funcione para las personas”, con el que pretende poner en marcha medidas concretas que ayuden a movilizar todo el potencial de la economía social, basándose en los resultados de la iniciativa SBI. Este documento refleja las relaciones, que en opinión de la Comisión Europea, existen entre la economía social y las empresas sociales: “Tradicionalmente, el término economía social se refiere a cuatro tipos principales de entidades que proporcionan bienes y servicios a sus miembros o a la sociedad en general: cooperativas, mutuas, asociaciones (incluidas las benéficas) y fundaciones, pero ahora, las empresas sociales se entienden generalmente como parte de la economía social. Las empresas sociales operan proporcionando bienes y servicios para el mercado de una manera empresarial y, a menudo, innovadora, teniendo objetivos sociales y/o ambientales como razón de su actividad comercial. Los beneficios se reinvierten principalmente con miras a lograr su objetivo social. Su método de organización y propiedad también sigue principios democráticos o participativos o se enfoca en el progreso social”.

Como apuntaba anteriormente, en la Unión Europea, por un lado, es incontestable la tendencia a superar el inicial encorsetamiento de la empresa ligado exclusivamente a unas formas jurídicas concretas (cooperativas, asociaciones, fundaciones, etc.) y se reconoce de manera clara la posibilidad de cualquier tipo de entidad de derecho privado puede llegar a obtener el status de empresa social. Pero por otro, la propia Unión Europea recomienda que las



empresas sociales, además de tener una finalidad orientada al interés general o la utilidad pública, deben cumplir una serie de requisitos o condiciones en su funcionamiento, esencialmente, la prioridad de reinvertir los beneficios en ese objetivo y una gestión con criterios de gobernanza democrática, con lo que es evidente que el cumplimiento de los mismos será más sencillo para entidades que se constituyan utilizando las fórmulas asociativas típicas de la economía social. En mi opinión la Unión Europea ofrece a los Estados miembros un ámbito flexible para la regulación de las empresas sociales y, al mismo tiempo, restringido por los principios que impone como rasgos de funcionamiento de este tipo de entidades.

### **3. Modelos de regulación legal de las empresas sociales en Europa**

En la Unión Europea, aparte de los documentos oficiales comentados anteriormente no se han promulgado ni reglamentos de aplicación directa ni directivas de necesaria trasposición para unificar o armonizar el estatuto legal de las empresas sociales, por lo que se existe una gran libertad sobre la forma en la que los Estados miembros pueden regular a estas formas alternativas de empresas<sup>22</sup>. De un lado, en el margen de flexibilidad comentado, hay un gran número de países que no han dictado normas específicas para las empresas sociales, como ha ocurrido en varios países del centro y norte de Europa (Alemania, Austria, Países Bajos, Suecia, etc.). En cambio, en otros países se han creado fórmulas específicas para las empresas sociales, pudiendo distinguirse tres modelos de regulación: los ordenamientos que han reconocido legalmente figuras organizativas o estructuras jurídicas concretas como prototipos de las empresas sociales, como ha ocurrido en varios países con las cooperativas sociales; los que han dictado una ley especial para regular las empresas sociales; y los que han integrado a las empresas sociales dentro de una ley general de la economía social.

No obstante, aparte de esta posible clasificación de modelos legislativos, debemos partir de la existencia en Europa de una gran diversidad formas jurídicas que son consideradas empresas sociales y que estén reguladas legalmente de la misma forma (por ejemplo, por una ley especial de empresas sociales) o que reciban el mismo nombre no significa que su contenido sea homogéneo en los distintos ordenamientos. El régimen concreto de las empresas sociales de cada país depende de circunstancias nacionales muy variadas, como son los intereses políticos e ideológicos dominantes, la tradición jurídica, la presión de determinados sectores empresariales, etc. Por ello, es necesario conocer en cada legislación qué concepto legal de empresa social hay, si es que existe, las formas jurídicas reconocidas como tales y, en especial, qué requisitos tienen que cumplir cada una de ellas para ser calificadas como empresas sociales. Con un ejemplo, creo que esto queda más claro.

Finlandia fue el primer país de Europa que reguló las empresas sociales por una ley especial (Ley 1351/2003), reconocimiento que puede obtener cualquier fórmula societaria –por lo que

---

<sup>22</sup> Para el detalle de esta diversidad de enfoques de la forma de regular legalmente a las empresas sociales en Europa, puede consultarse COMISIÓN EUROPEA (2020) y FICI (2015 y 2020b).



en este sentido la norma tiene gran amplitud subjetiva--, pero, sin embargo, el objeto social de estas entidades se limita a ofrecer oportunidades de empleo a personas con discapacidad y los desempleados de larga duración. En cambio, España que no tiene una regulación especial para las empresas sociales, regula las cooperativas de iniciativa social en la Ley 27/1999 de Cooperativas, y aunque evidentemente exige que estas entidades tenga la forma jurídica de cooperativas y se les impone determinados requisitos organizativos y financieros adicionales (no ánimo lucrativo), pueden tener como objeto social la satisfacción de cualquier necesidad social no atendidas por el mercado, por lo que la norma tiene en este punto una gran amplitud objetiva. Y entonces cabe preguntarnos, siguiendo con el ejemplo, cuáles de estos dos tipos de empresas sociales (empresa social propiamente dicha vs. cooperativa social) es más social. Pues tendremos que ir caso por caso, legislación por legislación, para obtener una respuesta que a priori no es sencilla.

### 3.1. Regulación de las empresas sociales como cooperativas sociales

El primer modelo de regulación de las empresas sociales en Europa es el que corresponde con los países que las han regulado a través de la creación de una forma especial de cooperativa, la llamada cooperativa social. Este modelo, además, fue el que cronológicamente surgió antes en Europa con la promulgación en 1991 en Italia de la ley de *Disciplina delle cooperative sociali* (1991), norma pionera en el mundo en adaptar la forma jurídica de cooperativa a las características de las empresas sociales. La iniciativa italiana fue imitada, con mayor y menor intensidad, por otros países europeos, por ejemplo, Portugal con las *cooperativas de solidariedade social* (1997), España con las *cooperativas de iniciativa social* (1999), Francia con las *société coopérative d'intérêt collectif* (2001) y posteriormente Polonia (2006), Hungría (2006), Croacia (2011), Grecia (2011) y República Checa (2012)<sup>23</sup>.

Este modelo actualmente está en decadencia, ya que, como hemos visto con anterioridad, se está imponiendo perspectivas más ambiciosas de las empresas sociales en cuanto a las personas jurídicas que pueden ser reconocidas como tales. No obstante, sorprendentemente en el *Code des sociétés et des associations* de Bélgica de 2019 sólo las cooperativas pueden ser reconocidas legalmente como empresas sociales. Cabe recordar que este país fue uno de los primeros países del mundo que reconoció legalmente a las empresas sociales a través de la promulgación en 1995 de una ley que modificó su ley de sociedades comerciales insertando una sección titulada *sociétés à finalité sociale* y que en 1999 pasó a formar parte del *Codes des Sociétés*. Con el nuevo código la figura de la sociedad con finalidad social ha sido sustituida por la de la *entreprise sociale*, siendo lo más llamativo, como digo, que sólo las sociedades cooperativas pueden ser calificadas como tales y, por ello, se ha establecido que en un plazo máximo de cinco años (hasta 2024) las sociedades con finalidad social

---

<sup>23</sup> Sobre las empresas sociales en forma cooperativa, FICI (2016-2017: 31-53).



existentes que quieran ser reconocidas como empresas sociales deben transformarse en cooperativas<sup>24</sup>.

### 3.2. Regulación de las empresas sociales por una ley especial

El segundo modelo en Derecho comparado europeo de regulación de las empresas sociales, en claro crecimiento tras la publicación de la iniciativa SBI y con una reconocible influencia de otros documentos de la Unión Europea sobre la empresa social que hemos señalado *supra*, corresponde a los países de LA Unión Europea que las han regulado a través de una ley especial o específica. Aunque existen grandes diferencias en los requisitos que cada ley exige a una entidad para poder ser una empresa social, todas tienen una cosa en común: no se crean nuevos tipos de sociedades, sino que son sociedades de la forma jurídica que sea, incluidas las sociedades mercantiles o comerciales, que si reúnen una serie de condiciones y lo solicitan formalmente pueden obtener el reconocimiento oficial de empresa social a través de la inscripción en el correspondiente registro. Las entidades con el status de empresa social suelen obtener un trato fiscal privilegiado y ser beneficiarias de determinados paquetes de ayudas por parte de la administración pública.

En el grupo de países europeos que han dictado una ley especial para las empresas sociales, se incluyen los siguientes: Finlandia (2003), Reino Unido (2005), Eslovenia (2011), Dinamarca (2014), Luxemburgo (2016), Italia (2017) Letonia (2017), Eslovaquia (2018) y Lituania (2019). Como se observa algunos de estos países son de una relativa importancia económica, pero otros, como el Reino Unido e Italia tienen una gran dimensión económica y política. Veamos brevemente algunos aspectos del régimen legal de estos dos países para confrontar dos formas distintas de regular a las empresas sociales en su contenido, pero no en su forma ya que as dos promulgaron leyes especiales.

El Reino Unido fue uno de los primeros ordenamientos europeos que regularon las empresas sociales y lo hizo en 2005 a través de la *Community Interest Company Regulations 2005*. Esta fórmula jurídica, conocida por su abreviatura CIC, fue diseñada *ad hoc* para que las sociedades *limited liability* s pudieran llevar a cabo actividades en beneficio de la comunidad<sup>25</sup>. Sin entrar en detalle en su regulación, la entidad, en la llamada *community interest statement* debe manifestar que llevará a cabo sus actividades en beneficio de la comunidad o de un sector de la misma e indicar cómo se propone hacerlo, siendo bastantes livianos en comparación con otros ordenamientos las exigencias que impone la ley a este tipo de entidades. En particular son esencialmente dos los requisitos financieros que han de cumplir las CIC para garantizar que la comunidad se va a beneficiar del propósito comunitario principal de la CIC: existencia de determinados activos bloqueados (*asset lock*), que si se transfieren

---

<sup>24</sup> Para profundizar sobre el régimen de las empresas sociales en Bélgica tras la promulgación del Código, TILQUIN et al. (2020: 98).

<sup>25</sup> La historia del origen de la figura legal está recogida de manera muy amena por uno de los promotores de la iniciativa, LLOYD (2011: 31-43), donde explica que el nombre inicial que había pensado era el de *Public Interest Company* (PIC) con idea de poner de manifiesto que el interés de las compañías no era privado pero que con esas mismas iniciales por esa época había un proyecto ministerial en marcha y por eso tuvieron que cambiar la denominación a CIC.



a terceros han de ser a valor de mercado y en caso de disolución se destinan a otra entidad del mismo tipo; y un límite máximo en el reparto de beneficios a los socios. El número de CIC en la actualidad (cerca de 19.000) y su espectacular crecimiento en los últimos años<sup>26</sup>, son muestra del indudable el éxito de este modelo de empresa social.

Por su parte Italia en 2017 aprobó el *Codice del Terzo settore*, con el objetivo de sistematizar y reorganizar las distintas entidades que integran el tercer sector en Italia, en las que junto a otras entidades (organización de voluntarios, asociación de promoción social, ente filantrópico, sociedad de ayuda mutua y red asociativa) se incluyen a las empresas sociales. Con la misma fecha del *Codice* se aprobó un Decreto Legislativo de *Revisione della disciplina in materia di impresa sociale*, que deroga la anterior ley de 2006 sobre las empresas sociales, con el intento de flexibilizar su régimen y regular incentivos fiscales para contribuir al despegue de la empresa social en forma de sociedad de capital<sup>27</sup>. El principal requisito para obtener el estatus jurídico de empresa social en Italia con la nueva norma es que la entidad realice de una actividad empresarial o comercial *de interés general*, término que es desarrollado en la propia ley con un extenso elenco de actividades empresariales que se presumen que son de este tipo.

Respecto a las condiciones que se exige para que una entidad sea calificada de empresas sociales, la principal es que no tenga ánimo de lucro y, por ello, como ocurría en la anterior ley, se prohíbe la distribución de beneficios y el reparto de excedentes entre socios, trabajadores y directivos. No obstante, este principio sufre una importante excepción con respecto a las empresas sociales en forma de sociedades, y esta es una gran novedad. En estos casos, a diferencia de lo que ocurre con las asociaciones o fundaciones empresas sociales, se permite repartir dividendos hasta el 50% de los beneficios y excedentes anuales<sup>28</sup>. Además, la ley italiana establece otras limitaciones o condiciones para las empresas sociales, como son, entre otras, que los estatutos sociales deben prever formas de participación en la gestión de trabajadores, usuarios y otras partes interesadas, que van desde simples mecanismos de consultas hasta la participación de los trabajadores y usuarios en las juntas e incluso, para las entidades de cierto tamaño, el nombramiento de un miembro del órgano de administración. Por su parte, se mantiene vigente la disciplina legal de la *società benefit* (2015), con un régimen similar al de las *benefit corporations* de Estados Unidos, por lo que en Italia existen varias vías legales para desarrollar emprendimiento social<sup>29</sup>.

### 3.3. Regulación de las empresas sociales dentro de una ley de economía social y solidaria

<sup>26</sup> Que ha sido espectacular en 2020 con un incremento del 20% respecto al año anterior con la aprobación de unas 5.000 nuevas CIC Datos obtenidos de *The Office of the Regulator of Community Interest Companies annual report (2020)*.

<sup>27</sup> FICI (2020: 191).

<sup>28</sup> Como apunta FICI (2020a: 191), ésta es una importante novedad respecto al régimen anterior.

<sup>29</sup> Sobre el contenido de esta norma VENTURA (2016: 1134-1167).



Por último, el otro modelo legislativo de regulación de la empresa social en la Unión Europea lo integran los países que han regulado el estatuto legal de este tipo de entidades en el marco de una ley general de economía social y/o solidaria. Evidentemente, para que esto ocurra, es requisito que exista o se promulgue una ley de este tipo y esto en la Unión Europea no es, ni mucho menos, lo común y sólo ocurre, con carácter general en el sur de Europa. España fue pionera en dar reconocimiento legal a la economía social y promover su fomento como forma alternativa de economía (2011), a la que siguieron Grecia (2011), Portugal (2013), Francia (2014), Rumania (2015) y de nuevo Grecia (2016), aparte de algunos países que la han regulado por normas regionales (Bélgica e Italia)<sup>30</sup>.

De los cinco ordenamientos con ley estatal de economía social y/o solidaria, tres de ellos han regulado la figura de la empresa social en dicha norma: Francia, Rumania y Grecia. De nuevo, como ocurría en el anterior modelo, la regulación de las empresas sociales en cada uno de estos países difiere de manera importante. Comparemos ahora el caso de Grecia y Francia.

En Grecia, en 2016 la ley de economía social y solidaria derogó la anterior ley de 2011 de *economía social y emprendimiento social*, que sólo reconocía como empresas sociales a las cooperativas sociales. Sin embargo, la reforma legal, no ha significado un cambio de orientación general respecto a la anterior ley sino un intento poco ambicioso de dar entrada a nuevos sujetos en la economía social<sup>31</sup>. En concreto, en el listado de entidades de la economía social y solidaria que contiene ley junto a la empresa cooperativa social que estaba antes, incluyen de manera novedosa otros tipos de cooperativas y cualquier otra persona jurídica que ha adquirido personalidad jurídica y que cumplan una serie de condiciones. Pero si se observan, las condiciones que la ley griega impone a las entidades que quieran ser reconocidas como empresas sociales son muy exigentes (esencialmente la toma de decisiones según el principio de un miembro un voto, restricciones a la distribución de beneficios e importantes límites salariales a los trabajadores), que tendrán más fácil de cumplir las cooperativas sociales porque esos requisitos son intrínsecos a dicha forma societaria.

Por su parte, en Francia según la *Loi relative à l'économie sociale et solidaire* de 2014, los sujetos de la economía social y solidaria son tanto las tradicionales figuras de la economía social como las sociedades comerciales que además de cumplir con las condiciones de la economía social y solidaria, apliquen adicionales principios de gestión (en especial dotar determinados fondos y reservas obligatorias) y persigan una utilidad social. Estas entidades pueden calificarse como *entreprise de l'économie sociale et solidaire*, conocidas también como empresas ESS, y beneficiarse de los derechos que le son inherentes, en particular, facilidad de acceso a la financiación, beneficios fiscales y de contratación pública y obtener la visibilidad como empresa incluida en los listados oficiales de empresas de ese tipo. La propia ley posibilita a su vez que una “empresa de la economía social y solidaria” pudiera ser

---

<sup>30</sup> En HIEZ (2021: 46 y 47), con un mapa con los países de Europa que han promulgado una ley de economía social y solidaria y los que tiene un proyecto de ley; y en pp. 30 y 31 el mapa mundial, en el que se observan un crecimiento de ordenamientos con ley y proyectos de ley de economía social en Latinoamérica y en África.

<sup>31</sup> FAJARDO & FRANTZESKAKI (2017: 50 y s.)



aprobada como una *entreprise solidaire d'utilité sociale*, conocidas con las siglas ESUS, cuando cumpliera de manera acumulativa una serie de requisitos adicionales (que la utilidad social sea el principal objetivo de la entidad, demostrar que su objetivo social tiene un impacto significativo sobre la cuenta de resultados, tener una política salarial limitada, etc.), obteniendo así determinadas ventajas financieras.

En 2019 se promulgó en Francia la Ley N.º 2019-486 relativa al crecimiento y transformación de empresas, más conocida como Ley Pacte por las siglas del plan de acción en la que tuvo su origen (*Le plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises*). Esta norma es considerada la ley económica francesa más importantes de la década y fue fruto de un gran pacto de crecimiento intersectorial y de un largo debate. Uno de los ambiciosos objetivos de la Ley era repensar el lugar de las empresas en la sociedad y en la misma se incluía algunas medidas para promover el desarrollo de actividades y fines sociales por empresas privadas y comerciales, como fue la incorporación de una nueva figura de empresa social en el *Code de Commerce* al margen de la ley de economía social y solidaria, denominada *société à mission*, que se puede traducir como sociedad con misión o con propósito y que en su regulación se perciben evidentes similitudes con las leyes sobre las *public benefit corporations* norteamericanas. La ausencia de toda referencia en la Ley Pacte a las empresas de la economía social y solidaria evidencia la percepción crítica que tienen de aquella Nicole NOTAT (Presidente de Vigeo-Eiris, empresa líder mundial en análisis, datos y evaluaciones ambientales, sociales y de gobernanza) y Jean-Dominique SENARD (Presidente del grupo Michelin) que fueron los principales autores del informe titulado *L'entreprise objet d'intérêt collectif*, que dio origen a la nueva regulación legal. Me parece interesante transcribir algunas de las reflexiones realizadas por estos dos conocidos empresarios franceses sobre la conveniencia de regular fórmulas de empresas sociales al margen del ámbito de la economía social: "Los estatutos de la Economía Social y Solidaria presentan un alto grado de exigencia que no es adecuado para todos los líderes empresariales, algunos de los cuales desean mantenerse lo más cerca posible de una empresa comercial tradicional. Debe ser posible que existan empresas registradas en una economía paciente, dispuestas a renunciar a las ganancias a corto plazo para apuntar a la creación de valor sostenible, sin necesariamente tener una gobernanza cooperativa o una supervisión salarial"<sup>32</sup>.

#### **4. Opciones de regulación de las empresas sociales en España**

Después de comprobar el intenso movimiento legislativo habido en la última década en distintos países europeos por otorgar un específico marco legal a las empresas sociales, sorprende la pasividad de España al respecto, en particular cuando fue uno de los primeros países en el contexto internacional en promulgar una ley de la economía social (Ley 5/2011, que se cita LES). Recordemos que esta norma, como establece su artículo 1.º, tiene por objeto

---

<sup>32</sup> NOTAT & SENARD (2018: 8-9).



establecer “un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social”, que es, a su vez definida, como el “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”. Sin embargo la LES, después de relacionar de una manera amplia los *principios orientadores* en base a los que actúan las entidades de la economía social<sup>33</sup>, da un listado de entidades que forman parte de ella (“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 termina incluyendo además a “las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior” (art. 5.1 LES).

Del listado de entidades de la economía social mencionado en dicho precepto, hay dos que son unánimemente reconocidas como empresas sociales por cumplir los típicos requisitos característicos de este tipo de entidades: las empresas de inserción y los centros especiales de empleo; junto a dos subtipos de cooperativas, las de cooperativas de iniciativa social y las cooperativas de integración social, que también cumplen los requisitos generalmente reconocidos para ser calificadas como empresas sociales<sup>34</sup>. Sin embargo, en el momento actual, no pueden ser reconocidas como entidades de la economía social a otras entidades, aunque que se rijan por los principios orientadores de la economía social, porque no se cumple con lo dispuesto en la LES de tener que haber sido “creadas por normas específicas”. Por ello, en el estado actual de la legislación española no pueden ser consideradas como empresas de economía social a las sociedades de capital, distintas a las sociedades laborales, que se cumplan con los principios de la economía social<sup>35</sup>.

Ante esta situación, cabe preguntarnos cuál será el camino que puede recorrer el ordenamiento español para el reconocimiento legal de las empresas sociales<sup>36</sup>. En mi opinión, básicamente existen cuatro opciones. La primera es no regularlas, y dejar las cosas como están en la actualidad con el único reconocimientos de las empresas sociales de la economía social (centros especiales de empleo, empresas de inserción y cooperativas sociales) lo que chocaría con la tendencia europea al reconocimiento legal de esta figura y, lo que es más grave, provocaría que las empresas sociales en España tendrían, comparativamente

---

<sup>33</sup> a) primacía de las personas y del fin social sobre el capital; b) aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo o actividad realizada por sus miembros 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 entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad; y d) independencia respecto a los poderes público.

<sup>34</sup> Así, por todos, DÍAZ-FONCEA & MARCUELLOS (2012: 143-163) y SOLORZANO et al. (2018: 155-182).

<sup>35</sup> ATZELA (2020: 129-130)

<sup>36</sup> De interés sobre regular o no sobre estas cuestiones: EMBID & VALS (2016). Sobre las posibles vías de regulación de las empresas sociales en España VARGAS VASSEROT (2021).



hablando, peor trato que las de los otros países europeos por falta de incentivos (fiscales, subvenciones, reconocimiento social, etc.).

Una segunda vía de incorporar a las empresas sociales en España es reformar la LES (como ha hecho Francia) con el objetivo de superar la concepción restrictiva y excesivamente formalista de la economía social de la que parte dicha norma y por la que, en principio, quedan fuera de la misma las personas jurídicas que no se hayan constituido utilizando una de las fórmulas legales de la economía social. Como se ha apuntado, la Propuesta de la Ley de la Economía Social elaborada en 2009 por un grupo de expertos académicos<sup>37</sup>, incluía en la relación de entidades de la economía social, entre otras, “a las empresas sociales”, que finalmente fue excluida de la ley por la falta de madurez en esa época de su concepto y delimitación<sup>38</sup>. Tiempo después, la Estrategia Española de la Economía Social 2017-2020 (aprobada por Resolución de 15 de marzo de 2018 de la Secretaría de Estado de Empleo) recobró el interés por el posible encuadre de las empresas sociales en el marco de la LES<sup>39</sup>, pero hasta ahora no se ha traducido en ninguna actuación relevante por parte del legislador.

Una tercera opción legislativa es desarrollar la LES vigente, aprovechando algunas de las vías de extensión del ámbito de la economía social previstas en la propia norma y que hasta ahora, entre otras cosas por la desidia del legislador estatal y falta de colaboración de las administraciones autonómicas no han sido utilizadas. Me refiero, en particular, al apartado 2 del artículo 5 y al artículo 6 LES, preceptos íntimamente relacionados que paso a exponer. El primero de estos preceptos posibilita la ampliación de tipos de entidades de la economía social al señalar que “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” (art. 5.2). Por su parte, el siguiente artículo de la ley, titulado *catálogo de entidades de economía social*, establece que “el Ministerio de Trabajo e Inmigración, previo informe del Consejo para el Fomento de la Economía Social, y en coordinación con las Comunidades Autónomas, elaborará y mantendrá actualizado un catálogo de los diferentes tipos de entidades integrantes de la economía social, teniendo en cuenta los principios establecidos en la presente ley y de forma coordinada con los catálogos existentes en el ámbito autonómico” (art. 6 LES). Han pasado más de diez desde que se promulgó la LES el citado Ministerio no ha elaborado ese *catálogo* de los diferentes tipos o categorías de las entidades de la economía social del que depende la efectividad tanto del artículo 6 como del 5.2 de la ley<sup>40</sup> y podría servir para el encaje en la economía social de empresas sociales no reconocidas expresamente por la propia LES. No obstante, la

<sup>37</sup> Disponible en un anexo al final del Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social elaborado por MONZÓN et al (2009).

<sup>38</sup> FAJARDO (2018: 119 y ss.).

<sup>39</sup> Medida núm. 14: “Estudio del concepto de empresa social en el marco español y análisis de su posible relación con los conceptos de empresa social en el ámbito europeo. Se analizarán las posibles implicaciones del reconocimiento de la figura de empresa social definida por la *Social Business Initiative* (Iniciativa a favor del Emprendimiento Social) y su encuadre, en su caso, en el marco de la Ley 5/2011, de Economía Social”

<sup>40</sup> Sobre qué contenido e inscripciones puede o debe tener este catálogo, FAJARDO (2018: 112-116).



aprobación por parte del Ministerio de Trabajo de un catálogo de los diferentes tipos de entidades integrantes de la economía social e incluir en él a las empresas sociales en él, no parece una solución ni sencilla ni jurídicamente adecuada, en el sentido de que el reconocimiento de una nueva figura societaria, aunque sea un subtipo social, debe venir de manos de una Ley específica y propia y no de un desarrollo reglamentario por parte de un Ministerio. Por ello, esta opción es complementaria con la siguiente y última que paso a explicar.

Por último, el legislador español puede regular a las empresas sociales en una ley especial y específica para este tipo de entidades, algo que como hemos expuesto *supra* ha sido la opción elegida por varios ordenamientos europeos, como el italiano. Esta posibilidad viene avalada por la propia LES que, como acabamos de ver, admite que a través de la promulgación de normas específicas se creen entidades que al cumplir en su funcionamiento con los principios orientadores de la economía social, principios que no están muy alejados a los que suelen servir para configurar a las empresas sociales, puedan ser reconocidas como tales (art. 5.1 *in fine* LES). En mi opinión, creo que esta última opción, es decir, dictar una norma especial que regule a las empresas sociales he incorporarlas al ámbito de la economía social a través del artículo 5.1. LES es la manera más sencilla y directa de afrontar el problema de la falta de incentivos que hay en nuestro país para constituir empresas de este tipo y su falta de reconocimiento legal.

## 5. Bibliografía

ATZELA, I (2020): “Un marco jurídico para la empresa social en la Unión Europea”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 37, 105-140.

AUSTIN J. & REFICCO, E. (2009): “Corporate social entrepreneurship”, *Harvard Business School Working Paper*, 09-101, 1-7.

BORZAGA, C. & DEFOURNY, J. (2001): *The Emergence of Social Enterprise*, London y New York, Routledge.

BORZAGA C., GALERA G., FRANCHINI B., CHIOMENTO S., NOGALES R., CARINI C. (2020): *European Commission–Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe. Comparative Synthesis Reports*, Luxembourg, Publications Office of the European Union, disponible en: <https://europa.eu/!Qq64ny>

CAMPOS CLIMENT, V. (2016): “La economía social y solidaria en el siglo XXI: un concepto en evolución. Cooperativas, B corporations y economía del bien común”, *Oikonomics: revista de economía, empresa y sociedad*, 6, 6-15.

CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (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”, *CIRIEC-España. Revista economía pública, social y cooperativa*, 93, 5-50.



DEES G, ANDERSON, B.B. (2006): "Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought", en MOSHER-WILLIAMS, R. (Edit.) *Research on social entrepreneurship: Understanding and contributing to an emerging field*, Washington D.C., Arnova.

DEES, G. (1998): *The meaning of social entrepreneurship. Comments and suggestions contributed by the Social Entrepreneurship Funders Working Group*, Boston, Harvard Business School.

DEFORUNY J. & NYSSSENS, M. (2010): "Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences", *Journal of Social Entrepreneur*, 1, 32-53.

DEFOURNY, J. & NYSSSENS, M. (2012): "El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada". *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, 75, 7-34.

DRAYTON, W. AND MACDONALD, S. (1993): *Leading public entrepreneurs*, Arlington, Ashoka.

EMERSON, J. (2003): "The blended value proposition: Integrating social and financial returns", *California Management Review*, 4, 35-51.

FAJARDO, G. & FRANTZESKAKI, M. (2017): "La economía social y solidaria en Grecia. Marco jurídico, entidades y principales características", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 25, 49-88.

FAJARDO, G. (2018): "La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 128, 99-126.

FICI, A. (2020a): "La empresa social italiana después de la reforma del tercer sector", *CIRIEC-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, 36, 77-193.

FICI, A. (2020b): *Social enterprise laws in Europe after the 2011 "Social Business Initiative". Comparative analysis from the perspective of workers and social cooperatives*, Brussels, CECOP.

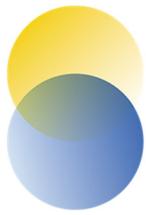
FICI, A. (2016): "Social enterprise in cooperative form", *Cooperativismo e economía social*, 39, 31-53.

FICI, A. (2015): *Recognition and Legal Forms of Social Enterprise in Europe: A Critical Analysis from a Comparative Law Perspective*, Trento, Euricse.

HIEZ, D. (2021): *Guide pour la rédaction d'un droit de l'économie Sociale et Solidaire*, ESS Forum International.

LLOYD, S. (2011): "Transcript: creating the CIC", *Vermont Law Review*, 35, 31-43.

MONZÓN, J.L, CALVO. R., CHAVES, R., FAJARDO, G. AND VALDES DAL-RÉ, F. (2009): *Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la Economía Social*, disponible en:



[http://observatorioeconomiasocial.es/media/archivos/Informe CIRIEC Ley Economía Social.pdf](http://observatorioeconomiasocial.es/media/archivos/Informe_CIRIEC_Ley_Economia_Social.pdf).

NOTAT, N. & SENARD, J.D. (2018): *L'entreprise objet d'intérêt collectif*, Rapport aux ministère de la Transition écologique et solidaire / ministère de la Justice / ministère de l'Économie et des Finances / ministère du Travail, disponible en [https://www.economie.gouv.fr/files/files/PDF/2018/entreprise\\_objet\\_interet\\_collectif.pdf](https://www.economie.gouv.fr/files/files/PDF/2018/entreprise_objet_interet_collectif.pdf).

REGULATOR CIC: *The Office of the Regulator of Community Interest Companies annual report 2019 to 2020*, disponible en <https://www.gov.uk/government/publications/cic-regulator-annual-report-2019-to-2020>.

SOLÓRZANO, M., GUZMÁN, C., SAVALL, T. & VILLAJOS, E. (2018): "La identidad de la empresa social en España: análisis desde cuatro realidades socioeconómicas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 92,155-182.

THIERRY, T., DELCORDE, JA., BARNARTS, M. (2020): "A new paradigm for cooperative societies under the new Belgian code of companies and associations.", *International journal of cooperative law*, 3, 98-112.

VARGAS VASSEROT, C. (2021): "Las empresas sociales. Regulación en Derecho comparado y propuestas de lege ferenda para España", *Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social*, 150, 63-86.

VENTURA, L. (2016): "Benefit corporation e circolazione di modelli: le «società benefit», un trapianto necessario?", *Contratto e Impresa*, 32, 1134-1167.

YOUNG, D. (1086): "Entrepreneurship and the behavior of nonprofit organizations: Elements of a theory", *The Economics of Non-profit Institutions*, ROSE ACKERMAN, S. (Edit.), Oxford University Press, New York.

YUNUS, M. (2012): *Building social business: the new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs*, New York, Public Affairs.